



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA ♦ DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**Hacia una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional,
un enfoque heterodoxo**

TESIS

PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

Doctora en Economía

PRESENTA:

Iris Lorena Velasco Santos

TUTOR:

Dr. Alejandro Valle Baeza

Facultad de Economía, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:

Dr. Pablo Ruíz Nápoles

Facultad de Economía, UNAM

Dra. María Teresa Aguirre Covarrubias

Facultad de Economía, UNAM

Dr. Abelardo Mariña Flores

Departamento de Economía, UAM-A

Dr. Sergio Cámara Izquierdo

Departamento de Economía, UAM-A

Ciudad Universitaria, Cd. Mx.

Enero de 2023



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

A mi hermana Perla Adriana

A mi tío Miguel Ángel

Nada de extraño tiene que los librecambistas sean incapaces de comprender cómo un país puede enriquecerse a costa de otro, pues estos mismos señores tampoco quieren comprender cómo en el interior de un país una clase puede enriquecerse a costa de otra.

Karl Marx, 1848

ÍNDICE

Introducción general	8
Capítulo 1	15
Teorías del comercio internacional	15
1.1 Introducción.....	15
1.2 Smith y la ventaja absoluta.....	16
1.3 Ricardo y la ventaja relativa.....	21
1.4 Las teorías neoclásicas del comercio internacional	28
1.4.1 Modelo Heckscher-Ohlin	28
1.4.2 Teoría de la paridad de poder adquisitivo	30
1.4.2.1 La PPA absoluta	31
1.4.2.2 La PPA relativa	33
1.4.3 Tipo de cambio real.....	34
1.5 Síntesis	35
1.6 La nueva teoría del comercio internacional: Krugman	38
1.7 Teoría del comercio internacional: el enfoque evolucionista	42
1.7.1 Crítica evolucionista a las teorías clásica y neoclásica del comercio internacional.....	42
1.7.2 Brechas tecnológicas internacionales y competitividad internacional	44
1.7.3 Competitividad sistémica.....	45
1.8 Síntesis	48
Capítulo 2	52
Valor y mercado mundial	52
2.1 Introducción.....	52
2.2 Teoría del valor de Marx en el espacio nacional de valor	54
2.2.1 Producción de mercancías	55
2.2.2 Los dos factores de la mercancía: valor de uso y valor.....	56
2.2.2.1 Sustancia del valor.....	58
2.2.2.2 Magnitud del valor.....	60
2.2.2.3 Forma de valor.....	64
2.2.3 Precio y valor del dinero	66
2.2.4 Precios directos y precios de producción	69
2.2.5 Competencia y ley del valor	71
2.2.5.1 Competencia intrasectorial	71
2.2.5.2 Competencia general capitalista	73
2.2.5.3 Precios de producción en el contexto de la competencia general capitalista y de la competencia intrasectorial	75

2.2.6 La teoría del valor y la ley del valor: perspectiva marxista	76
2.3 Ley del valor en el mercado mundial	78
2.3.1 Mercado mundial.....	79
2.3.2 Mercado mundial, valor uso y valor.....	83
2.3.3 Condiciones bajo las actúa la ley del valor en mercado mundial	87
2.3.3.1 Diferentes grados de intensidad nacional	87
2.3.3.2 Diferentes niveles de productividad nacional.....	91
2.3.3.3 Diferentes salarios nacionales y diferentes tasas de explotación.....	95
2.3.3.4 Diferentes composiciones orgánicas nacionales y diferentes tasas de ganancia media	98
2.3.4 Ley del valor en su aplicación internacional	100
2.3.4.1 Modificaciones esenciales y desarrollo desigual.....	101
2.3.4.2 Ganancias del comercio exterior e intercambio desigual de trabajo.....	111
2.3.5 Interpretaciones marxistas a los pasajes de Marx y otros planteamientos.....	114
2.3.6 Algunas hipótesis	131
Capítulo 3.....	133
Tres propuestas teóricas marxistas	133
3.1 Introducción	133
3.2 Arghiri Emmanuel.....	133
3.2.1 Crítica al modelo ricardiano.....	134
3.2.2 Precios de producción internacionales.....	135
3.2.3 Ley de los costos comparativos	136
3.2.4 Intercambio desigual y desarrollo desigual.....	137
3.2.4.1 El intercambio desigual en sentido amplio.....	138
3.2.4.2 El intercambio desigual en sentido estricto.....	140
3.3 Anwar Shaikh.....	143
3.3.1 Crítica a la teoría de Emmanuel	145
3.3.2 Los precios en el comercio internacional.....	146
3.3.2.1 Competencia intrasectorial	148
3.3.2.2 La competencia intersectorial	150
3.3.3 Ley de los costos absolutos y desarrollo desigual.....	153
3.3.4 Intercambio desigual. Las trasferencias internacionales de valor	160
3.3.5 La competitividad y el tipo de cambio de largo plazo	167
3.3.5.1 La determinación de los precios relativos en el interior de un país.....	167
3.3.5.2 La determinación de los precios de producción internacionales en moneda común	171
3.4 Rolando Astarita	176
3.4.1 Crítica al modelo de Shaikh.....	177
3.4.2 Ley de valor y mercado mundial.....	180
3.4.2.1 Precios de producción internacional e intercambio desigual	183
3.4.2.2 Precios internacionales e intercambio desigual	185

3.4.3 Tipo de cambio estructuralmente alto en los países subdesarrollados	188
3.5 Resumen de los diferentes planteamientos teóricos	192
3.6 Límites y alcances de los diferentes planteamientos teóricos.....	197
3.7 Síntesis	206
Capítulo 4.....	210
Una interpretación de la ley del valor en su aplicación internacional y de la categoría de competitividad internacional	210
4.1 Introducción	210
4.2 Una interpretación de la ley del valor en el plano internacional	210
4.3 Una interpretación de la competitividad internacional.....	218
4.3.1 Los factores de competitividad internacional en el marco de una economía cerrada.....	219
4.3.1.1 Factores de competitividad estructural dadas las condiciones sociales de producción	220
4.3.1.2 Factores de competitividad estructural dadas las condiciones sociales de producción y las condiciones sociales de explotación.....	223
4.3.1.3 Factores de competitividad estructural dadas las condiciones sociales de producción, las condiciones sociales de explotación y las condiciones de valorización del capital social.....	226
4.3.2 Los factores de competitividad internacional en el marco de una economía abierta: el tipo de cambio nominal.....	228
4.4 Determinantes del tipo de cambio nominal en una economía subdesarrollada	239
4.4.1 Determinantes estructurales del tipo de cambio nominal en los países subdesarrolladas	244
4.4.2 Determinantes coyunturales del tipo de cambio nominal en los países subdesarrollados	250
4.4.3 Tipo de cambio nominal y desregulación de la cuenta de capital en los países subdesarrollados.	251
4.4.4 Tipo de cambio nominal mediado por la competencia intercapitalista intersectorial	252
Conclusiones generales	254
Bibliografía	258

Agradecimientos

Agradezco al Dr. Alejandro Valle, mi asesor de tesis, por los comentarios rigurosos brindados a lo largo de este trabajo de investigación; éstos me permitieron tener una perspectiva diferente y más amplia sobre el tema. También al Dr. Abelardo Mariña y al Dr. Pablo Ruiz por la retroalimentación realizada en las evaluaciones; sus observaciones pertinentes contribuyeron a reconocer las debilidades y fortalezas de los primeros borradores. A la Dra. Teresa Aguirre y al Dr. Sergio Cámara al aceptar incorporarse a mi comité tutorial; sus sugerencias fueron importantes en la etapa final de la elaboración de este documento. A todos por su valioso tiempo dedicado a la lectura del texto.

Gracias a mi familia: a mi hermana Perla por la genuina alegría, noble empatía y fortaleza volcánica que se mantienen vivas en mi ser como un tesoro invaluable para mi propia evolución como ser humano. A mi madre porque siempre ha brindado el más grande e incondicional amor; testigo de felices avances y dolorosos retrocesos, sin perder la confianza depositada en mí. A mi padre porque en mi niñez supo sembrar la semilla de la no rendición, así como de nunca cesar de sonreír no obstante los obstáculos que suelen presentarse en nuestra vida. Supo introyectarme la pasión para vivir todos mis sueños. A mis hermanos Estrella, Rocío, Alejandro; valoro su infinita comprensión, esencialmente por la luz de ternura emanada de su riqueza interior que ha impedido apagar el fuego de sabiduría existente entre nosotros. También agradecimiento a Charlie por el apoyo perenne a la familia Velasco Santos.

Gracias a mis profesores: Octavio Lóizaga por su ineludible amor por la docencia, inspiradora de mi espíritu crítico, anhelante de coadyuvar a la transformación de la realidad social. Alejandro Montoya, por su empatía y por motivar siempre con sus palabras llenas de sabiduría y conocimiento. José Sandoval, por su solidaridad y compromiso al compartir numerosas charlas y reflexiones sobre las problemáticas teóricas relacionadas con la teoría del valor y el comercio internacional; sus comentarios me permitieron avanzar con mayor seguridad en la escritura de la tesis. Rolando Astarita, por su amabilidad y calidad de respuesta, siempre atenta y cálida con las preguntas relativas al tema del mercado mundial, el valor y el tipo de cambio. Gracias por haber aceptado la lectura de este documento; sus comentarios han permitido el análisis de manera lógica y dialéctica de los planteamientos teóricos. Dr. Jorge Basave y José Ibarra, por su calidez humana.

A todos los seres, dadores de palabras alentadoras en la consecución de mis sueños: a ellos mil gracias porque cada uno con su propia esencia y experiencia fueron los sembradores de una semilla luminosa y floreciente en mi interior. En especial a mi tío Miguel. Finalmente, a Betito, Vivianne, Maribel, Lety, Betina, Linda, Maru, Rosalía, Agustín, Edwina, José Carlos, Perlita, Toño, Gonzalo, Lolita, Ángel, Carmen, Emma, Rafael, Ernesto, Iliana, Vale.

Gracias al Círculo de lectura de la Maestra Leticia Velasco Poiré. A ella, por subirse poéticamente al tren de mi vida en el viaje sublime de la literatura; por su belleza espiritual que ha sido una fuente inspiradora para mi ser. A cada una de las lectoras de este grupo por las aportaciones, sabiduría, así como por acogerme siempre con su cariño sincero. Gracias a Rosario, Anel, Violeta, Blanca, Delfina, Esperanza, Maida, Graciela.

Introducción general

El propósito de Marx era abordar las categorías comercio internacional, tipo de cambio y mercado mundial en la última etapa de su *Plan de Investigación*; su objetivo era descubrir las leyes de la producción capitalista a nivel del mercado mundial, sin embargo, no trató a profundidad las teorías del comercio internacional de Adam Smith y David Ricardo, ni pudo avanzar en la formalización de una teoría del valor en el plano internacional como lo tenía planeado. Aunque dichos fenómenos están insuficientemente tratados en la obra de Marx, ésta ofrece los fundamentos teóricos para la investigación de los temas inherentes al mercado mundial.

La teoría del valor de Marx constituye el cimiento de su cuerpo teórico para poder comprender la dinámica del sistema de producción capitalista; el método dialéctico le permite a Marx descubrir la ley reguladora de la reproducción capitalista; desde su perspectiva, dicha ley se impone a través del libre comercio competitivo en el marco de relaciones sociales cosificadas. Como toda teoría que busca dar cuenta de los fenómenos de la realidad, Marx da importancia especial al análisis de los precios de mercado como los reguladores inmediatos de la reproducción capitalista, por lo que descubre la ley que rige su movimiento. Su teoría del valor da cuenta de la determinación y evolución de los precios efectivos desde el punto de vista de la producción y distribución de valor en el espacio nacional.

En su obra, *El capital*, Marx explica cómo opera la ley del valor en el contexto de la competencia en el plano nacional; su planteamiento teórico integra y enlaza, al mismo tiempo, una teoría del valor, una teoría del dinero, una teoría del plusvalor, una teoría de la competencia, una teoría de la acumulación y una teoría de la crisis. Marx resuelve el problema económico respecto a cómo se asigna el trabajo social gastado en el espacio nacional; su teoría, por un lado, postula que el valor de las mercancías está determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario y, por otro lado, esclarece cómo el valor regula la producción mercantil capitalista y su reproducción. Además, clarifica cómo el valor, que tiende a establecerse a través de la competencia en el mercado, sanciona a los capitales, premiando a los eficientes y castigando a los ineficientes; asimismo, ésta expone cómo el valor influye en las estrategias que utilizan los capitales para acumular; mientras los capitales atrasados deben equiparar sus productividades a las de los capitales eficientes, estos últimos deben mejorar su productividad para seguir obteniendo ganancias extraordinarias.

Marx quería dilucidar también cómo opera la ley del valor en el comercio internacional, incorporando en el análisis el tipo de cambio y el mercado mundial, como categorías importantes para entender la dinámica de la acumulación más allá de los espacios nacionales de valor. Aunque existe este vacío teórico, Marx toca dicha problemática en varios pasajes de su obra, los cuales nos dan indicios de las incipientes ideas que Marx pretendía desarrollar. Es importante señalar que, la elucidación de la ley del valor en su aplicación internacional debe descansar en una teoría del valor en el mercado mundial que englobe y combine, simultáneamente, una teoría del valor, una teoría del comercio internacional, una teoría de la competencia internacional, una teoría de la competitividad internacional, una teoría del tipo de cambio y una teoría del desarrollo desigual.

La teoría objetiva del valor de Marx, más que una teoría acabada, constituye un referente metodológico que brinda los fundamentos necesarios para el desarrollo de una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional. En este sentido, se desprenden inicialmente dos preguntas fundamentales que debe contener dicha teoría; la primera, si se lograría la asignación del trabajo en el plano mundial tal como ocurre en el ámbito nacional u ocurre de otra manera y la segunda, si el mecanismo de evaluación de la eficiencia productiva en el plano mundial opera del mismo modo que en el plano nacional.

Una diversidad de autores marxistas reconoce la importancia de responder en qué proporciones se intercambian las mercancías de los capitales que participan en el comercio internacional, pero también de responder quiénes son los perdedores y ganadores en el libre comercio competitivo. Entre los autores más destacados están: Matsui (1951, 1970), Rosdolsky (1968), Mandel, (1979), Palloix (1975), Bettelheim (1979), Emmanuel (1979, 1990), Carchedi (1991), Shaikh (1990, 1991, 1996, 1999, 2003, 2009, 2016), Shaikh y Antonopoulous (1998), Guerrero (1995), Valle (2000), Valle y Martínez (2021), Astarita (2006, 2009, 2010, 2021), Katz (2013), Husson (1999), Carchedi y Roberts (2021). Sin embargo, dicha problemática es escasamente desarrollada.

Existen tres contribuciones teóricas importantes que han avanzado en la resolución de dichas interrogantes; son los trabajos de A. Emmanuel, A. Shaikh y R. Astarita; sus hipótesis sientan las bases para avanzar en el desarrollo una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional, ya que sus aportaciones tocan problemáticas concretas que están estrechamente vinculadas con la determinación de los precios internacionales, como la competitividad internacional y el desarrollo desigual.

Emmanuel plantea que la teoría marxiana de los precios de producción es válida a nivel internacional solo con una modificación: el diferencial de tasas de explotación. Shaikh, por su

parte, postula que la ley marxiana del valor a nivel internacional opera de la misma forma que el caso nacional; sostiene que se forman precios de producción internacionales y se tiende a formar una tasa de ganancia internacional, en el marco de la competencia intrasectorial e intersectorial. Astarita apunta que en la fase actual del capitalismo mundializado se traduce efectivamente en una tendencia a la formación de los precios de producción internacionales, pero que dicho proceso no se extiende al conjunto de mercancías transables, sino solo para el 35% del total.

A diferencia de la teoría neoclásica del comercio internacional, que plantea que todos los países participantes en el libre comercio se beneficiarían porque en el largo plazo todos alcanzarían la igualdad competitiva, los tres desarrollos teóricos, mencionados anteriormente, vinculan la operación de la ley del valor en el comercio internacional con el desarrollo desigual inmanente al sistema capitalista. Emmanuel sostiene que el desarrollo desigual se origina por el enorme diferencial de tasas salariales entre países en el contexto de la movilidad de capitales. Por su parte, Shaikh plantea que el desarrollo desigual se ocasiona por las diferencias de eficiencia productiva entre países en el contexto del libre comercio sin restricción. Finalmente, Astarita argumenta que el desarrollo desigual puede profundizarse simplemente porque se cumple la ley del valor que opera en y a través del mercado mundial.

En contraposición con el modelo neoclásico, que explica los beneficios del libre comercio internacional en términos de que en el largo plazo se alcanzarían balanzas comerciales equilibradas, Shaikh y Astarita demuestran, desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, que los términos de intercambio no se mueven libremente hasta que se eliminen los desequilibrios comerciales; el primero sostiene que esto se debe a las diferencias en los salarios reales entre las regiones y a las diferencias de productividades locales de los respectivos capitales reguladores insertos en cada región; el segundo postula que esto radica en el hecho de que el tipo de cambio nominal está estructuralmente determinado en las economías subdesarrolladas, en donde el Estado juega un papel importante como mediador en la competencia intercapitalista a nivel nacional e internacional.

En este orden de ideas, resulta pertinente plantear algunas preguntas que estuvieron presentes a lo largo de la investigación, las cuáles se pueden subdividir en cuatro bloques temáticos que están estrechamente relacionados: i) ¿cuál es la ley económica que rige los precios en el mercado mundial en el marco de relaciones sociales económicas cosificadas?; ¿La ley del valor en el plano internacional opera de la misma forma que en el plano nacional o está profundamente transformada? ¿Cómo se contabilizan los trabajos de productores privados que venden sus mercancías en el comercio internacional?; ii) ¿Cómo opera el castigo a los capitales ineficientes

y la premiación a los capitales eficientes en el plano internacional? ¿La tendencia a la homogeneización de las productividades opera a nivel del mercado mundial?; iii) ¿Cuáles son las implicaciones del comercio entre países que tienen niveles de productividad profundamente desiguales? ¿Cómo se regula la reproducción material y social a nivel del mercado mundial?; iv) ¿Cómo se define el tipo de cambio nominal desde la perspectiva de la teoría del valor? ¿Cuáles son los determinantes del tipo de cambio nominal? ¿Qué papel juega el tipo de cambio nominal en la distribución internacional del valor? ¿Cuál es la función que juega el Estado en la competencia intercapitalista a nivel internacional? ¿Cómo se define la competitividad internacional y cuáles son sus factores determinantes?

Esta investigación es fundamental para avanzar en el desarrollo teórico alternativo al modelo neoclásico de comercio internacional; es relevante transitar a un enfoque heterodoxo que se aparte de la visión armónica de los impactos del libre comercio sin restricción y de la noción ideológica de competitividad internacional. Es importante sustituir el modelo ortodoxo, que postula que el libre comercio produciría la reducción de la desigualdad del ingreso entre países, por un enfoque teórico que dé cuenta de las contradicciones inherentes en el mercado mundial capitalista. Sin el desarrollo de una teoría que se sostenga sobre supuestos reales y que tome en cuenta el registro histórico, la oportunidad de transformar la realidad será cada vez más lejana.

El contexto en el que se desenvuelve la investigación es en la etapa histórica en que el capital se despliega con sus diversas formas en el mercado mundial (capital dinerario, capital productivo, capital mercantil, capital ficticio); en la fase de una mayor profundización de la mundialización del capital, en el sentido de que la relación social capitalista impera en las zonas más apartadas del planeta, funcionando, con ello, de manera cada vez “más pura”. Se escudriña, por ende, en el marco de la plena vigencia de ley del valor a nivel de los mercados nacionales y a nivel del mercado mundial.

No es el propósito de esta investigación elaborar una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional, pero sí de proporcionar los caminos alternativos necesarios para el desarrollo de ésta. En este sentido, los aportes al conocimiento que la tesis producirá se ciñen a los aspectos indispensables que se deben tener en cuenta para formular dicha teoría. La investigación es puramente teórica; se utilizan argumentos lógicos que pueden ser confrontados con pruebas empíricas en un trabajo posterior.

Como todo documento de investigación, esta tesis denominada “Hacia una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional, un enfoque heterodoxo”, tiene como objetivo general ofrecer una interpretación marxista del funcionamiento de la ley del valor en su aplicación internacional y de la noción de competitividad internacional, a partir del examen de las diversas soluciones, clásicas y marxistas, respecto a la problemática de estudio. Con ello, se busca ubicar los supuestos principales y las preguntas pertinentes para el desarrollo de una teoría heterodoxa del comercio internacional.

Para la consecución del objetivo general, se llevan a cabo principalmente tres objetivos particulares. El primero es analizar comparativamente las teorías clásicas del comercio internacional, la teoría de las ventajas absolutas de Adam Smith y la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo. El segundo es exponer la teoría del valor de Marx en el ámbito nacional y analizar el tratamiento incipiente que da Marx al problema de cómo opera la ley del valor en su aplicación internacional, precisando hasta qué punto logra resolver la forma que asume dicha ley en el ámbito del mercado mundial. El tercero es analizar comparativamente las soluciones marxistas, identificando sus respectivos límites y alcances, particularmente, los avances teóricos de A. Emmanuel, A. Shaikh y R. Astarita.

La hipótesis principal que guía esta investigación es: la ley del valor, en su aplicación internacional, opera de forma modificada respecto al caso nacional, debido a que dicha ley opera en y a través del mercado mundial y, por ende, en el contexto de la coexistencia de diferentes TTSN nacionales. El desarrollo desigual inherente en el mercado mundial, que se expresa principalmente en los diferentes niveles medios de productividad nacional, impide que se establezcan valores uniformes determinados por los TTSN objetivados, como ocurre en el caso nacional.

Por otra parte, se argumenta que el desarrollo desigual implica que en el comercio internacional se intercambien valores cuantitativamente y cualitativamente desiguales y que el hecho de que la ley del valor se encuentre mediada por el mercado mundial, hace que los tiempos de trabajo empleados nacionalmente validen más o menos valor según la competitividad estructural del país y el tipo de cambio nominal; finalmente, que el cumplimiento de la ley del valor en su aplicación internacional intensifica el desarrollo desigual preexistente en el mercado mundial.

Además, se argumenta que, desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, existen dos dimensiones principales de la competitividad internacional; la competitividad estructural y la competitividad monetaria vía cambiaria; la primera dimensión está mediada por los factores determinantes de los TTSN nacionales y la segunda dimensión por los factores que determinan

el tipo de cambio nominal (estructurales y coyunturales). De aquí, se desprenden dos hipótesis secundarias. La primera es que los países subdesarrollados, con una competitividad estructural menor a la de los países desarrollados, generalmente con una productividad nacional del trabajo por debajo de la media internacional, pueden volverse competitivos monetariamente por la vía cambiaria en el comercio internacional y ganar, con ello, cuotas de mercado, pero al mismo tiempo, perder competitividad estructural en la medida que se perjudican con un mayor intercambio desigual de trabajo desfavorable. La segunda es que los Estados nacionales en los países subdesarrollados pueden jugar un papel importante en la competitividad internacional al mediar, a través de la política monetaria, la competencia intercapitalista, tanto en el ámbito nacional como en el internacional.

El método utilizado en esta investigación es el método analítico-sintético y el método dialéctico; el método analítico se utilizó para identificar las diversas soluciones a la problemática de investigación, comparando los diferentes supuestos, hipótesis y resultados de los autores; el método sintético se utilizó para unir sistemáticamente las diversas soluciones a las dos interrogantes principales de esta tesis, a saber, cómo funciona la ley del valor en el comercio internacional y cómo se define la competitividad internacional desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo; ambos métodos se utilizaron con el fin de construir una interpretación particular sobre la problemática principal e indicar la dirección necesaria para el desarrollo de una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional. El método dialéctico se utilizó para comprender la realidad del capitalismo mundial en su dinámica evolutiva, advirtiendo las contradicciones sociales inherentes en la unidad objetiva del mercado mundial; dicho método nos permite comprender, de manera histórica, los antagonismos que se manifiestan en la totalidad del capital como mercado mundial. En el curso de la evolución histórica del capitalismo, el método dialéctico posibilita la comprensión de la realidad concreta por medio de nuevas categorías teóricas o de cambios en las ya existentes. Sin esta herramienta metodológica, no se podría comprender el carácter histórico del capitalismo, además se limitaría el desarrollo científico necesario para transformar nuestra realidad.

Es importante destacar, con base al *Plan de Investigación* de Marx expuesto en los *Grundrisse*, que el comercio internacional -exportaciones e importaciones- y el tipo de cambio constituiría un momento del análisis muy diferente al referido al mercado mundial. Esta investigación pretende ofrecer una interpretación del funcionamiento la ley del valor en su aplicación internacional y de la competitividad internacional, tomando en cuenta los diferentes momentos de análisis a los que Marx se refiere.

La tesis se divide en cuatro capítulos. En el primer capítulo, *Teorías del comercio internacional*, se analizan las teorías clásicas de comercio internacional de A. Smith y de D. Ricardo, y la teoría neoclásica del comercio internacional, destacando la ruptura y continuidad que existe entre ellas. También se analizan la Nueva Teoría del Comercio Internacional y el enfoque evolucionista del comercio internacional y competitividad internacional. En el segundo capítulo, *Valor y mercado mundial*, se explica la teoría del valor de Marx en el plano nacional y los diversos pasajes en los que Marx aborda, sin profundizar, el tema de cómo funciona la ley del valor en su aplicación internacional, teniendo como base de su operación el mercado mundial. En el tercer capítulo, *Tres propuestas teóricas marxistas*, se hace un análisis comparativo de las propuestas teóricas de A. Emmanuel, A. Shaikh y R. Astarita, identificando sus respectivos límites y alcances. En el cuarto capítulo, *Una interpretación de la ley del valor en su aplicación internacional y de la categoría de competitividad internacional*, se expone una interpretación marxista del funcionamiento de la ley del valor en el libre comercio competitivo a escala internacional y una interpretación de la noción de competitividad internacional; también se explican los determinantes del tipo de cambio nominal en una economía subdesarrollada. Finalmente, en las conclusiones generales se indican los caminos alternativos necesarios para desarrollar una teoría marxista del valor en el mercado mundial y competitividad internacional.

Capítulo 1

Teorías del comercio internacional

1.1 Introducción

El objetivo de este capítulo es exponer los desarrollos de los autores más relevantes que han abordado la problemática del comercio internacional partiendo del enfoque clásico hasta la vertiente neoclásica y evolucionista, destacando en cada modelo la resolución a las cuestiones fundamentales que pretende contestar cualquier teoría del comercio internacional; en particular, cuáles son las fuerzas que originan el intercambio, cómo se determinan los precios, qué determina el patrón de comercio y cuál es el resultado final de llevarlo a cabo.

Se considera que hay al menos dos valoraciones sobre el comercio internacional. La primera es la teoría clásica que plantea que el mundo se beneficiaría con el intercambio entre los países al ahorrar trabajo social. Esta vertiente se divide en dos; la postura de Smith que plantea la promoción del comercio tomando como base el principio de las ventajas absolutas y la postura de Ricardo que promueve el comercio tomando como referencia las ventajas comparativas. Ambos enfoques, parten de la teoría del trabajo ordenado¹ y de la teoría del trabajo incorporado, respectivamente.² La segunda vertiente es la teoría neoclásica, que plantea que el mundo se beneficiaría del libre comercio en el sentido de que los países participantes alcanzarían una mayor optimización en la producción y un equilibrio comercial; bajo este enfoque se distinguen dos teorías: el modelo Heckscher-Ohlin (HO) y la teoría de la paridad de poder adquisitivo (PPA). Ambas desprovistas de la teoría del valor trabajo.

En el capítulo se tratan analíticamente seis modelos de comercio internacional. El modelo de comercio internacional de Smith basado en ventajas absolutas (VA); el modelo de comercio internacional de Ricardo basado en ventajas comparativas (VC); las reformulaciones neoclásicas de la teoría de las ventajas comparativas, el modelo H-O y la teoría PPA; la Nueva Teoría del Comercio Internacional formulada por Paul Krugman. Finalmente, la Teoría Evolucionista del Comercio Internacional, particularmente el planteamiento teórico de Dosi, Pavitt y Soete. Este

¹ Para Smith (1776), “[...] el valor de cualquier bien, para la persona que lo posee y que no piensa usarlo o consumirlo, sino cambiarlo por otros, es igual a la cantidad de trabajo que pueda adquirir o de que pueda disponer por mediación suya” (p. 31). El valor del bien se determina de manera indirecta por la cantidad de trabajo ajeno que el bien permite adquirir. Señala que, “lo que realmente vale para el que ya la ha adquirido y desea disponer de ella, o cambiarla por otros bienes, son las penas y fatigas de que lo librarán, y que podrá imponer a otros individuos” (ibid.).

² Al contrario de lo que señala Smith, para Ricardo, “el valor de un artículo, [...], depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por dicho trabajo” (Ricardo, 1817, p.9).

capítulo nos introduce a la discusión en relación a los tópicos sobre el cual gira la tesis: precios internacionales, competitividad internacional, comercio internacional.

1.2 Smith y la ventaja absoluta

Adam Smith (1776) desarrolla la teoría del comercio internacional basada en el **principio de ventajas absolutas**. Inicia su obra haciendo referencia a su teoría del trabajo ordenado cuando afirma que: “el trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume el país. Dicho fondo se integra siempre, o con el producto inmediato del trabajo, o con lo que mediante dicho producto se compra de otras naciones” (ibid., p.3); al aplicar su teoría del trabajo comandado en el comercio internacional resulta que existe un intercambio de trabajo propio (producto que se destina a la adquisición externa) por trabajo ajeno (otros bienes que se adquieren en el exterior).

Menciona dos beneficios para los países que participan en el del libre comercio. Ambos están estrechamente relacionados. El primero es que los participantes “remiten al exterior el excedente del producto de su tierra y de su trabajo, carente de demanda en el interior, y consiguen traer, a cambio de aquel sobrante, artículos que se solicitan en el país” (ibid., p. 393-4). El segundo es que “abriendo un mercado más amplio cualquier porción del producto del trabajo que exceda las necesidades del consumo doméstico, lo estimula para perfeccionar y fomentar las fuerzas productivas, de suerte que alcance un desarrollo considerable el producto anual y, por consiguiente, la riqueza y la renta efectiva de la sociedad” (ibid., p.394).

Así, destaca dos “servicios importantísimos” que presta el comercio exterior: i) conferir valor a las “cosas nacionales superfluas, al cambiarlas por otros productos que satisfacen parte de sus necesidades, y de esta manera incrementan sus disfrutes” (ibid.) y ii) posibilitar el logro de una mayor división del trabajo³ que implica un aumento de la productividad y, por ende, un aumento de la “opulencia” de los países.⁴

Smith no limita su explicación solamente a estos dos beneficios del comercio internacional; la idea más recocida de su teoría del comercio internacional es que la existencia de ventajas absolutas posibilita una fructífera distribución de tareas entre países. Aplica su ejemplo clásico

³ Smith (1776) indica que la división del trabajo está limitada por la extensión del mercado; una ampliación del mercado hace que los países no se sujeten a la estrechez del mercado interno y no se limite su división del trabajo. Así, afirma que “gracias al comercio exterior, la limitación del mercado doméstico no impide que la división del trabajo, en una rama particular de las artes y de las manufacturas, sea llevada hasta su máxima perfección (p.394).

⁴ Según Smith, los beneficios de la división del trabajo, en el sentido de que aumenta las facultades productivas del trabajo, “se produce generalmente con más amplitud en aquellos países que han alcanzado un nivel más alto de laboriosidad y progreso, pues generalmente es obra de muchos, en una sociedad culta, lo que hace uno solo, en estado de atraso” (ibid., p.9).

de los alfileres, que explica las bondades de la división del trabajo a lo largo del proceso productivo, a un ámbito más amplio, el comercio internacional.

Desde la posición de Smith, “son a veces tan grandes las ventajas que un país tiene sobre otro en ciertas producciones, que todo el mundo reconoce cuán vano resulta luchar contra ellas. En Escocia podrían plantarse muchas viñas y obtenerse muy buenos vinos por medio de invernaderos, mantillo y vidrieras, pero saldrían veinte veces más caros que los de la misma calidad procedentes en otro país” (Smith, 1776, p. 404). Así, revela que las ventajas absolutas que tiene un país están determinadas por sus **ventajas absolutas de coste**. Tener costes en trabajo (precios naturales)⁵ más altos (bajos) que el país rival implica tener una desventaja (ventaja) absoluta frente al rival. Considera que los costos de trabajo más altos implican una desventaja absoluta, pero también relativa; el carácter absoluto debido a que el poseedor de esta desventaja inequívocamente producirá con mayores costes y, por ende, venderá más caro y el carácter relativo debido a que dicha desventaja absoluta “hace mayor la superioridad de los extraños, o menor su inferioridad, que la que sería en otro caso” (Guerrero, 1995).

Agrega que las ventajas absolutas pueden estar dadas por las dotaciones naturales (fertilidad del suelo, presencia de minerales, situación geográfica, clima, etc.) o por ciertas particularidades adquiridas en un país (población numerosa, salarios bajos, superioridad tecnológica) (Guerrero, 1995). Distingue dos tipos de países (Smith, 1776, p. 10): i) “las naciones más opulentas que superan por lo común a sus vecinos en la agricultura y en las manufacturas, pero generalmente las aventajan más en éstas que en aquélla” y ii) “un país pobre, no obstante, la inferioridad de sus cultivos, puede *competir* en cierto modo con el rico en calidad y precio de sus granos, nunca podrá aspirar a semejante competencia en las manufacturas”.

Expresa “que sean naturales o adquiridas las ventajas que un país tenga sobre otro, no tiene importancia al respecto. Pero desde el momento que una nación posee tales ventajas y otra carece de ellas, siempre será más ventajoso para ésta comprar en aquélla que producir por su cuenta” (ibid., p. 404). En otros términos, postula que “cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que nosotros podemos hacerla, será mejor

⁵ Smith (1776) estableció que la cantidad de trabajo ordenado está determinado por el “precio natural” de la propia mercancía, es decir por aquel precio que corresponde a las tasas naturales de salario, de beneficio y de renta. Afirma que: “el valor real de todas las partes diferentes que componen el precio se mide, según podemos observar, por la cantidad de trabajo que cada una de esas porciones dispone o adquiere. El trabajo no solo mide el valor de aquella parte del precio que se resuelve en trabajo (debería de decir salario), sino también el de aquella otra que se traduce en renta o beneficio” (p.49). Sin embargo, la ambigüedad presente en el análisis de Smith se muestra cuando afirma que “salarios, beneficio y renta son las tres fuentes originarias de toda clase de renta y de todo valor de cambio” (ibid., p. 51-52).

comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero” (ibid., p. 403).

Desde el punto de vista de Smith, la existencia de ventajas absolutas posibilita una división internacional de tareas que beneficia a todos los participantes del comercio. La idea es que, si los países se especializan en producir las mercancías en que son más eficientes, implicará, en cada uno de ellos, un incremento en su producto anual y, consecuentemente, un mayor “producto permutable de su producto anual”.⁶ Inversamente, “no se emplea con la mayor ventaja si se destina a fabricar un objeto que se puede comprar más barato que si se produjese, pues disminuiría seguramente, en mayor o menor proporción, el producto anual” (ibid.).

De acuerdo con Smith, “la política de unas naciones ha fomentado extraordinariamente las actividades rurales, y la de otras, las urbanas”. Indica que, si bien los gobiernos de las naciones fomentan éstas a través de la política, dicha especialización es “primordialmente promovida por los intereses privados, [...], sin tener en cuenta o prever sus consecuencias en el bienestar general de la sociedad” (ibid., p.5). En este sentido, sugiere que lo que está detrás de la especialización en ventajas absolutas de cada país, pobre o rico, es el comercio impulsado por los capitales privados: lo cual significa que los patrones de comercio internacional surgen de acciones individuales de búsqueda de ganancias en diferentes países (Shaikh, 2016).⁷

Así pues, la teoría de las ventajas absolutas explica, por un lado, cómo los patrones de comercio son motivados por capitalistas que buscan la ganancia en un contexto competitivo en la arena internacional y, por otro lado, cómo la especialización en dichas ventajas deriva en una eficiente división internacional del trabajo. Para ilustrar el modelo de Smith, se considera el siguiente ejemplo. Se suponen dos países, Inglaterra y Estados Unidos, que producen las mismas mercancías, tela y trigo. Cada país produce una unidad de cada mercancía. (Tabla 1)

⁶ Los países ganarán en el comercio al reducirse la cantidad de trabajo necesaria para un volumen dado de producción mundial.

⁷ Más adelante se verá que Ricardo si bien parte su análisis del comercio emprendido por capitales en búsqueda de la ganancia, termina concluyendo que el comercio es conducido por naciones (Shaikh, 2016).

Tabla 1*Ejemplo de la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith*

	Tela (1 metro)	Trigo (1kg)
Inglaterra	2 hombres-año (1 unidad de tela)	4 hombres-año (1 unidad de trigo)
Estados Unidos	4 hombres-año (1 unidad de tela)	2 hombres-año (1 unidad de trigo)

Es evidente que Estados Unidos tiene ventaja absoluta en la producción de trigo, ya que le toma menos hombres año para producir una unidad. Por su parte, Inglaterra tiene ventaja absoluta en tela. Con base en Smith, la mayor o menor ventaja absoluta depende de los costos en trabajo (precios naturales).

El criterio para verificar si los países tienen ventaja absoluta en cada mercancía, es ver si el **precio relativo de carácter intrasectorial** es mayor o menor a la unidad (Guerreo, 1995). Se calculan dichos precios. (Tabla 2)

Tabla 2*Precios relativos intrasectoriales*

País	Tela	Trigo
Inglaterra	$2/4=0.5$	$4/2=2$
Estados Unidos	$4/2=2$	$2/4=0.5$

Como el precio relativo intrasectorial de tela en Inglaterra es menor a la unidad, entonces tiene ventaja absoluta en tela. Por otro lado, como el precio relativo intrasectorial de trigo en Estados Unidos es menor a la unidad, entonces tiene ventaja absoluta en trigo; el precio natural de trigo más bajo en Estados Unidos se traduce en una ventaja absoluta frente a su rival en trigo.

Smith apunta que, un país que tuviera empresas con precios absolutamente más bajos que sus rivales en sectores industriales decisivos tendría “ventaja absoluta en el comercio”; las empresas con bajos precios tendrían ganancias por cuotas mercado, mientras aquellas con altos precios tendrían pérdidas. Este es el mecanismo de selección central de la competencia capitalista (Shaikh, 2016), en donde las empresas ganadoras en el comercio internacional son aquellas con precios absolutamente más bajos que sus rivales; en este caso, Inglaterra gana al vender tela y Estados Unidos gana al vender trigo.

De lo anterior se deduce que, para Smith, los precios internacionales estarían regulados por los capitales con menores precios (naturales). En este caso, el regulador del precio internacional de trigo sería Estados Unidos y el regulador del precio internacional de la tela sería Inglaterra. Por otra parte, sostiene que, no solo los empresarios más competitivos, en términos de que tiene precios más bajos frente a su competidor, ganan en el comercio, también los consumidores ingleses y estadounidenses se beneficiarían de la compra de tela más barato y de trigo más barato, respectivamente.

Como ya se ha señalado, Smith revela que la especialización fundada en las ventajas absolutas propiciaría una utilización más eficiente del tiempo de trabajo a nivel social. En este ejemplo, si Inglaterra se especializara en producir tela destinaría las 6 horas de trabajo para producir 3 unidades de tela y si Estados Unidos se especializara en producir trigo destinaría 6 horas de trabajo para producir 3 unidades de trigo; por lo tanto, se lograría producir una mayor cantidad de mercancías (6 mercancías en lugar de 4 mercancías) a nivel social con el mismo tiempo de trabajo (12 horas), siempre y cuando se diera la división del trabajo a nivel internacional basado en el principio de las ventajas absolutas.

En tal sentido, si cada uno se especializase en la mercancía en el que es absolutamente más eficiente, Inglaterra en tela y Estados Unidos en trigo, entonces ambos países saldrían mutuamente beneficiados. Si los dos países intercambiasen las dos mercancías a una relación de 1 x 1, una unidad de tela por una unidad de trigo, entonces cada país se ahorraría dos unidades de trabajo.

Se supone ahora que, Estados Unidos tiene ventaja absoluta en la producción de los dos bienes e Inglaterra tiene desventaja absoluta en ambos. En este caso, Smith plantea que Estados Unidos se convertiría en exportador neto y obtendría superávit comercial; lo contrario sucedería con Inglaterra, es decir, se convertiría en importador neto y obtendría déficit comercial (Guerrero, 1995). Esto implicaría teóricamente que un país que no tuviera ventaja absoluta en algún producto frente a los demás, quedaría eliminado como exportador en el comercio internacional. En tal sentido, Smith dejaba fuera la posibilidad de que los países con desventaja absoluta en todas las mercancías pudieran exportar en el libre comercio. Ricardo soluciona esta limitación de Smith con su teoría de las ventajas comparativas; sin embargo, la ley ricardiana de costos comparativos es falsa en sus propios fundamentos (Shaikh, 1990).

Hasta aquí se ha visto la teoría smithiana de las ventajas absolutas; ésta se puede resumir en tres hipótesis importantes: i) los beneficios del comercio internacional resultarían en la eficiente distribución de tareas entre países si los países se especializan en ventajas absolutas; ii) el comportamiento de las empresas maximizadoras de beneficio en el marco del libre comercio, constituye la fuerza principal que origina la especialización y el patrón de comercio internacional y iii) los precios internacionales en un contexto competitivo están regulados por los precios naturales de los capitales con ventajas absolutas de coste.

1.3 Ricardo y la ventaja relativa

Ricardo (1817) desarrolla la teoría del comercio internacional basada en el **principio de ventajas comparativas**. Plantea que, al iniciar el comercio, las empresas con costos de producción (precios naturales⁸) absolutamente más bajos que sus rivales regularán los precios internacionales y los flujos de comercio internacional.⁹ Coincide con Smith, en la idea de que el comportamiento de las empresas privadas maximizadoras de beneficio, es la fuerza que causa el intercambio; para Ricardo, no obstante, los precios internacionales no terminarán siendo explicados por la teoría del valor, sino por la teoría cuantitativa del dinero.¹⁰ Su hipótesis es que en el libre comercio se activará un mecanismo de ajuste monetario que modificará los precios internacionales y, por ende, la especialización y el patrón de comercio internacional. De este modo, abandona la teoría del valor en el plano internacional; desde su óptica, los precios internacionales terminarán regulados por las variaciones en la cantidad de dinero en el país, que están determinadas, a su vez, por los flujos monetarios de carácter internacional.

Postula que “la misma regla que establece el valor relativo de los bienes en un país no rige el valor relativo del precio de los productos intercambiados entre dos o países” (Ricardo, 1817, p. 102). Argumenta que “las utilidades de un mismo país siempre están en un determinado nivel”, pero esto no sucede para países distintos”; la inmovilidad de capitales y de fuerza de trabajo entre los países lo impedirá. Menciona que, si el capital y el trabajo que Inglaterra emplea en la producción de paños se trasladarán a Portugal para producir éstos de forma más lucrativa,¹¹ entonces “no podría existir diferencia alguna en la tasa de utilidades ni tampoco en los precios

⁸ Ricardo establece que el precio natural o precio regulador de los precios de mercado estaba sujeto a la cantidad total de tiempo de trabajo (directo e indirecto) necesario para producir la mercancía.

⁹ Para Ricardo (1817), “lo que regula, en definitiva, el precio de las mercancías es el costo de producción, y no, como se ha dicho frecuentemente, la regulación entre la oferta y la demanda; esta relación puede afectar el valor de mercado de un artículo hasta que sea ofrecido en cantidad mayor o menor, según el aumento o disminución que haya experimentado la demanda, pero esto será sólo un efecto pasajero (p. 318).

¹⁰ La teoría cuantitativa del dinero explica que las variaciones en el nivel de los precios sólo son resultado exclusivo de las variaciones en la cantidad de dinero que está en circulación.

¹¹ Según Ricardo, si los beneficios derivados del capital invertido en Portugal excediesen los que se obtienen del capital empleado en Inglaterra, entonces los capitales se trasladarían a Portugal.

reales o precios de trabajo de los bienes” (ibid.). Sostiene que, bajo estas condiciones, representaría, sin duda, una ventaja para los capitalistas ingleses y para los consumidores de ambos países, ya que sólo habría un precio real para el vino y para el paño, ambos determinados por los capitales ubicados en Portugal.

Sin embargo, advierte que “la experiencia ha demostrado que la inseguridad real o imaginaria del capital, cuando éste no está bajo el control inmediato de su dueño, aunada a la natural renuencia que siente cada persona a abandonar su país de origen y sus relaciones, confiándose a un gobierno extraño, con nuevas leyes, detienen la emigración del capital” (Ricardo, 1817, p. 104). Desde su perspectiva, este hecho es la causa de que muchos capitalistas acepten una tasa de utilidades más baja en su propio país, en lugar de buscar un empleo más lucrativo en otros países¹², causando, con ello, el diferencial en los precios reales.

Ricardo presupone un escenario analítico con dos países y dos mercancías que tienen precios reales (precios naturales) diferentes. En cada país se produce una unidad. (Tabla 3)

Tabla 3

Ejemplo numérico de la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo

	Inglaterra	Portugal
Paño	100 hombres-año (1 unidad de paño)	90 hombres-año (1 unidad de paño)
Vino	120 hombres-año (1 unidad de vino)	80 hombres-año (1 unidad de vino)

Su análisis inicia con capitales que buscan la ganancia. Los capitales portugueses se beneficiarían mediante la exportación de vino y paño y los capitales ingleses se beneficiarían por la compra de productos más baratos en Portugal. De esta suerte, los flujos de comercio estarían regulados, en un inicio, en términos de ventajas absolutas, como lo plantea Smith.¹³ Los capitales portugueses con menores costos absolutos que los capitales ingleses ganarían en el comercio internacional, lo cual implica, en términos de la economía en su conjunto, que Portugal se convertiría en exportador neto debido a su superávit comercial, mientras Inglaterra se convertiría inicialmente en importador neto debido a su déficit comercial.

¹² En contraste, en el caso nacional, el libre flujo de capital realizaría una “igualación de utilidades”. “Si los beneficios derivados del capital invertido en Yorkshire excediesen los que se obtienen del capital empleado en Londres, el capital de Londres se trasladaría rápidamente a Yorkshire y se realizaría una igualación de utilidades” (Ricardo, 1817, p. 102).

¹³ Ricardo (1817), siguiendo a Smith, afirma que: “es tan importante para la felicidad de la humanidad entera aumentar nuestros disfrutes por medio de una mejor distribución del trabajo, produciendo cada país aquellos artículos que, debido a su clima su situación y demás ventajas naturales o artificiales, le son propios, o intercambiándolos por la producción en otros países, [...]” (p. 101).

Ricardo hace notar que, aunque en una situación inicial se originan desequilibrios comerciales - déficit comercial en Inglaterra y un superávit en Portugal -, éstos desaparecerán al activarse un **mecanismo automático de carácter monetario** que ajustará el nivel de precios monetarios, independientemente de las diferencias persistentes en precios reales entre ambos países. De esta manera, los precios internacionales que inicialmente están determinados por los capitales con menor costo absoluto, pasan a estar determinados por la “distribución de los metales preciosos”.

En suma, en el modelo ricardiano, la feroz competencia entre los capitales que acontece en el plano nacional, se vislumbra en el internacional, pero sólo al inicio, ya que la activación del mecanismo monetario ajustará los precios relativos internacionales hasta alcanzar el **equilibrio comercial entre naciones**. Este proceso de ajuste debe continuar mientras exista desequilibrio comercial, ya que éste provoca los flujos monetarios entre las naciones (Shaikh, 2016).

Según la lógica de Ricardo, conforme aumenta el flujo de dinero-mercancía en Portugal, debido a la exportación de vino y paño, el circulante en dicho país se acrecentará; tal inyección de dinero en la esfera de la circulación elevará el precio monetario de las mercancías generadas dentro de Portugal, independientemente de los **precios reales**. En este sentido, si las exportaciones representan un ingreso de dinero al torrente de la circulación del país exportador, entonces el resultado será que habrá un incremento en el nivel general de los precios en Portugal. Inversamente, la salida de oro de Inglaterra debido a la importación de vino y paño, significará la disminución de su oferta de dinero lo que provocará la disminución de los precios de todas las mercancías en Inglaterra, independientemente de los precios reales.

Como lo hace notar, las divergencias en competitividad internacional, en términos de diferencias de precios reales, se compensarían a través del mecanismo automático de ajuste de carácter monetario; el aumento de los precios en Portugal, provocado por el aumento de la masa monetaria, ocasionaría una pérdida de competitividad en el comercio internacional; por otro lado, la disminución de éstos en Inglaterra, provocaría una mejoría de su competitividad. A medida que el nivel general de precios baja en Inglaterra y suben en Portugal, entran en juego las **ventajas y desventajas comparativas** que cada país tiene (Shaikh, 1990).

En el modelo de Ricardo, ventaja comparativa significa ventaja competitiva intersectorial (Guerrero, 1995). El criterio para saber si Portugal tiene ventaja o desventaja comparativa es indagar si el **precio relativo real intersectorial** es menor o mayor que la unidad. En Portugal, el precio relativo del vino ($80/90=0.888$) es menor que el precio relativo del paño ($90/80=1.125$). En este caso, Portugal tiene ventaja comparativa en vino. En Inglaterra, el precio relativo del

vino ($120/100=1.2$) es mayor que el precio relativo del paño ($100/120=0.833$). En este caso, Inglaterra tiene ventaja comparativa en paño. (Tabla 4)

Tabla 4

Precios relativos intersectoriales

	Inglaterra	Portugal
Paño	$100/120=0.833$	$90/80=1.125$
Vino	$120/100= 1.2$	$80/90=0.888$

A juicio de Ricardo, el mecanismo monetario obligaría, por un lado, a Inglaterra a producir solamente la mercancía en la que tiene ventaja relativa, en este caso paño, ya que, en términos monetarios, es la primera en volverse competitiva por tener la desventaja relativa menor. Y, por otro lado, obligaría a Portugal a especializarse en la producción de vino, mercancía en la que tiene ventaja relativa, ya que el paño es la primera en perder competitividad monetaria por tener la mayor desventaja relativa (Shaikh, 1990). De esta manera, a medida que los precios bajan en Inglaterra, el paño inglés se volvería monetariamente competitiva, aunque los productores ingleses de paño tengan desventaja absoluta frente a los capitalistas portugueses. “Una vez que Inglaterra puede competir en paño, empezará el comercio en doble dirección” (Shaikh, 2009, p. 34).

Como ya se ha señalado, para Smith, Inglaterra estaría imposibilitada para exportar, ya que posee desventaja absoluta en ambos bienes; desde su punto de vista, Inglaterra quedaría fuera del comercio. Sin embargo, Ricardo reconoce que Inglaterra puede participar en el intercambio internacional aun cuando Inglaterra tenga desventaja absoluta con Portugal en ambas mercancías.

En efecto, para Ricardo, inicialmente los precios internacionales estarían regulados por los precios reales de los capitales absolutamente más eficientes, pero no siempre será así, ya que el comercio libre haría que éstos se determinen por condiciones de circulación, en particular, por la cantidad de dinero que circula en las economías que participan en el comercio internacional; utiliza como parte del razonamiento para promover el comercio entre naciones con grandes diferencias en productividad, la hipótesis de que en el libre comercio se activa un mecanismo de ajuste monetario que obliga a cada nación a especializarse en términos de ventajas relativas. Desde su perspectiva, Inglaterra, país con desventaja absoluta en ambas mercancías, lograría de forma natural especializarse en paño, la mercancía relativamente barata. De esta forma, los

flujos de comercio terminarían regulados en términos de ventajas relativas, a pesar de las diferencias absolutas de costos; en este caso, Inglaterra podrá exportar paño a cambio de vino portugués.

Ricardo pasa del comercio emprendido por capitales en búsqueda de ganancia al comercio adoptado por las naciones¹⁴ (Shaikh, 2016); argumenta que la persecución individual de la ganancia de los capitales en el comercio absolutamente libre desembocará en que Portugal e Inglaterra inviertan “naturalmente su capital y trabajo” en la producción de vino y paño, respectivamente. En otros términos, por intermediación del mecanismo monetario, la especialización en términos de ventajas absolutas, se transforma naturalmente en una especialización en términos de ventajas relativas; ambos países pueden, a través del libre comercio, adoptar una estructura de producción especializada en bienes con ventaja comparativa.

Según Ricardo, el movimiento de los precios se detendría en un punto en el cual las balanzas comerciales de Inglaterra y Portugal estén en equilibrio, es decir, en el punto en que el valor monetario de las exportaciones y el de las importaciones se igualen. A este respecto, la activación del mecanismo monetario de ajuste automático no solo conducirá a que cada país exporte la mercancía en la que tiene ventaja comparativa, sino que también conllevará a que el intercambio se torne simétrico.¹⁵

Ricardo expresa que la “persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal” (Ricardo, 1817, p. 102). De igual manera que Smith, para Ricardo el resultado del comercio internacional se asemeje a un juego de suma positivo donde todos los participantes ganan, “en el sentido de que por medio del comercio un conjunto dado de insumos podrían ser convertidos en más productos que los existentes antes de la negociación” (Shaikh, 1990, p.156); no obstante, para Ricardo solo sería provechoso para el mundo en su conjunto, si cada país se especializara y exportara su mercancía relativamente más eficiente.

En este caso, sería ventajoso para Portugal exportar vino a cambio de paño debido al hecho de que Portugal emplearía todo su capital y trabajo en la producción de vino, obteniendo, con ello, una mayor cantidad de vino que el que podría producir invirtiendo en la producción de las dos mercancías. De igual manera, Inglaterra al emplear todo su capital y trabajo en la producción de

¹⁴ Sin embargo, en la realidad capitalista, los promotores del comercio internacional no son las naciones, sino los capitales que razonan en términos de rentabilidad (Shaikh, 2016).

¹⁵ Para Ricardo, las acciones de los capitales que persiguen la ganancia al inicio del comercio conducirán finalmente al equilibrio general del comercio (ibid.).

pañó, obtendría una mayor cantidad de paño que el que podría producir invirtiendo en la producción de las dos mercancías. Debido a esto, en el comercio exterior, Portugal obtendría una mayor cantidad de paño procedente de Inglaterra y este último conseguiría una mayor cantidad de vino originario de Portugal.

Por ello, aun cuando Portugal “podría producir el paño con el trabajo de 90 hombres, lo importaría de un país donde se emplee con el trabajo a 100 obreros, ya que sería más provechoso para él emplear su capital en la producción de vino, mediante el cual obtendría una cantidad mayor de paños procedentes de Inglaterra, que el que podría producir invirtiendo en la manufactura de paños una parte del capital que ahora dedica a la producción de vino” (Ricardo, 1817, p.103).

En este ejemplo, si Inglaterra utiliza plenamente sus recursos en la producción de paño, entonces podrá producir 2.2 unidades de paño, mientras Portugal solo puede producir solo 1.88 unidades de paño; y si Portugal utiliza plenamente sus recursos en la producción de vino, entonces podrá producir 2.12 unidades de vino, mientras Inglaterra solo producirá 1.8 unidades de vino.¹⁶ Así pues, es mejor que Portugal exporte vino a cambio de paños porque se van a intercambiar 4.325 unidades en lugar de 4 unidades. (Tabla 5)

Tabla 5

Especialización en términos de ventajas comparativas

	<i>Inglaterra</i>	<i>Portugal</i>
Paño	2.2 unidades de paño	1.88 unidades de paño
Vino	1.8 unidades de vino	2.125 unidades de vino

En consecuencia, para Ricardo el ahorro global de trabajo dependerá de la especialización en términos de ventajas comparativas y no en términos de ventajas absolutas, como lo plantea Smith. Vinculado a esto, expresa:

Si Portugal no tuviera relaciones comerciales con otros países, en lugar de emplear una gran parte de su capital y de su industria en la producción de vinos, con los cuales adquiere de otros países la ropa y la ferretería que consume, se vería obligado a dedicar

¹⁶ En este caso, si Portugal reasigna los 170 hombres año en producir tela, entonces va a generar 1.88 unidades de vino, pero si reasigna esta mismas en producir vino, entonces va a generar 2.12 unidades de vino; por otro lado, si Inglaterra reasigna los 220 hombres año en producir vino, entonces va a generar 1.8 unidades de vino, pero si reasigna estas mismas en producir tela, entonces va a generar 2.2 unidades de tela.

una parte de ese capital a la fabricación de dichos bienes, los cuales obtendría probablemente en menor cantidad e inferior calidad. (Ricardo, 1917, pp. 102-3).

Señala, además que, “en un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y trabajo en empleo tales que sean lo más beneficioso para ambos” (ibid., p. 102). Como lo hace notar, la especialización natural en ventajas relativas, mediado por el libre comercio, resulta beneficioso para el mundo en su conjunto porque, bajo estas condiciones, se reduce la cantidad de trabajo necesario para un volumen dado de producción. Así, el supuesto desde el cual se figura la exposición de los beneficios logrados por el comercio internacional le otorga todo el peso de la explicación a la productividad del trabajo. En este sentido se trata de una explicación que reitera su posición clásica.

Así, Ricardo argumenta que el libre comercio de manera **natural** resultará beneficioso para las naciones. Desde su perspectiva, los efectos positivos son:

Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas. (Ricardo, 1817, p.102)

A pesar de que Ricardo explica la determinación de los precios internacionales por la **teoría cuantitativa del dinero**, es importante destacar que reconoce el **intercambio desigual de trabajo** que existe en el comercio internacional. Revela que: “Inglaterra daría de este modo el producto 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” (ibid., p.103).

Entonces, para Ricardo, si bien Inglaterra puede exportar paño a pesar de que tiene desventaja absoluta en ésta, no obstante, dado que la diferencia de precios reales entre los países perdura, Inglaterra se perjudicará con un intercambio desigual de trabajo desfavorable entregando 100 horas de trabajo a cambio de 80 horas de trabajo.

Finalmente, la teoría ricardiana de las ventajas comparativas se resume en cuatro hipótesis importantes: i) los beneficios del comercio internacional resultan en una eficiente distribución de tareas entre países si cada país se especializa en ventajas comparativas; ii) los patrones del comercio internacional y la especialización terminan naturalmente determinados por el libre comercio, iii) los precios internacionales están regulados por la cantidad de dinero en circulación y iv) el comercio internacional implica un intercambio desigual de trabajo.

1.4 Las teorías neoclásicas del comercio internacional

Las teorías neoclásicas del comercio internacional, el modelo *Heckscher-Ohlin* (H-O) y la teoría de la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA), reformulan la teoría del comercio de Ricardo, eliminando toda referencia a la cantidad de trabajo para producir una mercancía, pero retomando el principio de las ventajas comparativas. Ambos modelos explican los mecanismos para arribar al equilibrio comercial y a la producción óptima de una economía; en dicho marco teórico se presupone que, en el largo plazo, en ausencia de impedimentos al ajuste, ningún país estará en superávit o déficit comercial, garantizando con ello la igualdad competitiva entre las naciones.

1.4.1 Modelo Heckscher-Ohlin

El modelo Heckscher-Ohlin (H-O) desarrollado por Bertil Ohlin en 1935, en honor a su profesor Heckscher, postula que el libre comercio es el medio para lograr el equilibrio comercial y la optimización en la producción; supone, además, que el comercio activa un mecanismo de ajuste monetario que tiende a modificar los términos de intercambio, conduciendo, con ello, al equilibrio comercial; Ohlin añade los supuestos de competencia perfecta y de pleno empleo.

De manera semejante que Ricardo, Ohlin plantea que el libre comercio ocasionará, de forma natural, la especialización y el patrón de comercio internacional con base al principio de las ventajas comparativas; los participantes en el comercio exportarían alguna parte de los bienes que producen relativamente más barato a cambio de aquellos que comparativamente son más baratos en el exterior. Sin embargo, a diferencia del modelo ricardiano, no enfatiza las diferencias intersectoriales de costos (precios naturales) como base de las ventajas comparativas estas últimas se derivan de la diferente dotación relativa de factores productivos de cada país.

Según Ohlin, el patrón de comercio internacional se basa en las diferencias de costes¹⁷ comparativos (precios relativos intersectoriales), los cuales se definen por la dotación relativa de

¹⁷ “Ricardo identificó el costo social real de producir una mercancía como el tiempo de trabajo total directa o indirectamente empleado en la producción, la formulación neoclásica insiste en definir los costos sociales de una mercancía para la nación entera, como las mercancías a las cuales (la nación) debe renunciar en el margen a fin de producir una unidad extra de la mercancía en consideración” (Shaikh, 1990, p. 158).

factores homogéneos (tierra, trabajo, capital).¹⁸ Afirma que: “mercancías diferentes requieren diferentes proporciones de factores; y países diferentes están diferentemente dotados de factores”. Si el trigo requiere mucha tierra en relación con el capital y el trabajo, entonces los países que disponen de tierra abundante podrán especializarse en producir trigo porque serán capaces de producir trigo relativamente más barato que los países con trabajo y capital abundante. Si la tela requiere mucho trabajo en relación con el capital y la tierra, los países que están dotados de abundante mano de obra tendrán una ventaja comparativa en la producción de tela y lo exportarán. Si el acero requiere mucho capital en relación con el trabajo y la tierra, los países que están dotados de abundante capital producirán acero en condiciones relativamente económicas que los países con trabajo y tierra abundante.¹⁹

Así, a diferencia de Ricardo, el modelo H-O explica el origen de la diferencia de precios relativos intersectoriales, no por las diferencias de costos (precios naturales) relativos sino por la diferente dotación relativa de factores de la producción que determina, a su vez, las diferencias en las remuneraciones relativas de los factores. Esta explicación se basa en el supuesto de que las funciones de producción entre los países son idénticas, lo que implica la exclusión de ventajas y desventajas absolutas en su modelo. De acuerdo con Ohlin, la inmovilidad de factores de producción entre países es la causa de las diferencias en las remuneraciones de los factores de producción entre países, sin embargo, el libre comercio, que tiene lugar cuando los precios relativos difieren, surgirá la tendencia a la igualación de las remuneraciones de los factores y, por tanto, la igualación de los precios de los bienes en el mercado internacional.

El modelo H-O plantea que el mercado libre asigna espontáneamente y, de forma, óptima, los recursos productivos. Ante una nueva relación de precios, se modificaría la estructura productiva, a saber, el incremento de la producción del bien con ventaja comparativa en desmedro del bien con desventaja comparativa.

¹⁸ Ohlin descarta el supuesto ricardiano de la existencia de un único factor de la producción (el trabajo), porque considera que es muy restrictivo, considerando que el capital es productivo y que hay muchos factores productivos; de ahí que hable de la productividad multifactorial. Sin embargo, no toma en cuenta dicha productividad en el tratamiento del comercio internacional.

¹⁹ Según el modelo H-O, los Estados Unidos están bien dotados de capital y, por tanto, exportan mercancías intensivas en capital; por otro lado, otros países extranjeros exportan a EU productos intensivos en trabajo. No obstante, según Leontief demostró que estadísticamente el contenido de trabajo de las exportaciones de EU es mayor que el de las importaciones de este país, y que el contenido en capital de sus importaciones era superior al de sus exportaciones (Kindleberger, 1982).

En resumen, el modelo H-O nos dice que el libre comercio automáticamente haría que los países participantes, por un lado, exporten los bienes relativamente intensivos en el factor más abundante y, por ende, más baratos y, por otro lado, importen los productos con desventaja comparativa; asimismo que, cada país terminaría beneficiado en el sentido de que, por un lado, se optimizaría la producción y, por otro lado, se igualaría la competitividad de las naciones al equilibrarse las balanzas comerciales.

1.4.2 Teoría de la paridad de poder adquisitivo

La teoría neoclásica de la paridad de poder adquisitivo (PPA) fue desarrollada por Cassel en 1916. Se inscribe en la corriente que defiende el principio de la ventaja comparativa; de la misma forma que el modelo H-O, está desprovista de la teoría del valor; este enfoque sostiene que los países que participen en el libre comercio alcanzarán balanzas comerciales equilibradas mediante ajustes en los niveles de precios y en el tipo de cambio nominal. Cassel, en 1924, vincula la PPA con la teoría cuantitativa del dinero; bajo este supuesto, hay una relación de causalidad desde la oferta monetaria de un país hacia su nivel de precios y, dado un nivel de precios exterior, hacia el tipo de cambio nominal. A diferencia de los modelos clásicos y el modelo H-O, la teoría de PPA no da cuenta de la especialización y patrón de comercio en el marco del libre comercio.

La tesis de la PPA se deriva de la “ley de un solo precio”, la cual postula que en condiciones de libre competencia los productos idénticos valdrán lo mismo en cualquier país cuando su precio se mide en la divisa común. Supone ausencia de barreras artificiales al comercio (aranceles, licencias, cuotas, etc.) y que los costos de transporte son irrelevantes. Formalmente, la ley implica que:

$$P_i = eP_i^*$$

Donde P_i es el precio del bien expresado en moneda local y vendido en el país; P_i^ es el precio del mismo bien, expresado en moneda extranjera; y e es el tipo de cambio nominal de la moneda local en términos de la moneda extranjera.*

Según este enfoque, el arbitraje es el proceso que asegura que **la ley de un solo precio** se cumpla; dicha actividad consiste en tratar de aprovechar, con el fin de obtener ganancias, las diferencias de precios de las mercancías, llevándolas desde donde son inicialmente baratas hacia donde son inicialmente caras (Morales, 2001).

La teoría de la PPA es una generalización de la “ley de un solo precio”; propone que bajo condiciones de libre comercio una canasta ponderada de bienes idénticos valdrá lo mismo entre dos países en términos de una misma moneda. Postula que se pueden presentar desviaciones en el corto plazo que impedían el cumplimiento de la PPA, pero que, en el largo plazo, el poder de compra de la moneda de un país debe ser la misma en el interior del país que en el exterior.

Reconoce dos versiones, la **PPC absoluta** y la **PPC relativa**. En su versión absoluta, postula que el tipo de cambio de una moneda viene determinado por la razón entre los niveles de los precios de dos países y, en su versión relativa, que la variación porcentual del tipo de cambio entre dos divisas, a lo largo de cualquier periodo de tiempo, está determinada por la diferencia entre las variaciones porcentuales en los niveles de precios nacionales, es decir, por el diferencial de inflación. Desde esta óptica, la relación de causalidad es que los precios determinan el tipo de cambio.

1.4.2.1 La PPA absoluta

La versión absoluta de la PPA postula que todos los bienes producidos son comercializables internacionalmente²⁰ y que se cumple la “ley de un solo precio” para una cesta de bienes idénticas. Lo que implica que:

$$P = eP^*$$

Donde P y P^* representan canastas idénticas valoradas en la moneda local de cada país, respectivamente.

La ecuación anterior expresa que el poder adquisitivo interno y externo de cada moneda es el mismo en el largo plazo. Con el fin de ejemplificar lo que propone la *PPA absoluta*, se supone que el precio en dólares de una cesta de productos es igual a 1000 dólares y la misma canasta cuesta en México 8000 pesos; en la medida que se cumpla la ley de un solo precio, el tipo de cambio resultante sería de 8 pesos por dólar. La igualdad de los niveles de precios, internos y externos, convertidos por el tipo de cambio se conoce como la versión “fuerte” o “absoluta” de la PPA y se expresa en la ecuación anterior. O, alternativamente se puede expresar como:

²⁰ Esta hipótesis tiene una dificultad, ya que no todos los bienes que produce un país son comercializables internacionalmente, por ejemplo, los servicios.

$$e = \frac{P}{P^*}$$

Lo que propone esta teoría es que el tipo de cambio entre las monedas de dos países es igual a la relación entre los niveles de precios de esos dos países. En este caso, el tipo de cambio del peso respecto del dólar es la relación entre el nivel de precios mexicanos y el nivel de precios estadounidense. La consecuencia de este enfoque es que el tipo de cambio entre dos monedas cualesquiera es tal, que el poder de compra de ambas es siempre el mismo en ambos países.

Como ya se ha dicho, el modelo supone que la igualación de los niveles de precios en términos de una misma moneda se lleva a cabo a través del proceso de arbitraje. Una implicación que resulta del arbitraje y de la homogeneidad de las canastas de bienes es que la ecuación anterior se puede reescribir como:

$$1 = \frac{P}{eP^*}$$

La literatura ha destacado diferentes dificultades que enfrenta la hipótesis de la PPA absoluta. Una de ellas es que la teoría de la PPA se cumple en el largo plazo debido a que hay factores de corto plazo que impiden su cumplimiento; los factores que se interponen en su cumplimiento son los costos de transporte y barreras comerciales que erigen los países. La teoría Balassa-Samuelson postula, por su parte, que la existencia de bienes no comercializables internacionalmente puede hacer que la PPA absoluta no se cumpla ni siquiera en el largo plazo; solo ese factor basta para que no se cumpla la ley de un solo precio de manera generalizada. Para Sachs y Larraín (2002), la hipótesis de PPA absoluta sería válida solo bajo condiciones poco realistas: i) que no hay barreras al intercambio, como costos de transporte y seguros; ii) que no hay barreras artificiales, como aranceles o cuotas; iii) que todos los bienes son comercializables internacionalmente; iii) que los índices de precios locales y externos contienen los mismos productos con las mismas ponderaciones.

Los defensores de la versión absoluta de la PPA argumentan que su validez no requiere que la ley de del precio único se cumpla de forma exacta, ya que aunque dicha ley no acaba de cumplirse para cada uno de los productos, el nivel de precios y los tipos de cambio no deben apartarse demasiado de la relación sostenida por la PPA.²¹ Krugman & Obstfeld (2003, p. 391)

²¹ En tal sentido, si el tipo de cambio nominal vigente en el periodo n coincide con el nominal teórico para ese periodo, se dirá que la moneda local está justivaluada; cuando el primero sea menor que el segundo, se dirá que la moneda local está sobrevaluada; cuando sea mayor, se dirá que la moneda local está subvaluada.

reconocen que aun cuando la ley de un solo precio “no se cumple literalmente, las fuerzas económicas que operan detrás de ella ayudarán con el tiempo a igualar el poder adquisitivo de una moneda con el de las demás divisas”.

Según Astarita (2009), teóricamente y empíricamente se demuestra el hecho de que no se pueden alcanzar tipos de cambio determinados por la PPA; su explicación teórica es que no se cumple la PPA absoluta debido a las diferencias de productividad medias entre los espacios nacionales. El argumento es que, dados los diferenciales de productividad y el tipo de cambio de PPA, tiene que resultar que, para una canasta con dos bienes iguales en ambos países, una mercancía es más barata que la otra y la otra más cara. De modo que es imposible igualar los precios simultáneamente. De igual manera, Valle (2000) plantea que “la llamada versión fuerte de la ley de un solo precio sólo se puede cumplir si los vectores de precios de los países son colineales” (p. 200), lo cual es imposible en la realidad del desarrollo desigual.

1.4.2.2 La PPA relativa

La versión “débil” o “relativa” de la PPA es ligeramente menos restrictiva en cuanto a los supuestos, ya que, por un lado, no supone que se cumple la ley de un solo precio y, por otro lado, no supone que todos los bienes son comercializables internacionalmente. En este caso, los bienes no tienen que valer lo mismo en diferentes lugares cuando su precio se mide en la misma moneda.

A diferencia de la versión absoluta que se basa en los niveles de precios y el tipo de cambio, la versión relativa se basa en las variaciones porcentuales tanto de los niveles de precios como del tipo de cambio. La expresión de la variación del tipo de cambio como el diferencial de tasas inflación se conoce como la PPA relativa. Formalmente, implica que:

$$\frac{e_t - e_{t-1}}{e_{t-1}} = \pi_t - \pi_t^*$$

Donde π_t es la tasa de inflación interna cuyo valor viene dado por la expresión

$\pi_t = (P_t - P_{t-1}) / P_{t-1}$ y π_t^* es la tasa de inflación externa cuyo valor viene dado por la expresión

$$\pi_t^* = (P_t^* - P_{t-1}^*) / P_{t-1}^*.$$
²²

La ecuación anterior representa las variaciones porcentuales de la tasa de cambio nominal, de los precios domésticos y de los precios externos, respectivamente. Esta versión postula que los

²² Estas dos ecuaciones representan la variación porcentual del índice de precios entre dos fechas t y t-1.

precios y los tipos de cambio varían en una proporción tal que mantiene constante el poder adquisitivo de la moneda nacional, en relación al de las otras divisas (Krugman y Obstfeld, 2003). Además, admite desviaciones sistemáticas respecto al correspondiente nivel de equilibrio, aunque siempre tiende, tras un periodo de ajuste, a volver a su valor de equilibrio.

Según Guerrero (1995), mientras la versión absoluta sólo exige la ley de un solo precio, la relativa exige necesariamente el postulado de homogeneidad de la teoría monetaria, lo cual implica suponer la existencia del mecanismo de ajuste monetario que defiende la teoría cuantitativa del dinero.²³ Por su parte, Astarita apunta que ambas versiones, relativa y absoluta, proporcionan fundamentos que remiten a lo monetario, debido a que, por la teoría cuantitativa, la tasa de inflación y la variación del tipo de cambio se consideran fenómenos estrictamente monetarios.

1.4.3 Tipo de cambio real

El modelo de PPA hace un análisis de la competitividad internacional compatible con el modelo de ventajas comparativas (Guerrero, 1995). Para ello, define el **tipo de cambio real** (TCR) como un indicador de largo plazo que mide la competitividad de un país; éste relaciona el índice de precios de los bienes y servicios de un país con respecto al índice de otro país. El TCR permite comparar el poder adquisitivo de las canastas de bienes. Matemáticamente es igual al tipo de cambio nominal multiplicado por el índice relativo de los precios externos a los internos. En términos formales:

$$TCR = \frac{eP^*}{P}$$

Teóricamente significa que, cuando los niveles de precios cambian, la tasa de cambio nominal cambia de tal forma que el tipo de cambio real permanece constante (versión relativa); si el tipo de cambio nominal aumenta menos que el índice relativo de precios, el tipo de cambio real disminuye; si aumenta más que el índice relativo de precios, el tipo de cambio real aumenta.

Si el tipo de cambio real sube, se gana ventaja cambiaria, ya que los bienes comercializables de origen interno serán relativamente más baratos y los extranjeros más caros, es decir hay una depreciación real de la moneda local. Si el tipo de cambio real baja, se pierde ventaja cambiaria, ya que los bienes nacionales serán relativamente más caros y los extranjeros más baratos, es decir hay una apreciación real de la moneda local. Así, las variaciones de competitividad resultan de la evolución combinada del nivel general de los precios internos, de los precios externos y del

²³ A través de este mecanismo se llevaría a cabo el ajuste que compensaría exactamente la variación en el precio relativo de los bienes de un país y la variación idéntica de su tipo de cambio nominal (Guerrero, 1995).

tipo de cambio nominal. Con tipos de cambio fijos, el ajuste recae en sobre los niveles de precios, mientras con tipos de cambio flotantes, el ajuste recae sobre el tipo de cambio nominal.

Este enfoque admite el mejoramiento de la balanza comercial cuando el tipo de cambio real se deprecia (condiciones de Marshall-Lerner) o el empeoramiento de la balanza comercial cuando se aprecia. No obstante, sostiene que el tipo de cambio real variará hasta que automáticamente se llegue a la igualación de los niveles de precios en términos de una misma moneda, en el caso de la versión absoluta, o hasta que el tipo de cambio real tienda a permanecer constante, en el caso de la versión relativa. En ambos casos, la capacidad de compra de la moneda de un país debe ser la misma en interior del país que en el exterior, cumpliéndose con ello la teoría de la PPA. Desde esta perspectiva, en el largo plazo se alcanzaría la igualdad competitiva entre las naciones, que se expresaría en el equilibrio comercial. Ohlin (1933) retoma este planteamiento en su modelo de comercio internacional indicando que debe existir un tipo de cambio que permita obtener una balanza comercial equilibrada.

Según Ruíz-Napolés (2004), la teoría de PPA, tanto en su versión fuerte como débil, implica el uso del índice de precios que, si bien expresan los efectos de las condiciones de oferta y demanda en general, no reflejan necesariamente la competitividad de la economía, sino la situación general en el nivel de precios. Considera que la estructura de costos sería más reveladora como lo explica la teoría de paridad de costos, la cual sostiene que una relación de costos (costos unitarios de factores) entre países es la medida correcta de la competitividad relativa de un país y más representativa de los precios a largo plazo; no obstante, apunta que bajo este concepto inicial de paridad de costos no se puede emplear de manera cuantitativa porque los costos de los factores unitarios son imposibles de calcular debido a la falta de disponibilidad de datos. Sostiene que las pruebas empíricas elaboradas por Shaikh y Antonopoulos (1988) y Ruíz-Nápoles (2001) apoyan firmemente que los costos laborales unitarios en la manufactura es el principal determinante de los tipos de cambio reales.

En el capítulo tres se verá que Shaikh y Astarita rechazan la teoría neoclásica de la PPA; ambos demuestran teórica y empíricamente que en el largo plazo no se alcanza la igualdad competitiva ni el equilibrio comercial que la teoría neoclásica defiende; se verá también que los supuestos, hipótesis y resultados de ambos autores son divergentes.

1.5 Síntesis

En la presentación de cada una de las teorías que se han presentado hasta aquí, se puede vislumbrar la relación entre la competitividad y los precios internacionales. Para Smith, los precios de los bienes sujetos al comercio internacional se regulan por los capitales más

competitivos, con costos absolutos más bajos que sus competidores. Por otra parte, para Ricardo los precios internacionales y, por ende, la competitividad, se regulan en el libre comercio a través del mecanismo de ajuste monetario; si bien, al inicio de su planteamiento coincide con Smith en que los precios internacionales se explican por la ley del valor, termina concluyendo que dichos precios se explican por la teoría cuantitativa del dinero.

Ricardo razona que la ley del valor no opera en el comercio internacional, debido, principalmente, a la inmovilidad del capital; desde su punto de vista, la inseguridad real o imaginaria del capital provoca que los capitales tengan dificultades para movilizarse de un país a otro y, por esta razón, mientras el diferencial de precios reales entre los países permanece, en el contexto del libre comercio, el diferencial de precios monetarios se mueve con los cambios en la cantidad de dinero dentro del país. Así, para Ricardo, la ley del valor deja de operar en el comercio internacional; desde su punto de vista, los precios terminan siendo regulados por el mecanismo monetario de ajuste automático. En cambio, Marx tenía el propósito de dilucidar cómo funciona la ley del valor en el mercado mundial; una idea incipiente que está presente en *El capital* es que la ley del valor, en su aplicación internacional, opera de forma modificada debido, principalmente, a los niveles nacionales diferenciados de productividad e intensidad de trabajo, los cuales no se nivelan para constituir un grado medio en el mercado mundial.

Finalmente, los modelos neoclásicos destierran la teoría del valor de su análisis; ambos modelos, H-O y PPA, siguiendo a Ricardo, defienden la teoría cuantitativa del dinero; ambos postulan que los términos de intercambio se mueven libremente hasta que las naciones equilibran sus balanzas comerciales, alcanzando, con ello, la igualdad competitiva.

Como se ha visto, el enfoque clásico y el modelo neoclásico responden a la pregunta cuáles son los resultados del comercio internacional. La vertiente clásica plantea que el mundo se beneficiaría con el intercambio entre los países, en el sentido de que posibilitaría el ahorro de trabajo social derivado del aumento de la productividad del trabajo. En cambio, la teoría neoclásica expone los beneficios del comercio internacional en términos de que se optimizaría la producción con el libre comercio, en la medida que éste asignaría de forma eficiente los recursos productivos; bajo este enfoque, queda excluida la variable productividad de su modelo. (Tabla 6)

Tabla 6*Teorías del comercio internacional*

	Precios	Competitividad	Resultado del comercio internacional
Smith	Teoría del valor	Ventajas absolutas basadas en costos absolutos	Distribución eficiente de tareas entre países
Ricardo	Teoría cuantitativa del dinero	Ventajas relativas basadas en costos comparativos	Distribución eficiente de tareas entre países Balanzas comerciales equilibradas Intercambio desigual de trabajo
Modelo H-O	Teoría cuantitativa del dinero	Ventajas relativas basadas en dotación relativa de factores	Balanzas comerciales equilibradas Optimización de la producción
Teoría de PPA	Teoría cuantitativa del dinero		Balanzas comerciales equilibradas

En una tesis que pretende dar luz sobre la determinación de los precios internacionales desde un enfoque marxista, es necesario responder si la ley del valor opera fuera de los espacios nacionales de valor. En este capítulo se ha abordado dicha solución desde la vertiente clásica. Smith, fundamenta los intercambios internacionales sobre la teoría del valor trabajo; desde su punto de vista, los precios internacionales estarían regulados por los capitales con ventaja absoluta de costes en el contexto de la competencia intercapitalista. Ricardo prosigue un camino diferente, ya que, desde su óptica, la ley del valor no rige en los intercambios internacionales, debido, principalmente, a la inmovilidad del capital y a la inmovilidad de la fuerza de trabajo que obstaculizan la igualación de las utilidades a nivel internacional. Es importante comentar que Marx rechaza el planteamiento ricardiano de precios internacionales determinados por la teoría cuantitativa del dinero.²⁴ A diferencia de Ricardo, pretendía incorporar su teoría del valor basada

²⁴ La teoría marxiana, que intenta avanzar en la formulación de la teoría del valor a nivel internacional, parte del rechazo de la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo. Marx refuta la idea de que el incremento o decremento de la cantidad de dinero implica el incremento o decremento de los precios en un país, respectivamente.

en la categoría TTSN²⁵ al análisis de las categorías mercado mundial, tipo de cambio, comercio internacional, marcando un carácter específico respecto del caso nacional.

En relación a la problemática de la determinación de los precios en el comercio internacional, los modelos marxistas parten de la ruptura con el modelo ricardiano. Emmanuel critica el supuesto de inmovilidad del capital; advierte que éste no es vigente en el libre comercio moderno en donde existe libre movilidad de los capitales a nivel internacional. Bajo el supuesto de movilidad del capital, se propone desarrollar su teoría de los precios de producción internacional basándose en la teoría de Marx. Por su parte, para Shaikh, los precios internacionales están regulados siempre por el principio de ventajas absolutas, como suponía Smith; sin embargo, rechaza, siguiendo a Marx, el argumento ricardiano de que los precios terminan siendo regulados por el mecanismo de ajuste monetario. Recociendo válida la teoría smithiana y errónea la teoría ricardiana, Shaikh formula, desde una perspectiva marxista, la forma que asume la ley del valor en el comercio internacional y las leyes del intercambio internacional.

Es necesario resaltar que Ricardo no abandona totalmente la teoría del valor en su teoría del comercio internacional, puesto que plantea la existencia de un intercambio desigual de trabajo a nivel internacional; Inglaterra, país con desventaja absoluta en la producción de paño y vino, si bien obtiene ventajas del comercio en paño a través del libre comercio, por otro lado, se ve perjudicado con un intercambio desigual de trabajo desfavorable, ya que intercambia una unidad de paño equivalente a 100 horas de trabajo por una unidad de vino portugués equivalente 80 horas de trabajo. En el siguiente capítulo se verá que Marx advierte la hipótesis ricardiana que sugiere la existencia de un intercambio desigual de trabajo en el comercio internacional.

Aunque en el modelo ricardiano, el peso de la explicación de los precios internacionales se deriva principalmente de la ecuación cuantitativa del dinero, no se puede ocultar el hecho de que Ricardo no solo quería mostrar la dimensión monetaria del precio, sino también su dimensión real. Esta dualidad monetario-real está ausente cuando Ricardo analiza la determinación del valor de cambio de las mercancías en el espacio nacional.

1.6 La nueva teoría del comercio internacional: Krugman

La nueva teoría del comercio internacional advierte de los fenómenos que no se ajustan al modelo estándar del comercio internacional como: la existencia de economías de escala en la producción; el comercio intraindustrial; el comercio internacional entre países con similares dotaciones de factores; el incremento del comercio en bienes intermedios. Frente a los

²⁵ Es importante señalar que Marx incorpora en su teoría del valor la categoría de plusvalor, determinante que los clásicos no reconocen.

problemas empíricos de la teoría convencional, una de las reacciones que se produjo fue argumentar que el mundo real falla para ajustarse al modelo estándar (Shaikh,2003); la solución fue introducir nuevos supuestos en el modelo H-O que dan cuenta de dichos fenómenos, en particular: los rendimientos crecientes a escala y la competencia imperfecta.

Krugman, en 1979, es el primero en plantear un enfoque alternativo al modelo estándar de comercio internacional. Explica dos razones por las cuales los países se especializan y comercian; la primera es el hecho de que los países se diferencian por sus recursos y su tecnología; la segunda tiene que ver con las economías de escala, o rendimientos crecientes.²⁶ En ese mismo contexto, las economías de escala hacen ventajoso que haya países que se especialicen en la producción de un rango limitado de bienes. Es así como el comercio internacional es consecuencia de rendimientos crecientes y no de ventajas comparativas.²⁷

Krugman y Obstfeld (2003) afirman que “generalmente las economías de escala llevan a la ruptura de la competencia perfecta” (p. 178). Al incorporar rendimientos crecientes al modelo de comercio internacional, los mercados se hacen, en general, imperfectamente competitivos, ya que las grandes empresas tienen ventaja sobre las pequeñas por lo que los mercados tienden a estar dominados por una empresa (monopolio) o más generalmente por pocas empresas (oligopolio).

Según este enfoque, el comercio internacional es mutuamente beneficioso como resultado de que los países se concentran en la producción de un sólo número limitado de bienes; supone una economía mundial formada por dos países, los cuales poseen la misma tecnología;²⁸ Estados Unidos podría producir solo algunos bienes, mientras Inglaterra podría producir algunos otros. En este contexto y con rendimientos crecientes a escala, “cada bien puede ser producido a una escala mayor de lo que sería en caso de que cada país intentara producir todo tipo de bienes y la economía mundial podría, por tanto, producir más de cada bien” (ibid., 2003, p.141). Debido a esto, deducen que las economías de escala constituyen un incentivo para que los países se especialicen y comercien.

²⁶ Krugman y Obstfeld (2003) distinguen las economías de escala externas de las economías internas; las primeras se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de la industria y las segundas se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de la empresa individual. En el primer caso, la industria estará generalmente formada por muchas empresas pequeñas que conducen a una estructura de mercado de competencia perfecta. En el segundo caso, las empresas grandes presentan una ventaja de costes sobre las pequeñas y conducen a una estructura de mercado de competencia imperfecta.

²⁷ En contraste, el modelo de comercio internacional explicado por ventajas comparativas supone que no hay rendimientos crecientes.

²⁸ La teoría de la competencia imperfecta mantiene el supuesto de la identidad tecnológica internacional, es decir, cada sector tiene la misma técnica.

Krugman y Obstfeld explican que el comercio internacional cumple una función esencial en esto: “posibilita que cada país produzca un restringido rango de bienes y consiga ventaja de las economías de escala sin sacrificar la variedad de consumo”, también “conduce a un incremento en la variedad de bienes disponibles” (ibid.). Por ello, mediante el comercio internacional, cada país puede especializarse en la producción de un menor número de productos de lo que lo haría en ausencia de comercio; además, al comprar bienes que no produce, cada nación puede incrementar la variedad de bienes disponibles para los consumidores. Del mismo modo que el modelo tradicional de ventaja comparativa, en esta nueva formulación teórica, el comercio internacional constituye una oportunidad de “ganancia mutua”, incluso en ausencia de diferencias tecnológicas entre los países.

Bajo este nuevo enfoque, las economías de escala y la competencia imperfecta juegan un papel importante en los nuevos modelos de comercio internacional: el modelo de competencia monopolística y el modelo de *dumping*. En el primero, a nivel internacional, las empresas de cada sector pueden competir por una vía diferente a los costos y los precios, en este caso, a través de una estrategia de competitividad relacionada con la diferenciación del producto;²⁹ cada empresa, al diferenciar su producto de sus rivales, garantiza un monopolio en su producto particular dentro del sector. En este caso, cada empresa acepta los precios de sus rivales como dados -es decir, ignora el impacto de su propio precio en los precios de las otras empresas-. Por consiguiente, el modelo supone que, aunque cada empresa se enfrenta en realidad a la competencia de otras empresas, se puede comportar como si fuera monopolista.

El modelo de competencia monopolística se usa para mostrar como el comercio internacional, al aumentar el tamaño del mercado, implica un precio medio menor y una mayor variedad de productos que en mercados pequeños. Al crear un mercado más grande, por un lado, cada empresa produce aún más y, por tanto, puede ofrecer su producto a un precio menor,³⁰ es decir, cada empresa puede conseguir economías de escala y, por otro lado, se les ofrece una mayor variedad de bienes a los consumidores.

²⁹ Para los teóricos de la competencia imperfecta, la estrategia de diferenciación del producto está desvinculada de los costos y los precios; sin embargo, esta idea no tiene razón de ser, ya que la diferenciación del producto tiene como fin el abaratamiento de los costos unitarios e indirectamente de los precios (Guerrero, 1995). Así, desde una perspectiva dinámica, la estrategia de diferenciación del producto es totalmente equivalente a disminuir el precio unitario del producto, ya que la aplicación de esta estrategia busca reducir los costos de entrega, los costos del riesgo de roturas, los costos de los defectos de calidad; también el diseño del producto, al estar vinculado directamente con la innovación tecnológica, implica la rebaja de costos (ibid.).

³⁰ En este contexto, se invalida la hipótesis del modelo estándar, a saber, la tendencia a la igualación de los precios de los bienes en el mercado internacional.

Según este modelo, dada una industria manufacturera en donde las empresas producen bienes diferenciados, “debido a la existencia de economías de escala, ningún país puede producir toda la variedad de productos manufacturados por sí mismos”; en este caso, la naturaleza misma de la competencia produce una diferencia importante en el patrón de comercio respecto si no fuera un sector en competencia monopolística; en este último caso, el patrón de comercio resultante sería el indicado por el modelo estándar de comercio internacional: el país intensivo en capital-abundante exportaría manufacturas por el mismo valor que los alimentos que importaría del país intensivo en trabajo-abundante. Sin embargo, si se supone que el sector manufacturero es un sector de competencia monopolística, el patrón de comercio resultante seguirá dominado por las ventajas relativas determinadas por la dotación relativa de factores (el país intensivo en capital abundante seguirá siendo un exportador neto de manufacturas e importador de alimentos), pero debido a que las empresas extranjeras del sector manufacturero producirán productos diferentes de las empresas nacionales, algunos consumidores nacionales querrán comprar las variedades extranjeras a pesar de que el país tenga superávit en el comercio de manufacturas.

En este caso, el patrón de comercio consta de dos partes; una parte constituye el intercambio de manufacturas por manufacturas, o comercio intraindustrial, y otra parte constituye el intercambio de manufactura por alimentos o comercio interindustrial. “El comercio intraindustrial refleja las economías de escala, el comercio interindustrial refleja la ventaja comparativa”. Por consiguiente, de acuerdo con este modelo, existe otra fuente del comercio internacional aparte de la ventaja comparativa: las economías de escala que originan y fomentan el comercio internacional.

Este modelo supone la activación del mecanismo monetario de ajuste automático, siempre que de la suma de los tramos del comercio internacional resulte un desequilibrio de cualquier signo (Guerrero, 1995). Es así como el nuevo enfoque teórico del comercio internacional es una complementación teórica del modelo H-O, ya que explica, por un lado, los flujos de comercio internacional, de carácter intersectorial, derivados de las ventajas comparativas y, por otro lado, el equilibrio comercial en el largo plazo. Sin embargo, la teoría estándar sobre el que se levanta el nuevo modelo “es defectuosa desde su propia raíz para el análisis del libre comercio competitivo entre naciones: el principio de los costos comparativos es erróneo incluso en condiciones competitivas” (Shaikh, 2003). Además, la nueva teoría del comercio internacional no abandona el supuesto estático de identidad tecnológica internacional; desde una perspectiva dinámica, dicho supuesto es inválido debido a la inherente jerarquía tecnológica entre los países en el mercado mundial capitalista.

Krugman y Obstfeld (2003) advierten sobre las consecuencias que tiene la competencia imperfecta para el comercio internacional. La más destacada es el hecho de que las empresas, bajo una estrategia de maximización de beneficio, establecen un precio inferior para los bienes exportados que para los mismos bienes vendidos en el país (*dumping*). Dicha determinación se produce bajo dos condiciones: i) la industria debe ser de competencia imperfecta (las empresas establecen precios y no toman el precio de mercado como dado); ii) los mercados deben estar segmentados, esto implica que los residentes domésticos no pueden comprar de manera fácil los bienes de exportación.

1.7 Teoría del comercio internacional: el enfoque evolucionista

El enfoque evolucionista realiza aportes en la creación de una teoría del comercio internacional que pone énfasis en la relación existente entre tecnología, comercio y crecimiento económico. Dichas aportaciones teóricas se oponen a la visión clásica ricardiana y neoclásica del comercio Internacional. Particularmente, se verá la contribución que hacen Dosi, Pavitt y Soete en su libro *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*, publicado en 1993. La hipótesis principal que sostienen es que el patrón de competitividad internacional está determinado fundamentalmente por las brechas tecnológicas internacionales. Retoman los nuevos factores de competitividad que propone la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTCI) (economías de escala, economías dinámicas³¹ y diferenciación del producto) por considerarlos más realistas para la explicación del comercio internacional y la competitividad internacional. Sin embargo, subrayan que esta alternativa también permanece dentro de un modelo estático que permanece relativamente lejos de la complejidad del cambio técnico.

Dosi, Pavitt y Soete (1993) consideran que en el sistema económico internacional predominan las brechas tecnológicas. Les interesa responder: ¿cuál es la naturaleza de estas brechas? Desde su posición, estos desfases tecnológicos entre países se originan por la generación asimétrica de las capacidades innovativas a lo largo del tiempo. Consideran que estas disímiles capacidades innovativas son una fuente fundamental de las ventajas/desventajas absolutas; se preguntan: ¿cuáles son los efectos de estas ventajas/desventajas absolutas sobre la evolución del comercio internacional, los patrones de competitividad internacional y los niveles y rangos de crecimiento del ingreso?

1.7.1 Crítica evolucionista a las teorías clásica y neoclásica del comercio internacional

Dosi, Pavitt y Soete (1993) muestran que la teoría ricardiana y neoclásica obscurecen con sus supuestos la importancia de las diferencias tecnológicas entre los países, así como el origen y

³¹ Según la NTCI, las economías dinámicas explican los patrones de comercio internacional por curvas de aprendizaje.

efectos del cambio tecnológico. Sostienen que ambos modelos han excluido las diferencias tecnológicas internacionales como para que se sostenga la validez de sus teoremas generales, en particular, la tesis que afirma que el libre comercio hará automáticamente que todos los países participantes igualen su competitividad internacional.

Advierten que el modelo ricardiano si bien parte de la existencia de ventajas absolutas en tecnología, éstas dejan de explicar el comercio internacional. De manera similar, consideran que el modelo neoclásico parte de identidades tecnológicas dadas, descartando de inmediato la existencia de diferencias tecnológicas internacionales como factor esencial de los patrones de comercio internacional. Vinculado a esto, plantean que ambos modelos no pueden ofrecer una explicación del cambio tecnológico y tampoco del papel relevante que juega éste en la competitividad internacional.

Dosi, Pavitt y Soete critican, ambos modelos, por no considerar a la tecnología como un factor determinante para la competitividad internacional; en su opinión éstos no pueden ofrecer una explicación de cómo el cambio tecnológico³² es fundamental en la transformación de cada economía. La teoría convencional, indican, no puede esclarecer, por ejemplo, cómo las amplias diferencias internacionales en ingreso surgen de las asimetrías en tecnologías más que a “distorsiones en el mecanismo de precio”.

Comienzan su argumentación en contra de la uniformidad en la competitividad internacional entre los países con un análisis de los “hechos estilizados”,³³ los cuales ponen entredicho los equilibrios atemporales que plantea la teoría convencional. Los descubrimientos empíricos que presentan son: i) la distribución diversificada de actividades innovadoras entre países. El número de participantes en las actividades innovadoras se concentra relativamente en pocos países, a través del tiempo³⁴; ii) Los aumentos de productividad en la década de 1960 y 1970 estuvieron asociadas con actividades innovadoras medidas en términos de gasto de I&D y patentes extranjeras; iii) Las diferencias internacionales en el ingreso *per capita* se ha asociado con diferencias internacionales en actividades innovadoras, en la productividad del trabajo y en la inversión; iv) Las brechas internacionales en el ingreso *per capita* se asocian con diferencias

³² Dosi et al., (1993) consideran que el progreso tecnológico se desarrolla en el ámbito productivo, determinado endógenamente por las decisiones de producción y asignación presentes, dependientes de las que se dieron en el pasado y condicionante de las que se tomarán en el futuro.

³³ Los “hechos estilizados”, desde su perspectiva, se refieren a las regularidades a lo largo del tiempo entre los países en el proceso de innovación, en las productividades del trabajo y en la composición de los flujos del comercio (ibid.).

³⁴ Según el enfoque evolutivo, las variables gasto en I&D y actividades de patentes dan una imagen apropiada de la distribución internacional agregada de actividades innovadoras entre países.

amplias en tasas salariales.³⁵ Hay otro aspecto de la evidencia empírica disponible por estos autores que consideran favorable para sus tesis: la paradoja de Kaldor, la cual muestra empíricamente el empeoramiento del desempeño comercial de países cuya competitividad en términos de costos mejoraba. A través de estos hechos estilizados, los teóricos evolucionistas buscan añadir nuevos factores de competitividad internacional en una nueva teoría del comercio internacional, desde un enfoque evolutivo.³⁶

1.7.2 Brechas tecnológicas internacionales y competitividad internacional

Los teóricos evolucionistas, verifican que, de acuerdo con la evidencia empírica, los fundamentos teóricos del análisis del comercio internacional deben centrarse en las brechas tecnológicas. Mencionan que hay una diferencia dominante entre los países que descansa en las “diferentes funciones de producción”. Estos patrones entre países son tales que muestran ventajas/desventajas absolutas generalizadas que caracterizan a los subsectores y sector manufacturero. Se preguntan ¿qué explica las diferencias internacionales en productividad? ¿De dónde vienen las ventajas/desventajas absolutas? ¿Cuáles son los efectos de estas ventajas/desventajas absolutas sobre los niveles y rangos de crecimiento del ingreso?

Desde su óptica, las diferentes habilidades empresariales de las naciones para adoptar y crear nuevas tecnologías se cristalizan en asimetrías internacionales en innovatividad a lo largo del tiempo. Plantean que las brechas tecnológicas no son, en ningún sentido directo, una dotación, sino que están relacionadas muy de cerca con el proceso de acumulación de capital resultado de procesos de aprendizaje e innovación; también que el flujo de innovaciones derivado de estos procesos dinámicos, juega un papel determinante en la Competitividad Internacional.³⁷

Los teóricos del enfoque evolucionista suponen la existencia de diferencias inequívocas (superioridad/ inferioridad) en técnicas y en tecnologías de producto entre países. Estas brechas tecnológicas dan lugar a ventajas/desventajas absolutas, las cuales determinan la participación de cada país en los flujos de comercio internacional y, por ende, en su posición competitiva. Sostienen que las asimetrías tecnológicas y sus cambios son una fuerza fundamental para darle

³⁵ Señalan que estos hechos estilizados son consistentes tanto para un análisis de la mayoría de los subsectores manufactureros como para un análisis exclusivo del sector manufacturero como un todo.

³⁶ Para Mazzucato (2017, p. 79), “la teoría evolutiva de la producción (y del cambio tecnológico), [...] no presupone la existencia de los agentes representativos (como en la teoría del crecimiento estándar), sino un proceso constante de diferenciación entre las empresas, basado en sus diferentes capacidades para innovar, y condicionado por las diferentes rutinas y competencias internas. Con arreglo a este enfoque, la competencia se refiere a la coevolución de aquellos procesos que crean diferencias constantes entre las empresas y los procesos de selección competitiva que las distinguen, y que permiten que solo algunas empresas sobrevivan y crezcan”.

³⁷ Los autores definen la competitividad internacional como la capacidad de una industria, de una empresa, de un país para sostener o incrementar su participación de mercado en mundial (Dosi et al., 1993).

forma a la competitividad internacional. Así, consideran que, las diferencias en innovatividad son frecuentemente mucho más importantes que las diferencias en precios relativos como determinantes de la competitividad internacional;³⁸ un país que realice innovaciones superiores respecto a otros conducirá a la ampliación de las brechas tecnológicas entre las naciones y el país innovador tendrá una mayor ventaja, mayor capacidad exportadora, mayor peso en el mercado mundial y, por tanto, tendrá mayor competitividad a nivel internacional.

En relación a la cuestión, ¿cuáles son los efectos de estas ventajas/desventajas absolutas sobre los niveles y rangos de crecimiento del ingreso? Ellos apuntan que las brechas tecnológicas determinan la participación de cada país en los flujos de comercio internacional y, a través del multiplicador del comercio exterior, se impactará los niveles de ingreso de los países.³⁹ Su postura es que las amplias diferencias en el ingreso *per cápita* entre países surgen del efecto conjunto de las asimetrías en los grados de acumulación de capital y en tecnología más que a la diferencia de precios relativos solamente.

Entonces, según esta vertiente, el ingreso *per cápita* está asociado positivamente con los niveles de acumulación (en el aprendizaje) y la mecanización. En donde, los niveles crecientes de ganancias están asociados tanto a economías de escala estáticas como economías de escala dinámicas, respectivamente,⁴⁰ y donde los grados más altos de desarrollo están asociados con una productividad de los factores más alta. En suma, destacan que las ventajas absolutas en productividad de un país son importantes en términos de comercio y competitividad internacional.

1.7.3 Competitividad sistémica

Como se ha visto, los teóricos del enfoque evolucionista afirman que el patrón de competitividad está determinado por las brechas tecnológicas, las cuales son representadas por los rezagos y liderazgos tecnológicos a nivel internacional. En donde, las asimetrías tecnológicas internacionales se desprenden de las diversas capacidades innovativas entre naciones y se expresan adecuadamente con las diferencias internacionales en productividad laboral.

Subrayan que se requiere una nueva noción *global* de competitividad internacional; ya que ésta surge como un fenómeno sistémico determinado por las capacidades innovadoras

³⁸ En otras palabras, Dosi et al (ibid.) sostienen que los cambios en el desempeño exportador están positivamente asociados más a los cambios en las brechas tecnológicas que a los cambios en los precios relativos.

³⁹ Afirman que las brechas tecnológicas y sus cambios producen ajustes de dimensión macroeconómica como: cambios en la cantidad absoluta de recursos empleados, en las tasas de crecimiento, en las tasas de intercambio, en el tipo de cambio (subvaluado, sobrevaluado).

⁴⁰ Las economías de escala consisten en la reducción del coste por unidad que tiene lugar cuando se incrementa el volumen de producción, ya sea, por un mayor uso de la capacidad instalada (economías de escala estáticas), o por un mayor aprendizaje sobre la producción del bien, mejoras en la maquinaria y otros (economías de escala dinámicas).

empresariales, por los factores relacionados con la organización industrial⁴¹ y por las condiciones institucionales. En efecto, en el ámbito de la empresa, la innovación no se limita a la introducción de nuevos productos y procesos, sino que incluye también la introducción de innovaciones a nivel de la organización, las cuales se refieren al conjunto de cambios que se efectúan de forma interconectada entre las distintas áreas de la empresa. A nivel mesoeconómico, la capacidad innovativa, además de considerar las innovaciones a nivel de la empresa, debe incluir aquella relacionada con la coordinación y la interdependencia existente entre los agentes fuera de la empresa (consumidores, proveedores, subcontratistas, etc.). Por último, las brechas tecnológicas están determinadas por las capacidades tecnológicas que tiene un país (por ejemplo, la capacidad tecnológica de manejar los suministros de electricidad). Cada empresa depende necesariamente de esas capacidades y si se quiere conocer el impacto directo de las ventajas absolutas sobre la competitividad internacional se requiere incorporar dichas externalidades.

Parten de la hipótesis siguiente: “las ventajas absolutas predominan sobre las ventajas comparativas, como determinante del flujo de comercio. Su predominio significa que ellas dan cuenta de la mayor parte de la composición de los flujos de comercio por país, y por mercancía en cada momento, y esto explica la evolución de tales flujos de comercio a lo largo del tiempo” (Dosi, et al., 1990, p.163).

Para demostrar su hipótesis, estudian una muestra de 14 países de la OCDE, para cuarenta sectores industriales, haciendo depender las participaciones en las exportaciones del sector i en el país j X_{ij} , de un conjunto de variables independientes cuya ecuación la traducen como:

$$X_{ij} = f(T_{ij}, C_{ij}, O_{ij})$$

Donde T_{ij} , representa la ventaja/desventaja tecnológica sectorial y específica de cada país, medida principalmente por el número de patentes registradas; C_{ij} , son los costes laborales y O_{ij} , intenta capturar las formas sectoriales de organización industrial (p.ej. la estructura de mercado interno, el grado y la forma de participación en oligopolios internacionales). La ecuación indica cuánto cuentan las ventajas tecnológicas, organizacionales y de costo laboral para determinar la competitividad internacional. La competitividad general de cada economía la representan como:

$$X_j = f(T_j, C_j, O_j)$$

⁴¹ La Nueva teoría del comercio internacional y la perspectiva evolucionista, utilizan elementos teóricos pertenecientes al enfoque de la organización industrial, el cual desarrolla modelos de competencia imperfecta, consistentes con la existencia de economías de escala.

Los resultados fueron que, en un buen número de sectores, la composición internacional de comercio intrasectorial es explicada por los patrones específicos en las brechas tecnológicas (ventajas/desventajas absolutas) sectoriales. En por este motivo que concluyen que estas últimas juegan un papel dominante como factores explicativos tanto de la competitividad sectorial como de la competitividad promedio de los países y, por consiguiente, de su participación en los mercados. En donde las variables son la suma de promedios ponderados a lo largo de cada país.

Consideran que el predominio de ventajas absolutas sobre comparativas toma una segunda forma: los salarios se determinan, a través del mecanismo de ajuste que vincula las ventajas absolutas y los cambios en la dimensión macroeconómica. Las hipótesis es la siguiente: i) “los salarios en términos de moneda internacional están determinados por la relación entre tasas domésticas de actividad macroeconómica y las ventajas/desventajas tecnológicas absolutas por sector, *vis-a-vis* economías extranjeras en el sector comercial” (Dosi et al., 1993, p.156).

Para demostrar este predominio realizan un modelo de comercio internacional intrasectorial. El cual ilustra cómo la competitividad internacional está determinada por la relación entre las ventajas/desventajas tecnológicas absolutas por sector y las tasas salariales en el largo plazo.⁴² A largo plazo, para cada economía, el patrón tecnológico promedio absoluto es el factor determinante para explicar la tasa salarial; debido a esta relación de dependencia, el patrón de competitividad está en función de los rezagos/liderazgos tecnológicos específico del sector.

El argumento central que permite diferenciar al enfoque evolucionista del enfoque neoclásico, es el hecho de que su explicación sobre el comercio internacional reposa sobre todo en levantar el supuesto que recorre toda la teoría neoclásica: la libre disponibilidad a la tecnología. La teoría convencional postula que la tecnología se encuentra disponible para cualquier productor, así como para cualquier estructura productiva nacional, lo cual quiere decir que la tecnología se aproxima a un bien libre y gratuito sin restricciones. Desde la corriente evolucionista, lo que le otorga un rol relevante como variable de ajuste a las economías nacionales es la tecnología.

La innovación se convierte, de este modo, en una acción propia de la empresa en el marco de la competencia intrasectorial, ya que el primero en colocar el producto a través de la innovación se convierte en una empresa que comienza a captar, según este enfoque, una renta tecnológica, a

⁴² El análisis también puede extenderse al país, en donde se utilizaría la relación entre tasas salariales y los niveles tecnológicos promedio de cada país.

lo que debe añadirse, que sólo desemboca en una plena generalización tecnológica cuando perece el derecho de propiedad de tal innovación.

Dentro de este marco, el enfoque evolucionista recupera la representación de la economía capitalista en su aspecto dinámico, producto de la búsqueda continua de la innovación tecnológica, en donde la tecnología desempeña un rol fundamental para generar ventajas competitivas entre los distintos productores de la misma rama, a nivel nacional pero también a nivel internacional. Esto convierte al comercio internacional en una explicación que está determinada de manera estructural por la tecnología. En consecuencia, según los evolucionistas, el factor explicativo principal del comercio internacional y de las diferencias entre las tasas de crecimiento económico entre los países es la diferenciación tecnológica, lo que resulta ser compatible con la evaluación empírica que realizaron estos autores.

La fundamentación evolucionista resulta enriquecedora en términos realistas de la explicación del comercio internacional, sobre todo porque con tal fundamento, resultado de levantar el supuesto de tecnología dada y de libre acceso, se obtiene una especie de tipología entre países que proyectan al capitalismo como un modo de producción que se reproduce de manera divergente, más que convergente.

1.8 Síntesis

La presentación hasta aquí expuesta, destaca que la corriente neoclásica formula sobre todo la explicación del comercio internacional considerando exclusivamente el ajuste a través del vector de precios con n mercados, mientras que la corriente evolucionista centra el ajuste en la tecnología. Desde su perspectiva teórica, “las brechas tecnológicas internacionales, que reflejan técnicas superiores e inferiores, constituyen el mecanismo de ajuste basada en el costo” (Dosi et al., 1993, p. 24).

La corriente evolucionista se considera más próxima a la teoría objetiva del valor, formulada por los clásicos, ya que se destaca la importancia nodal de las condiciones de producción por medio de la técnica, más que al mecanismo de los precios formulado por las preferencias de los consumidores.⁴³

Los autores, que se circunscriben a dicha corriente evolucionista, expresan que su marco explicativo es más realista para la comprensión del comercio internacional; sostienen que éste es avalado por la ausencia de convergencia de las tasas de crecimiento del producto entre los

⁴³ En la perspectiva clásica, la competencia de costes se da a partir del cambio técnico materializado en el capital fijo de las empresas (Guerrero, 1995).

diferentes países, lo cual se explica por las brechas tecnológicas internacionales. Dichas brechas explican empíricamente la convergencia entre países desarrollados y la divergencia entre países subdesarrollados con relación a los primeros, garantizando, con ello, el poder explicativo que se encuentra en introducir en el análisis el criterio de la innovación tecnológica.⁴⁴

De esta manera, la conceptualización del funcionamiento del capitalismo realizada por la corriente evolucionista, explica la creciente complejidad de los procesos productivos privados destinados a obtener ganancias extraordinarias, lo que refleja una explicación del comercio internacional más allá del ajuste vía los precios. Lo anterior significa que el ajuste del comercio a través de los precios, es sólo un factor explicativo, y quizá el menos relevante, en relación a los términos y resultados del comercio internacional, adquiriendo importancia la adquisición de ventajas tecnológicas que se crean por medio de la inversión sobre la búsqueda de mejoras tecnológicas.

Esta es una representación realista de la competencia, sobre todo porque las empresas utilizan, como estrategia de diferenciación respecto a los otros productores, el desarrollo de procesos tecnológicos; la secrecía sobre el conocimiento generado se convierte en la percepción de la fuente de renta tecnológica, que viene a capturar parte del excedente de los otros productores si éstos aspiran a proseguir dentro del mercado por medio del pago de regalía. A nivel macroeconómico, el ajuste, según el enfoque evolutivo, está mediado sobre todo por la innovación tecnológica que es creada, socavando de esa manera o paralizando parcialmente, el cumplimiento del ajuste vía los precios mediados por el mecanismo de mercado y, por ende, el juego de suma positiva en el comercio internacional.

La representación de la competencia que subyace en el enfoque evolutivo es más compleja, ya que reconoce la importancia de la empresa como una unidad productiva, que más que tomadora de precios, o como en la vertiente de la competencia imperfecta, hacedora de precios, es sobre todo creadora de tecnología que despliega desde ahí toda una estrategia de precios en aras de adquirir ventaja sobre el resto de los competidores.

Por ende, la capacidad de generar tecnología se considera la fuente principal del proceso de competencia, lo que deviene en el surgimiento del monopolio u oligopolio, estructuras que no son interpretadas de manera coherente por el marco analítico de la corriente dominante, ya que ésta sólo reduce la competencia imperfecta a la fijación de los precios, mientras que la empresa de

⁴⁴ En el proceso de competencia, la búsqueda de mejoras en la tecnología se convierte en la fuente de la reducción permanente de los costos de producción, desplazando, con ello, al innovador al resto de los competidores.

competencia imperfecta en la corriente evolucionista, más bien resulta en una capacidad tecnológica mayor que se concreta en rendimientos crecientes de escala y no en rendimientos decrecientes como lo supone el modelo tradicional de comercio internacional.

El enfoque evolucionista se opone a la idea de que el comercio internacional se rige por las ventajas comparativas determinadas por el mecanismo de ajuste monetario; su postura es que la brecha tecnológica es la que rige el intercambio internacional. Por lo anterior, la corriente evolucionista expone que es la explicación de las ventajas absolutas la que se impone en términos dinámicos en el comercio internacional, lo cual trastoca la visión exclusiva de que prevalezcan las ventajas comparativas. Una posible explicación de ese desplazamiento respecto a la corriente dominante radica en que la innovación tecnológica no es en los hechos un bien público. De ahí que, el supuesto de plena disponibilidad de la tecnología sea socavado, afectando la convergencia entre los países pronosticada por la teoría neoclásica.

Es por ese motivo que, la corriente evolucionista, con dicha explicación que recae en el proceso de la innovación tecnológica, se distancia de manera radical de aquella explicación del modelo de crecimiento económico elaborada por R. Solow, quien en su modelo además de predecir la convergencia, asumió por hipótesis que la denominada caja negra conocida como tecnología se encuentra exógena dentro de su modelo, y en todo caso disponible o libre para cualquier productor.

Por supuesto, el uso de la política monetaria resulta muy relevante como una variable de ajuste respecto a la diferencia tecnológica entre países, ya que el manejo artificial del tipo de cambio puede alterar los precios relativos entre unidades productivas. Es relevante advertir que la moneda en su uso artificial por parte de la autoridad monetaria, contribuye a modificar los precios relativos, aunque ello no refleje de manera fidedigna las condiciones técnicas de producción.

Además, la corriente evolucionista, al reconocer la tecnología en cuanto a su carácter diferencial al interior de las unidades productivas localizadas en una rama o entre ramas y como mecanismo que ajusta los precios relativos, la ubica en la línea de conceptualizar a la moneda como endógena más que como exógena como se encuentra postulada en el mecanismo de la ecuación cuantitativa del dinero.

Dicha conjunción aproxima dicha corriente a la explicación del comercio internacional en términos de ventajas absolutas, y no de las ventajas comparativas. Es la tecnología lo que explica que se genere una literatura del comercio internacional que se aleja de la corriente que explica el comercio internacional en función de las ventajas comparativas determinadas por el mecanismo

de ajuste monetario que activa el libre mercado. El enfoque evolutivo, por tanto, se aleja del modelo estándar del comercio internacional como un juego de suma positiva. La implicación en términos normativos, que deriva del enfoque evolutivo, es la necesaria política económica orientada hacia la búsqueda de políticas tecnológicas y sectoriales.

De esa manera, la dicotomía Estado-mercado con la que se suele presentar la reproducción social por parte de la corriente dominante se pone en entredicho por parte de la corriente evolucionista, ya que la competencia es un proceso que depende de las decisiones de productores privados, y que en el marco de la competencia internacional resulta de enorme importancia la mediación que de manera institucional el Estado construya para mejorar la posición competitiva de las empresas que se encuentran en su perímetro.

Ello implica que el Estado se convierte por medio de la política industrial y tecnológica, así como por el manejo de la política monetaria a través del tipo de cambio, en una entidad necesaria para dar cuenta de la inserción del país en el mercado mundial, además de definir los resultados que se alcanzan en el comercio internacional. La discusión teórica de la competitividad internacional, desde la perspectiva de la teoría objetiva del valor, debe considerar las mediaciones que han mencionado: políticas industriales y tecnológicas y manejo de la política monetaria para la fijación del tipo de cambio.

La presentación de los diferentes enfoques teóricos con relación al análisis del comercio internacional, revela que la variable de ajuste planteada por las distintas corrientes es lo que permite entender las confrontaciones entre las diversas perspectivas. Sin embargo, ninguna de las corrientes antes expuestas hasta aquí explica el comercio internacional a partir de la categoría del plusvalor, ya que no la reconocen. De esta manera resulta fundamental para conocer otra aproximación teórica al comercio internacional y competitividad internacional, adentrarse a la teoría del valor de Marx, teoría que reconoce la categoría plusvalor. Este es el propósito del siguiente capítulo.

Capítulo 2

Valor y mercado mundial

2.1 Introducción

Marx pretendía describir el funcionamiento de la ley del valor en el mercado mundial capitalista. Aunque se puede encontrar en *El Capital*, en los *Grundrisse* y en *Teorías sobre la plusvalía*, su punto de vista respecto a dicha temática, no lleva a cabo la sistematización de una teoría del valor para el plano mundial como lo hizo para el caso nacional. Marx razona sin profundizar el problema de la formación de los precios en el mercado mundial y sus implicaciones, no obstante, se pueden encontrar diversos pasajes importantes en su obra con ideas importantes sobre el mercado mundial, el comercio internacional y los valores internacionales.

Marx (1857-8, Vol. 1) propone que el método científico correcto es aquel que se eleva desde las categorías abstractas -como trabajo, el dinero, el valor, división del trabajo, necesidad, valor de cambio- hasta las categorías concretas –como Estado, cambio entre las naciones y el mercado mundial-. Este posicionamiento metodológico se ve reflejado en su *Plan de Investigación*. Enlista los momentos del análisis de este modo:

1) las determinaciones abstractas generales que corresponden en mayor o menor medida a todas las formas de sociedad [...]; 2) las categorías que constituyen la articulación interna de la sociedad burguesa y sobre las cuales reposan las clases fundamentales. Capital, trabajo asalariado, propiedad territorial. Sus relaciones recíprocas. Ciudad y campo. Las tres grandes clases sociales. Cambio entre ellas. Circulación. Crédito (privado). 3) Síntesis de la sociedad burguesa bajo la forma del Estado. Considerada en relación consigo misma. Las clases “improductivas”. Impuestos. Deuda pública. Crédito público. La población. Las colonias. Emigración. 4) Relaciones internacionales de la producción. División internacional del trabajo. Cambio internacional. Exportación e importación. Curso del cambio.⁴⁵ 5) El mercado mundial y las crisis. (Marx, 1857-8, Vol. 1, pp. 29-30)

Para Marx, el comercio internacional, el tipo de cambio y el mercado mundial son diferentes momentos del análisis; el mercado mundial aparece en el último nivel de su *Plan de Investigación*, ya que sostiene que éste constituye lo concreto. Marx expresa que “lo concreto es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones, por lo tanto, unidad de lo diverso” (Marx,

⁴⁵ Curso cambiario

1857-8, Vol. 1, p.21). *Ergo*, el mercado mundial es la síntesis de múltiples determinaciones y, por ende, la unidad de lo diverso. Es probable que Marx aluda a la heterogeneidad del mercado mundial que se manifiesta en las variables nacionalmente determinadas como: TTSN, tasa general de ganancia, tasa general de explotación, equivalente monetario del valor, ejército industrial de reserva, moneda nacional, tipo de cambio nominal.

Dentro de este marco metodológico, cabe preguntarse: ¿cuál es la ley económica que explica los precios en el mercado mundial en el contexto de relaciones sociales cosificadas? ¿Cómo particulariza Marx la ley del valor en el mercado mundial? ¿Cómo se contabilizan los trabajos de productores privados que venden sus mercancías en el comercio internacional? ¿Qué papel juega el tipo de cambio en la competencia capitalista y en la distribución internacional del valor?

Como se ha visto en el capítulo uno, Ricardo parte su análisis del comercio internacional, planteando que los precios internacionales están regulados por la ley del valor y concluye que éstos terminan siendo regulados por el incremento o disminución de la cantidad de dinero en el país. En cambio, para Smith, la ley del valor opera en el campo internacional en el contexto de la competencia entre capitales que buscan la máxima ganancia. En este capítulo se busca esclarecer las ideas incipientes de Marx respecto a la determinación de los precios internacionales en el mercado mundial; es posible que, para Marx, la ley del valor en su aplicación internacional, opere de manera diferente en el seno del mercado mundial respecto al caso nacional.

En la primera parte del capítulo se expone la ley del valor de Marx en el espacio nacional de valor. El objetivo de presentar la explicación teórica que hace Marx en relación a la determinación de los precios de las mercancías en el plano nacional, es indagar sobre el papel que juegan los TTSN nacionalmente diferenciados en la reproducción del mercado mundial. En la segunda parte se exponen las ideas iniciales que Marx pretendía desarrollar en relación al problema de cómo opera la ley del valor en su aplicación internacional. El objetivo es responder cómo concibe Marx el mercado mundial, espacio de valor en donde se lleva a cabo el comercio internacional, y analizar el tratamiento que le da al problema de cómo se asigna el tiempo de trabajo social en el ámbito mundial; bajo este marco de análisis, se busca responder sí para Marx la ley del valor en el mercado mundial funciona de la misma forma que en el caso nacional o lo hace de otra manera.

2.2 Teoría del valor de Marx en el espacio nacional de valor

Según la teoría del valor de Marx, el funcionamiento normal del mecanismo de formación de precios en una economía capitalista regula la reproducción de la sociedad de clases, en la medida que asigna el tiempo de trabajo social en proporciones específicas; en *El Capital* explica cómo se resuelve el problema económico de asignar el trabajo social dentro del ámbito nacional. Para Marx, el valor, que tiene sustancia, magnitud y forma, juega un papel importante en esta asignación, ya que éste regula las decisiones productivas y, por tanto, el desarrollo del sistema capitalista; demuestra que la relación de valor o la relación que se establece entre los productores privados independientes, es la que regula la producción mercantil capitalista y su reproducción. Por ello, la teoría del valor de Marx es la clave para comprender la naturaleza y dinámica de la sociedad capitalista.

Una de las tesis principales de Marx es que la magnitud absoluta del valor de las mercancías es el tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN), la cual constituye el regulador intrínseco de los precios de mercado. El argumento es que, en un país dado, en una rama de la producción, las diversas cantidades de trabajo privado que tienen productividades diferentes se contabilizan de acuerdo a las condiciones medias de producción.

Su teoría sostiene cómo el TTSN, que tiende a ser fijado mediante el proceso de competencia en el mercado, es el regulador de la producción mercantil capitalista en la medida que, por un lado, establece la diferenciación entre los participantes que compiten dentro de una rama y, por otro lado, determina la forma y el ritmo que adopta el desarrollo de las fuerzas productivas. El intercambio de las mercancías a sus valores en cada rama de la producción, implica la sanción a los productores, castigando a los ineficientes y premiando a los eficientes; de este modo, el valor establece las estrategias para acumular; mientras los capitales atrasados deben equiparar sus productividades a las de los capitales eficientes, estos últimos deben mejorar su productividad para seguir obteniendo ganancias extraordinarias. Ambos procesos, la sanción a los productores y el establecimiento de las estrategias para acumular, responden a la categoría histórica y social de valor; el mercado aparentemente es el regulador de las decisiones productivas, sin embargo, esto no es así, el mercado solo contabiliza de forma indirecta y aproximada el trabajo social gastado dentro del espacio nacional de valor.

El tema que nos ocupa en este apartado es exponer, de forma sintética, la teoría del valor de Marx en el plano nacional; el objetivo es responder cómo se forman los precios en el contexto del libre comercio competitivo y cómo se distribuye, a través de este proceso, el trabajo social en cantidades definidas en un contexto de anarquía de la producción.

2.2.1 Producción de mercancías

Marx inicia su investigación con el análisis de la mercancía porque, desde su perspectiva, “la riqueza de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista se presenta como un “enorme cúmulo de mercancías”, y la mercancía individual como la forma elemental de esa riqueza” (Marx, 1867, t.1, Vol.1, p.43). A diferencia de los clásicos que plantean que todas las mercancías son producto del trabajo, para Marx todos los productos del trabajo son mercancías en el marco de las relaciones sociales de producción capitalistas.

Marx advierte que, en las sociedades capitalistas, fundadas sobre la relación social (propietario de los medios de producción y no propietario de los medios de producción), se caracterizan por ser un sistema en el que el objetivo principal de la producción no es la satisfacción de las necesidades sociales, sino la producción de valores de uso para la venta con el propósito de obtener una ganancia.

Marx plantea que el proceso general de producción y distribución de los productos en el capitalismo, tiene la peculiaridad de estar basado sobre la circulación de las mercancías, en donde el reparto de los productos del trabajo privado sólo tiene salida a través del mercado, implicando, con ello, una relación indirecta entre la esfera de la producción y la esfera del consumo.⁴⁶ Asimismo, que la producción generalizada de mercancías expresa las condiciones específicas de un nivel histórico determinado, que supone la producción por parte de productores privados independientes, dueños de medios de producción, que están dominados por la motivación de la ganancia y que llevan a cabo su interconexión social a través del mercado.

Para Marx, la condición de la circulación de las mercancías en dicho régimen es que éstas sean producidas como valores de uso sociales destinados al cambio y no como valores de uso para satisfacer las necesidades del propietario privado.⁴⁷ Es por medio del mercado, que los valores de uso privados son puestos como valores de uso para otros y es a través de su mediación que los capitalistas pueden apropiarse de ganancia. En otros términos, el producto privado es puesto como producto social a través de la efectivización de la venta, a través de la cual el capitalista puede adjudicarse una ganancia.

⁴⁶ “Ello implica que la constatación del carácter útil de los trabajos particulares, que en el capitalismo se lleva a cabo en forma privada, no es directa. Tal constatación descansa en la compra-venta continuamente renovada de sus productos en los mercados” (Mariña, 2007, p. 26).

⁴⁷ Afirma que: “La condición de la circulación de las mercancías es la de que ellas sean producidas como valores de cambio, no como valores de uso inmediatos, sino como valores de uso mediados por el valor de cambio” (Marx, 1857-1858, p. 130).

Es a través del carácter mercantil generalizado de la producción capitalista que los productos del trabajo individual adquieren el carácter de mercancías en tanto los productos están destinados al intercambio y como tales requieren poseer valor de uso, valor de cambio y plusvalor. Sin la capacidad para satisfacer una necesidad social no podría intercambiarse y sin la capacidad de poderse intercambiar, el capitalista no podría apropiarse de plusvalor.

Marx argumenta que, mediante el cambio, no solo los productos privados se convierten en productos sociales, también los trabajos privados independientes se articulan en la división social del trabajo fundada en la circulación de mercancías.⁴⁸ Los propietarios privados dependen uno del otro en el intercambio a través de la diversidad de mercancías; la satisfacción recíproca de sus necesidades implica la conversión de su trabajo individual en un modo de existencia particular del trabajo social en general.⁴⁹

2.2.2 Los dos factores de la mercancía: valor de uso y valor

En el Capítulo I del Tomo I de *El capital*, titulado *La mercancía*, Marx explica que la mercancía se nos pone de manifiesto con un carácter dual. “La mercancía es, en primer lugar, un objeto exterior, una cosa que merced a sus propiedades satisface necesidades humanas del tipo que fueran” (Marx, 1867, t.1, Vol.1, p.44) y, en segundo lugar, “se presenta como relación cuantitativa, proporción en que se intercambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra clase”. En este sentido, la mercancía se nos pone de manifiesto como valor de uso y como valor de cambio.

El valor de uso de la mercancía se refiere a “la utilidad de una cosa” y gracias a sus propiedades naturales (geométrica, física, química o de otra índole) puede satisfacer necesidades humanas; el valor de cambio se refiere al precio de la mercancía y constituye la propiedad social objetiva que surge de las relaciones sociales entre los hombres en la sociedad capitalista. Marx describe, por un lado, que “los valores de uso constituyen el contenido material de la riqueza, sea cual fuere la forma social de ésta” (Marx, 1867, t. 1, Vol.1, p.45) y, por otro lado, que el valor de cambio constituye la expresión de relaciones entre personas, como productores de mercancías, que se relacionan entre sí a través de las cosas.⁵⁰

⁴⁸ En este sentido, “el intercambio es el campo donde la aparente independencia de cada proceso de trabajo choca con la verdadera interdependencia inherente en la división social del trabajo” (Shaikh, 1990, p.70).

⁴⁹ Marx afirma que: “La diversidad material de las mercancías constituye el motivo material del intercambio y hace que los poseedores de mercancías dependan recíprocamente el uno del otro, ya que ninguno de ellos tiene en sus manos el objeto de su propia necesidad, y cada uno de ellos el objeto de la necesidad ajena” (Marx, 1867, t. I, Vol.1, p. 195).

⁵⁰ Para Rubin (1974), el objeto de la teoría del valor de Marx son las relaciones entre personas que están vinculadas entre sí a través de las cosas.

Marx hace notar que, recurriendo a la terminología en boga, la mercancía es valor de uso y valor de cambio, sin embargo, desde su punto de vista, esto es falso. Demuestra que, “la mercancía es valor de uso u objeto para el uso y valor” (ibid., p.74). Revela que, en el plano aparente, la mercancía tiene un carácter dual como **valor de uso** y **valor de cambio**; sin embargo, en el plano esencial, la mercancía es **valor de uso** y **valor**.

Marx descubre la dualidad oculta en la mercancía, la cual se manifiesta en la relación de intercambio entre dos mercancías. “La antítesis interna entre valor de uso y valor, oculta en la mercancía, se manifiesta pues a través de una antítesis externa, es decir a través de la relación entre dos mercancías” (ibid., p.75). Para demostrarlo, parte de “la antítesis externa”. Para Marx, en el intercambio, cada mercancía individual, por ejemplo, x cantidad de la mercancía de A, se puede intercambiar por y mercancías de B, o z mercancías de C, o w mercancías de D, etc.: $xA=yB=zC=wD$. En este caso, la mercancía A tiene un gran número de valores de cambio de la misma magnitud $1A=2B=3Z$.⁵¹ Se pregunta qué denota la ecuación $xA=yB$. Advierte que existe algo común, de la misma magnitud, en dos mercancías que tienen, por un lado, diferentes propiedades naturales y, por otro lado, el mismo valor de cambio; por lo cual afirma que “es preciso reducir los valores de cambio de las mercancías a algo que les sea común”.

Este planteamiento teórico se puede reformular en la pregunta: ¿cuál es la cualidad común de dos mercancías físicamente diferentes que tienen el mismo valor de cambio? Marx explica la igualdad de los valores de cambio a través de la ley económica que descubre: la ley del valor. “El objetivo de esta teoría es descubrir las leyes del equilibrio [de la distribución] del trabajo tras la regularidad en la igualación de las cosas [en el proceso del cambio]” (Rubin, 1974, p.120). Para Marx, el valor de cambio “se modifica constantemente según el tiempo y el lugar” y “parece ser algo contingente” (Marx, 1867, t. 1, Vol. 1, p. 45); sin embargo, dicha ley económica explica que el valor de cambio está regulado por el valor.

La teoría del valor de Marx responde cuál es la propiedad social común que iguala dos valores de uso que tienen el mismo valor de cambio; la ley del valor explica que lo que fundamenta la equivalencia entre dos valores de cambio de la misma magnitud es el valor, el cual tiene **sustancia, magnitud y forma**. Para demostrarlo, Marx inicia el análisis en el plano superficial de la mercancía, distinguiendo entre valor de uso y valor de cambio, para arribar, a partir de una serie de pasos lógicos, al plano esencial de la mercancía: la distinción entre valor de uso y valor.

⁵¹ En este caso, el valor de cambio es el número de mercancías que pueden obtenerse a cambio de una mercancía dada.

En este último plano sostiene que, lo que fundamenta la mercancía no solo es la materialidad del valor de uso, sino la **objetividad** del valor que “solo puede revelarse en la relación social de unas mercancías con otras” (ibid., p. 58). En tal sentido, deduce que el valor de uso y el valor son los dos requisitos reales de la mercancía. Afirma:

Las mercancías vienen al mundo revistiendo la forma de valores de uso o cuerpos de mercancías: hierro, lienzo, trigo, etc. Es ésta su prosaica forma natural. Sin embargo, sólo son mercancías debido a su dualidad, a que son objetos de uso y, simultáneamente, portadoras de valor. Sólo se presentan como mercancías, por ende, o sólo poseen la forma de mercancías, en la medida en que tienen una forma doble: la forma natural y la forma de valor. (Marx, 1867, t. I, Vol.1, p. 58)

Como señala Marx, las mercancías son la unidad de valor y de valor de uso, en donde el valor de uso es el soporte material del valor. Sin valor de uso no hay mercancía y, por ende, si no hay valor de uso no hay valor; en este sentido, el valor de uso es una condición necesaria para que la mercancía tenga valor. Mientras tanto, Ricardo, manteniéndose en el plano aparental, afirma que, “si un bien no fuera, de ningún modo, útil [...], no tendría ningún valor de cambio” (Ricardo, 1817, p.9).

2.2.2.1 Sustancia del valor

Se ha visto que, para Marx, la **sustancia del valor** que faculta la equivalencia cuantitativa en el intercambio, no puede estar asociado a las propiedades físicas, materiales, naturales o sensoriales de las mercancías, sino a una propiedad común de carácter social e histórico que todas las mercancías expresan en el intercambio: el trabajo abstracto humano indiferenciado objetivado.⁵²

Marx expresa que, “en cuanto valores de uso, las mercancías son, ante todo, diferentes en cuanto a la cualidad; como valores de cambio solo pueden diferir por su cantidad, y no contienen, por consiguiente, ni un solo átomo de valor de uso” (Marx, 1867, t.1, Vol.1, p. 46); sostiene que, “es precisamente la abstracción de sus valores de uso lo que caracteriza la relación de intercambio entre las mercancías” (ibid.). Razona que, en el marco de esta relación, si hacemos abstracción de los atributos concretos tanto de las mercancías, como de los trabajos concretos que los producen, retenemos solo “trabajo humano indiferenciado”, esto es, un “gasto de fuerza de trabajo humano sin consideración a la forma en que se gastó la misma” (Marx, 1867, t.1, Vol.1,

⁵² En una sociedad primitiva, el producto del trabajo es directamente social, pero en la sociedad capitalista, el trabajo privado se tiene que validar indirectamente como trabajo social a través del mercado.

p. 47). Esta equivalencia cualitativa de las mercancías, como **trabajo abstractamente humano objetivado**, se pone de manifiesto en la relación social de intercambiabilidad entre las diversas mercancías.

Teniendo en cuenta a Marx, los diversos procesos laborales se distinguen cualitativamente por los diferentes trabajos concretos que producen valores de uso particulares y se asemejan cualitativamente porque en todos ellos existe una actividad tangible de trabajo abstracto que produce valor.⁵³ Sin embargo, en el intercambio no se reconocen los trabajos concretos creadores de valores de uso diferenciados, sino el trabajo abstracto objetivado creador de valor. En la esfera de la circulación, sólo ha quedado trabajo abstracto humano **indiferenciado solidificado**. De este modo, Marx explica cómo, en el intercambio, se homogenizan los diversos trabajos concretos como trabajo abstracto **indiferenciado cristalizado** con respecto a la actividad concreta; explica cómo esta reducción de los distintos trabajos particulares a trabajo abstracto humano objetivado opera continuamente en la realidad concreta de la producción mercantil capitalista.

Para Marx, “todo trabajo es, por un lado, gasto de fuerza humana de trabajo en un sentido fisiológico, y es en esta condición de trabajo humano igual, o de trabajo abstractamente humano, como constituye el valor de la mercancía” (Marx, 1867, t.I, Vol.1, p. 57). Precisa, asimismo, que, “solo en cuanto cristalizaciones de esa sustancia social común a ellas, son valores” (ibid., p. 47). En este sentido, el **trabajo abstracto humano objetivado**, como sustancia del valor, no se limita a ser mero gasto de fuerza de trabajo fisiológico, sino que éste tiene un carácter social en el marco de la división social del trabajo fundada en la relación social de intercambiabilidad de unas mercancías por otras. Es importante subrayar que, según Marx, el trabajo abstracto humano objetivado, en tanto forma social determinada, es la única fuente de valor de las mercancías.

Marx afirma que “las mercancías sólo poseen objetividad como valores en la medida en que son expresiones de la misma unidad social, del trabajo humano; que su objetividad en cuanto valores, por tanto, es de naturaleza puramente social” (ibid., p. 58). Expresa, asimismo, que “dicha objetividad como valores sólo puede ponerse de manifiesto en la relación social entre diversas mercancías” (ibid.). En consecuencia, el **valor** constituye la propiedad social y, por ende, objetiva, que adquieren los productos del trabajo en el marco de determinadas relaciones de

⁵³ El trabajo, como trabajo abstracto humano, adquiere la facultad de crear valor a través de la acción de la fuerza de trabajo sobre los medios de producción en el proceso laboral. En la producción mercantil, el valor de uso adquiere su carácter de mercancía desde su concepción y el trabajo es a la vez concreto y abstracto desde el mismo comienzo (Shaikh, 1990, p. 74).

producción entre propietarios privados de mercancías; en otras palabras, ese algo común que se manifiesta en la relación de intercambio entre las mercancías es pues su **valor**, cuya **sustancia social** es el trabajo abstracto humano materializado en la mercancía.

Con base en Marx, la determinación social del trabajo abstracto humano objetivado como sustancia del valor, emerge históricamente del hecho de que la producción y distribución social se organiza sobre la base del intercambio. El carácter social del trabajo abstracto humano solo se manifiesta en la relación social de intercambio entre diversas mercancías; a través de esta relación, el **trabajo abstracto privado** se expresa indirectamente como **trabajo abstracto social**. Por lo que, el trabajo abstracto privado que no se socializa a través del intercambio, no entra como trabajo abstracto en la intrincada división social del trabajo.

Por esta razón, el “trabajo abstractamente humano” tiene un carácter histórico, ya que éste en el modo de producción capitalista está organizado bajo una forma de producción social determinada, la producción de mercancías, en donde la igualación social de los trabajos materialmente diferenciados se da a través del intercambio. Así, para Marx, el trabajo abstracto adquiere necesariamente la forma social de valor sólo en la producción mercantil; sólo en este contexto específico, el **valor** expresa una relación social de interconexión social de los productores privados a través del intercambio.⁵⁴

2.2.2.2 Magnitud del valor

El análisis de la **magnitud del valor** necesariamente supone el análisis de la sustancia del valor, ya que el trabajo abstracto cristalizado en una mercancía tiene una magnitud. Marx se pregunta: ¿cómo medir la magnitud del valor? La respuesta inmediata es que la magnitud del valor se mide por la cantidad de “sustancia generadora de valor” (Marx, 1867, t.1, Vol.1, p. 48). Dicha cantidad, apunta, se puede medir “por su duración y el tiempo de trabajo” y su “patrón de medida” puede ser “en determinadas fracciones temporales” como horas, días, etc. (ibid.). En el caso de la producción de una mercancía, desde la perspectiva de un productor, el valor individual se determina por la **cantidad total de trabajo abstracto**, tanto directo como indirecto, en las condiciones particulares de producción. Pero si se considera la producción de la misma mercancía en un país dado, el valor se determina por la cantidad total de trabajo abstracto **promediamente** necesario objetivado para su producción. Marx afirma que:

⁵⁴ En la relación de intercambiabilidad se manifiesta el trabajo abstracto como una relación social entre propietarios privados, ya que un productor, por ejemplo, el que produce la mercancía A, puede comparar el producto de su trabajo con el resto de los productos del trabajo de los productores que producen B, C y D.

Podría parecer que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo gastada en su producción, cuanto más perezoso o torpe fuera un hombre tanto más valiosa sería su mercancía, porque aquél necesitaría tanto más tiempo para fabricarla. Sin embargo, el trabajo que genera la sustancia de los valores es trabajo humano indiferenciado, gasto de la misma fuerza humana de trabajo. El conjunto de la fuerza de trabajo de la sociedad, representado en los valores del mundo de las mercancías, hace las veces aquí de una y la misma fuerza humana de trabajo, por más que se componga de innumerables fuerzas de trabajo individuales. Cada una de esas fuerzas de trabajo individuales es la misma fuerza de trabajo humana que las demás, en cuanto posee el carácter de fuerza de trabajo social media y opera como tal fuerza de trabajo social media, es decir, en cuanto, en la producción de una mercancía, sólo utiliza el tiempo de trabajo promedialmente necesario, o *tiempo de trabajo socialmente necesario*. (Marx, 1867, t. I, Vol.1, p.48)

Cuando Marx alude al tiempo de trabajo promedialmente necesario para su producción se refiere al tiempo de trabajo “requerido para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad de trabajo” (Marx, 1867, t.1, Vol. 1, p. 48).

Según Marx, los medios de producción representativos de la fuerza productiva media requieren una fuerza de trabajo media y objetos de trabajo de calidad normal. Pone el ejemplo en el sector de tela en Inglaterra, en donde el telar de vapor es el instrumento que impera socialmente y, por ende, debe aplicarse fuerza de trabajo con el grado social medio de destreza e intensidad de trabajo. Bajo estas condiciones normales de producción vigentes, el tejedor manual no contará como trabajo de calidad normal debido a que requiere más tiempo que el socialmente necesario. Así pues, la *magnitud* de valor está determinado por “la *cantidad de trabajo socialmente necesario*” o por “el *tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso*”. “Cada mercancía es considerada aquí, en general, como ejemplar medio de su clase” (Marx, 1867, t.1, Vol. 1, pp. 48-9), independientemente del tiempo de trabajo abstracto realmente utilizado en la producción.

Marx menciona que “las mercancías que contienen cantidades iguales de trabajo, [...], tienen “la *misma magnitud del valor*”, de modo que “el valor de una mercancía es al valor de cualquier otra, como el tiempo de trabajo necesario para la producción de la una es al tiempo de trabajo necesario para la producción de la otra” (ibid., p. 49). Así, es en función del TTSN objetivado que se pueden comparar unas mercancías por otras en determinadas proporciones, lo que

implica teóricamente que las mercancías en cuanto valores se diferencian cuantitativamente por la cantidad de trabajo abstracto necesario que cristalizan.

Recapitulando, los diversos trabajos individuales, en su carácter de trabajo abstracto, crean valor en sus respectivos procesos laborales; sin embargo, ese algo común que se manifiesta en el intercambio de las mercancías no es su trabajo abstracto individual sino su trabajo abstracto promedialmente necesario objetivado de carácter social. No es el tiempo de trabajo abstracto individual sino el tiempo de **trabajo abstracto socialmente necesario cristalizado** lo que determina la **magnitud de su valor**. Si no fuera así, se tendrían tantas medidas de valor como productores hubiera, lo cual implicaría que el productor que haya invertido más tiempo en su producción, realizaría más valor.

La teoría del valor de Marx esclarece cómo, “bajo unas condiciones de producción dadas, cierto tipo de valores de uso requerirán una cantidad definida de tiempo de trabajo social para su producción” (Shaikh,1990). Este sería el primer aspecto del TTSN y se define como el tiempo de trabajo medio requerido por unidad de producto bajo las condiciones de producción dadas; un segundo aspecto del TTSN se refiere “al tiempo de trabajo total que sería necesario en esta rama de la industria para satisfacer la necesidad social manifiesta” (ibid.). Ambas definiciones deben tenerse en cuenta para comprender cómo el TTSN se impone como medida reguladora de los precios de mercado.

De acuerdo con Marx, el proceso social que tiende a establecer el TTSN como regulador de los precios de mercado tiene lugar en el mercado, en el cual confluyen compradores y productores. Dicho proceso es la **competencia**, a través de la cual se determina el precio de mercado uniforme -precio regulador de los precios coyunturales de mercado- para todas las mercancías de una rama de la producción; este precio es regulado por el TTSN de las mercancías producidas en cada rama de la producción. Con base en Marx, este hecho, no implica la creación del valor en la esfera de la circulación. Aunque el valor creado está determinado por el tiempo de trabajo efectivamente en la producción, éste se valida socialmente, por mediación de la competencia en el mercado, como cristalización del TTSN. En cada esfera, en el marco de la competencia que opera en el mercado, los tiempos de trabajo empleados por los productores individuales se equiparán según el tiempo de trabajo promedialmente necesario objetivado, en tanto que en su producción se gastó fuerza de trabajo que corresponde a las condiciones medias de producción. En líneas generales, Marx explica cómo, por el proceso de competencia en el mercado, el tiempo de trabajo realmente empleado en la producción solamente cuenta como TTSN objetivado.

La teoría del valor de Marx dilucida cómo “el carácter mercantil de la producción capitalista impone una contabilidad social del trabajo *a través de los mercados*, que es diferente de su contabilización directa como trabajo gastado en la producción” (Valle, 1991, p.74). Asimismo, cómo por mediación de la competencia en el mercado se tiende a *asignar* un valor cuantitativo diferente al valor individual: el TTSN. Esclarece cómo la magnitud del valor o el TTSN, regulador del precio de mercado uniforme, “es un resultante de diferentes niveles de productividad del trabajo en diferentes empresas” (Rubin, 1974); lo que significa que el **precio de mercado uniforme** “se establece sólo como resultado del proceso social de la competencia entre empresas con diferentes niveles de productividad” (ibid.).

En síntesis, en el proceso de intercambio, la reducción del trabajo concreto a trabajo abstracto implica simultáneamente también la reducción del tiempo de trabajo abstracto particular a tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario objetivado; la realización del valor de uso como valor de cambio expresa no sólo el carácter cualitativo del valor como trabajo abstracto cristalizado, sino su carácter cuantitativo como tiempo de trabajo socialmente necesario objetivado.⁵⁵

De acuerdo con Marx, la magnitud del valor de una mercancía no se mantiene constante, ya que el tiempo de trabajo socialmente necesario no es una medida invariable, sino que varía con el cambio en la **fuerza productiva del trabajo**, la cual “está determinada por múltiples circunstancias” entre las que destaca: “el nivel medio de destreza e intensidad de trabajo, el estadio de desarrollo en que se hallan la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala, la eficiencia de los medios de producción y las condiciones naturales” (Marx, 1867, t.1, Vol. 1, p. 50). Desde su punto de vista, la variación en la magnitud del valor esta inversamente relacionada con el cambio en la fuerza productiva del trabajo.

En términos generales: cuanto mayor sea la capacidad productiva del trabajo, tanto menor será el tiempo de trabajo requerido para la producción de un artículo, tanto menor la masa de trabajo cristalizada en él, tanto menor su valor. A la inversa, cuanto menor sea la fuerza productiva del trabajo, tanto mayor será el tiempo de trabajo necesario para la producción de un artículo, tanto mayor su valor. (Marx, 1867, t. I, Vol. 1, p. 50)

⁵⁵ Cabe señalar que, “la medida del valor que se trata aquí no es una medida simplemente cuantitativa. Es también cualitativa en el sentido de que el tiempo de trabajo realmente empleado por cada productor individual, solamente vale como valor en tanto promedio social” (Gill, 2002, pp.105-106).

Marx descubre que el aumento de la fuerza productiva del trabajo puede crear más valores de uso sin que genere mayor valor, esto sucede si el espacio de tiempo se mantiene constante. Al respecto afirma:

El mismo trabajo, pues, por más que cambie la fuerza productiva, rinde siempre *la misma magnitud de valor* en *los mismos espacios de tiempo*. Pero en *el mismo espacio de tiempo* suministra *valores de uso en diferentes cantidades*: más, cuando aumenta la fuerza productiva, y menos cuando disminuye. Es así como el mismo cambio que tiene lugar en la fuerza productiva y por obra del cual el trabajo se vuelve más fecundo, haciendo que aumente, por ende, la masa de los valores de uso proporcionados por éste, *reduce la magnitud de valor* de esa masa total *acrecentada*, siempre que abrevie la suma del *tiempo de trabajo* necesario para la producción de dicha masa. (Marx, 1867, t. I, Vol.1, p. 57)

Para Marx, “si la intensidad de trabajo aumentara en todos los ramos industriales al mismo tiempo y de manera uniforme”, en este caso, “el nuevo grado de intensidad, más elevado, se convertiría en el grado normal social, establecido por la costumbre” (Marx, t. I, Vol. 2, p. 637). En este contexto, si suponemos que la duración de la jornada se mantiene constante, entonces, al aumentar la cantidad de trabajo en todos los ramos por la mayor intensidad, la misma jornada se representa en un producto de valor mayor en cada rama. “Ya sea que la magnitud del trabajo varíe en extensión o en intensidad, a su cambio de magnitud corresponde un cambio en la magnitud de su producto de valor” (ibid.). Estas son las consecuencias de elevar el grado de intensidad en un país dado. Marx también vislumbra los efectos en la ley del valor que emergen cuando las diversas naciones tienen grados de intensidad media del trabajo diferentes en el mercado mundial. Esto se verá en el apartado 2.3.4 *Ley del valor en su aplicación internacional*

2.2.2.3 Forma de valor

Una vez que Marx analiza la sustancia del valor y la magnitud del valor, pasa a analizar la forma que adopta el valor en el intercambio. Una vez que demuestra que ese algo común, que se manifiesta en la relación de intercambiabilidad entre las diversas mercancías, es una determinada cantidad de trabajo abstracto objetivado en tanto promedio social, pasa a analizar la **forma de valor** o **valor de cambio**, es decir, la forma fenoménica en que se manifiesta ese *quantum* de valor objetivado. “Del valor contemplado como una magnitud determinada cuantitativamente, debemos pasar al valor que abordamos como una forma social cualitativamente determinada” (Rubin, 1974, p.120).

Como se ha visto, para Marx, las mercancías contienen valor en tanto en ellas está materializado trabajo abstracto y éste sólo se revela a través de las relaciones sistemáticas de intercambio de unos valores de uso por otros.⁵⁶ En realidad, la relación de intercambiabilidad entre ellas no es directa; la mediación entre ellas está dada por el dinero; por cada mercancía que se intercambia se obtiene una determinada cantidad de dinero, más que un número determinado de mercancías.

Para que el valor se exprese efectivamente como parte de la unidad de trabajo social abstracto, se requiere una representación independiente de valor que sirva como material en relación al cual todas las mercancías midan su valor. Marx encuentra que la mercancía especial en la cual todas expresan su valor es el oro; ésta, al cumplir la función de **equivalente general**, se constituye en la **forma dinero**. Marx pasa por una serie de pasos lógicos para responder cómo el valor cuantitativo (TTSN) debe necesariamente encontrar una forma social de manifestación; parte su análisis de la forma simple del valor, pasando por la forma desplegada y general hasta llegar a la forma dinero. Los tres primeros pasos representan formas limitadas de expresión del valor de las mercancías, ya que estas formas aún no adquieren una forma unitaria y universal que mida el valor de las mercancías.

Bajo la forma dinero del valor se supera esta limitación, ya que, dentro del conjunto de mercancías, el oro se convierte en el equivalente general que se usa, por lo general, como magnitud relativa del valor de las mercancías, en la medida que ella misma contiene trabajo abstracto objetivado; por ello, el dinero “[...] es el valor, vuelto autónomo, de las mercancías” (Marx, 1867, t. 1, Vol.1, p.141), en relación al cual todas las mercancías miden su valor.

Es por esta razón que, para Marx, el dinero es un resultado histórico, ya que sólo surge “como obra común del mundo de las mercancías” (ibid., p.81); emerge en la relación de intercambiabilidad de unas mercancías por otras. “En la misma medida en que se consuma la transformación de los *productos del trabajo en mercancías*, se lleva a cabo la transformación de la *mercancía en dinero*” (ibid., p.106). Cuando los productos del trabajo lanzados al mercado se intercambian por la mercancía-dinero, se manifiesta el carácter social del trabajo abstracto, más precisamente, el producto del trabajo individual se acredita como parte del trabajo social y, en ese sentido, la mercancía dinero constituye una relación social de interconexión de los productores privados en la división social del trabajo.⁵⁷ Es así como, en el intercambio de las

⁵⁶ Foley afirma que “la capacidad de las mercancías de establecer una relación de equivalencia entre sí por cambiar de lugar mediante el intercambio es un reflejo de que todas contienen la misma sustancia” (Foley, 1989).

⁵⁷ “La moneda expresa antes que nada una relación social de coordinación de los productores privados en el seno de la producción social. Es la forma específica por la que el trabajo adquiere su carácter social en la sociedad mercantil. Es la mediación necesaria por la que opera la socialización del trabajo en esta sociedad específica” (Gill, 2002, p.150).

mercancías por dinero en la producción mercantil generalizada, los valores se relacionan entre sí como partes constitutivas de la división social del trabajo.

Marx señala que los valores de las mercancías deben tomar la forma dinero en el intercambio, “como encarnación visible, crisálida de todo trabajo humano” (ibid., p.82); sin esta forma unitaria y universal del valor, el trabajo abstracto objetivado en las mercancías no puede expresarse; es a través del dinero-mercancía, reconocido socialmente como equivalente universal, que se manifiesta el valor contenido en ellas. Afirma que, “[...] la objetividad del valor de las mercancías, por ser la mera “existencia social” de las cosas, únicamente puede quedar expresada por la relación social omnilateral entre las mismas; la forma valor de las mercancías por consiguiente tiene que ser una forma socialmente vigente” (Marx, 1867, t. I. Vol. 1, p. 81).

Como argumenta Marx, la función social de la mercancía oro es la de “desempeñar *dentro del mundo de las mercancías* el papel de equivalente general” (ibid., p.85) y en ese papel es designada como dinero con diversas funciones. Su primera función, como medida de valores “consiste en proporcionar al mundo de las mercancías el material para la expresión de su valor, o bien en representar los valores mercantiles como magnitudes de igual denominación, cualitativamente iguales y cuantitativamente comparables” (ibid., p.115). (el subrayado es nuestro). Inmediatamente señala que “en cuanto medida de valor, el dinero es la *forma de manifestación necesaria* de la medida del valor *inmanente* de las mercancías: el tiempo de trabajo” (ibid.).⁵⁸ Sólo puede cumplir esta función en tanto la mercancía dinero, como las demás mercancías, tienen valor; sólo bajo esta condición es que las mercancías pueden expresar TTSN objetivado en términos de una determinada cantidad de oro.

2.2.3 Precio y valor del dinero

Desde la posición de Marx, la magnitud del valor de una mercancía debe tomar la forma de precio en dinero en el intercambio. Así pues, los precios de las mercancías se relacionan entre sí como expresiones del valor cuantitativo (TTSN); en el intercambio, cada mercancía es equivalente de otra en proporción en que representan la misma cantidad de trabajo socialmente necesario. “Todas las mercancías, en cuanto valores de cambio, son sólo expresiones *relativas* del tiempo de trabajo social, y de que su relatividad no estriba solamente, ni mucho menos, en la proporción en que se intercambian, sino en la relación que todas ellas guardan con este trabajo social, como sustancia suya” (Marx, 1862-3, t. II, p.152).

⁵⁸ El TTSN es, por tanto, una medida interna, esencial y absoluta del valor y el valor de cambio es una medida externa, fenoménica y relativa del valor (Mariña, 2007, p. 28).

Según Marx, el trabajo abstracto objetivado en las mercancías se expresa idealmente en la mercancía dineraria, ya que el propietario de las mercancías para comunicar los precios no requiere la posesión real de la mercancía dineraria. “Su determinación de precio es su transformación sólo ideal en el equivalente general, una equiparación con el oro que aún queda por realizar” (Marx, 1859, p.53). Bajo la forma de precio ideal “está latentemente implícita la necesidad de la enajenación de la mercancía a cambio de oro contante y sonante, la posibilidad de su no enajenación, en suma, toda la contradicción que surge del hecho que el producto es mercancía [...]” (ibid., p.55). Aunado a esto, para que los precios de las mercancías se transformen de dinero ideal a dinero real, se requiere que se efectivice la venta de las mercancías en la esfera de la circulación, en donde el dinero funciona como medio de cambio.

Para Marx, en la etapa histórica en que el trabajo privado es indirectamente social, el dinero no puede representar de manera directa el tiempo de trabajo.

Preguntarse por qué el dinero *no* representa *de manera directa* el *tiempo* mismo del trabajo -de suerte, por ejemplo, que un billete represente x horas de trabajo-, viene a ser lo mismo, simplemente, que preguntarse por qué, sobre la base de la producción mercantil, los productos del trabajo tienen que representarse como mercancías, ya que la representación de la mercancía lleva implícito su desdoblamiento en mercancía y mercancía dineraria. O por qué no se puede tratar de trabajo privado como si fuera trabajo directamente social, como a su contrario. (Marx, 1867, t. I, Vol.1, pp. 115-116)

En la teoría del valor de Marx, el **intercambio de equivalentes** se logra cuando las mercancías se intercambian por otras con valor equivalente; se materializa en el intercambio cuando los productos son vendidos y reciben una cierta cantidad de dinero que es encarnación del trabajo social. Para Marx, “La *expresión del valor* de una mercancía en oro -x mercancía A= mercancía dineraria- constituye su forma de dinero o su precio” (ibid., p.116). O, en otros términos, “El precio es la *denominación dineraria* del trabajo objetivado en la mercancía” (ibid., p.124).

Marx centra su atención en el sistema mercancía dinero, en el cual el oro constituye el equivalente general y la unidad monetaria o patrón de precios se debe definir como cierta cantidad de esta mercancía dinero (Foley, 1989). En este caso, el precio de cualquier mercancía está determinado directamente por el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario de la mercancía *i* e inversamente por el valor de la mercancía dinero oro. Lo cual implica que, “los precios de las mercancías sólo pueden aumentar de manera generalizada si se mantiene constante el valor del dinero y aumentan los valores de las mercancías o sí, permaneciendo éstos inalterables, el valor del dinero baja. Y a la inversa” (Marx, 1867, t. I, Vol.1, p.121).

Así, el valor de las mercancías sólo puede representarse en un sistema contable de precios en la producción mercantil generalizada; en el **sistema de precios dinerarios**, los valores se miden relativamente en cantidades de mercancía dinero; en un **sistema de precios monetarios**, los valores se miden relativamente en cantidades de símbolo monetarios (Mariña, 2007). En el sistema de precios dinerarios, el **valor del dinero** se refiere al tiempo de trabajo representado en una onza de oro y en un sistema de precios monetarios éste se refiere a “la cantidad promedio de tiempo de trabajo social que se requiere para agregarle un dólar de valor a las mercancías” (Foley, 1989, p.29). En este último caso, “el dólar corresponde a cierta cantidad de oro, el cual contiene cierta cantidad de tiempo de trabajo, y esta definición establece la relación entre la unidad monetaria, el dólar y el tiempo de trabajo social” (ibid., p.31).⁵⁹

En un sistema de precios en donde el equivalente general es la mercancía dinero, la medida del valor de las mercancías constituye una **medida relativa** por relacionar dos **valores absolutos**, el valor de cada mercancía *i* con el valor de una unidad de la mercancía oro. Para que el valor de la mercancía *i* sólo se manifieste en términos de una determinada cantidad de mercancía dineraria en la esfera de la circulación y no directamente en horas de trabajo, requiere necesariamente que la relación entre el valor de la mercancía *i* y su precio este mediada por el valor del dinero, es decir, por el valor de una unidad (una onza) de oro.

Marx utiliza el término **valor del dinero** para referirse a la cantidad de trabajo abstracto representada en una unidad de la mercancía dinero. Está determinado por la suma de los valores de todas las mercancías producidas en un año dado entre la suma de sus respectivos precios dinerarios (Shaikh, 1990). “El valor del dinero cambia con el tiempo por los cambios en la productividad del trabajo y también por los cambios generales en los precios de todas las mercancías: la inflación o la deflación” (Foley, 1989, p.23).

En la literatura marxista se denomina al inverso del valor del dinero, **expresión monetaria del tiempo de trabajo** (*MELT* por sus siglas en inglés), que se define como la cantidad de unidades monetarias en que se expresa una unidad de tiempo (por ejemplo, una hora).

La idea que subyace al uso de este coeficiente es que como el precio de la producción global (el valor monetario de la suma de bienes y servicios producidos por la economía en un año) expresa el trabajo social global (la totalidad del trabajo privado validado en el

⁵⁹ En un sistema de precios en el que el equivalente general es una unidad abstracta de cuenta, el valor del dinero se determina históricamente, mediante las decisiones de los productores mismos de mercancías respecto a los precios (Foley, 1989, p.29).

intercambio como trabajo abstracto en ese mismo periodo), una unidad monetaria representa siempre una determinada fracción de ese trabajo total (Nieto, 2015, p. 79).

“Para el total y tratándose de una economía cerrada, la producción bruta en términos dinerarios será proporcional al valor y la constante de proporcionalidad sería el recíproco de la magnitud unitaria de valor de la moneda” (Valle, 1991). Esta última es la expresión dineraria del valor que transforma los valores a precios. Para Valle, “parece correcto traducir el intercambio de equivalentes como cada precio es proporcional al valor” y puede aplicar tanto con dinero mercancía como con dinero fiduciario.

2.2.4 Precios directos y precios de producción

Un elemento fundamental de la teoría del valor de Marx es la ley del valor, la cual expresa cuáles son los determinantes del valor de cambio; en otros términos, la ley del valor explica el fenómeno de los precios de mercado en el capitalismo. Desde un punto de vista general, Marx explica como los precios de mercado en cada esfera de la producción están determinados, por un lado, de forma coyuntural y secundaria por las fluctuaciones de la oferta y demanda y, por otro lado, de forma estructural y principal por la magnitud del valor, cuyo movimiento tiende a dominar y regular los precios de mercado. Afirma que “comoquiera que estén regulados los precios, [...] la ley del valor rige su movimiento” (Marx, 1894, t. III, Vol.6, p. 227).

Marx distingue diversos centros de gravitación de los **precios de mercado**; en su forma más abstracta como precio proporcional al valor y en su forma más concreta como precio de producción; vincula ambos centros, en cada nivel de análisis, con diferentes magnitudes de valor. “Estos centros de gravitación están regidos por la ley del valor, entendida como el conjunto de determinaciones del tiempo de trabajo socialmente necesario objetivado en las mercancías” (Mariña, 2008, p. 113).

En los tomos I y II de *El capital*, Marx supone que el centro de gravitación es el precio que es proporcional al valor, determinado por la relación entre el valor de la mercancía y el valor de la unidad de dinero. Shaikh (1990) lo define como **precio directo**. En el tomo III de *El capital*, Marx supone que el centro de gravitación es el **precio de producción**. En este nivel de análisis más concreto, considera las distintas dimensiones de la competencia y los distintos niveles en que se efectúa (Mariña, 2008, p.31): i) la relación de competencia entre múltiples capitales que integran cada sector particular; ii) las relaciones de competencia entre las clases capitalista y asalariada y entre la totalidad de los capitales individuales que integran el sistema económico; iii) la relación de competencia entre los múltiples capitales sectoriales que conforman el capital social .

En un primer nivel de análisis, Marx busca desarrollar cómo la **medida relativa de valor** brota de la **magnitud absoluta de valor**; en otros términos, cómo el valor se transforma en valor de cambio. Esta idea la aborda en la primera sección del volumen I de *El capital*. En un segundo nivel de análisis, desarrolla, en el tomo III, las diferentes formas de expresión del valor, desde la forma más simple (**precio directo**) hasta la más compleja (**precio de producción**), incorporando la competencia como elemento fundamental en el análisis. En este sentido, la determinación de los precios de mercado por los TTSN es un proceso que implica dos tipos de mutaciones analíticamente diferentes (Mariña, 2007): i) el paso de la forma absoluta a la forma relativa del valor; ii) los cambios en las diferentes formas de expresión del valor.

Según Mariña, el tratamiento que hace Marx en los capítulos IX y X del tomo III de *El capital*, en relación a los cambios en las diferentes formas de valor es un tanto imprecisa, ya que “no distingue explícita ni rigurosamente los diferentes planos de los valores y precios ni su articulación a través del dinero” (ibid., p.30). Desde su perspectiva, el ascenso de un plano de profundidad a otro es el paso de la esencia a su forma de manifestación; el cual implica el paso de la forma absoluta a la forma relativa del valor. Por otro lado, el ascenso de un nivel de complejidad a otro es el paso del precio directo al precio de producción; el cual implica el paso de la determinación de los precios en un nivel de competencia simple (competencia intrasectorial) a uno más complejo (competencia general y competencia intrasectorial) (ibid.).

En consecuencia, una teoría marxista que dé cuenta de los fenómenos de los precios debe contener una estructura conceptual que relacione los precios y los valores en sus diferentes planos de profundidad (el paso de la esencia a su forma de manifestación) y, simultáneamente, en sus diferentes niveles de complejidad (el paso del valor de cambio de un nivel abstracto de análisis a un nivel más concreto).

Guerrero (2003) analiza, por ejemplo, la relación valor-precio en sus diferentes grados de profundidad y de complejidad, considerando además las diferentes modalidades en las que ha evolucionado el dinero (dinero mercancía-dinero crédito). Mariña (2007), por su parte, metodológicamente distingue los diferentes planos, valor y precios, en sus distintos niveles de complejidad. En el plano del valor define **valor social medio** y **valor de producción**, los cuales en términos monetarios corresponde a las categorías de **precio directo** y **precio de producción**, respectivamente. Esta distinción permite comprender que la transformación es del precio directo al precio de producción y no del valor al precio de producción, como lo indica Marx en el capítulo X, *Formación de una tasa general de ganancia (tasa media de ganancia) y transformación de los valores mercantiles en los precios de producción*.

Bajo este marco metodológico, la categoría de valor de producción y precio de producción, aunque en diferentes unidades, son resultado del mismo proceso de competencia en sus dos niveles (general e intrasectorial); se trata de valores de producción (precios de producción) que se establecen en el capitalismo y que difieren de los valores sociales medios (precios directos); dichos valores (precios) garantizan la igualación de los grados de valorización de los capitales sectoriales.

2.2.5 Competencia y ley del valor

Marx analiza la complejidad creciente del valor de cambio en el contexto de la competencia. En este apartado se analizará la ley del valor y la competencia en distintos niveles de complejidad. Primero, la formación de los precios uniformes en el contexto de la competencia intrasectorial, luego, el establecimiento de los precios de producción individual en el contexto de la competencia general capitalista y, por último, la fijación de precios uniformes en el marco de la competencia intrasectorial y la competencia general capitalista (Mariña, 2007).

2.2.5.1 Competencia intrasectorial

Marx explica cómo se tiende a establecer el precio de mercado uniforme a partir de valores individuales en el contexto de la competencia entre oferentes y demandantes en cada esfera de la producción. “La determinación del TTSN en este nivel es *parcial* porque únicamente considera las condiciones sociales normales de producción, haciendo abstracción de las condiciones de valorización del capital social y de las condiciones sociales normales de realización” (Mariña, 2008, p. 134).

Para Marx, “lo que lleva a cabo la competencia, cuando menos en una esfera, es el establecimiento de un valor de mercado y un precio de mercado uniforme a partir de diversos valores individuales de las mercancías” (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, p. 228). En el contexto de la **competencia** en el mercado, se tenderá a establecer un **precio de mercado uniforme**, regulado por el valor, a partir de los diversos los valores individuales en cada rama de la producción.

El resultado de este proceso origina, además, el diferencial de tasas de ganancia, dadas las condiciones de producción heterogéneas dentro de cada rama de la producción. En este contexto, “si productores de distinta eficacia se ven obligados a vender a precios que no compensan sus diferencias de productividad; las tasas de ganancia intraramales guardarán una relación directa con las productividades” (Valle, 1989).

Para Marx, el “trabajo cuya fuerza productiva es *excepcional* opera como trabajo *potenciado*” (Marx, 1867, t. I, Vol. 2, p.386), ya que en el espacio de realización se potencia el valor generado

en el espacio de la producción. Lo contrario sucede con un capital ineficiente; en el espacio de realización se **despotencia** el valor efectivamente extraído por el capital individual. En la esfera de la circulación, el tiempo de trabajo privado equivale a TTSN objetivado; si el primero está por encima del segundo, su trabajo se despotencia.

En este sentido, el mercado es el espacio en donde se asignan los trabajos reclamados por la sociedad, en donde se sancionan las técnicas y en donde se establecen las estrategias para acumular (Valle, 2000); en el contexto de la competencia intrasectorial, los capitales ineficientes si no quieren salir del mercado deben aumentar su productividad para alcanzar a sus rivales, en cambio los capitales eficientes pueden mantener su ganancia extraordinaria y seguir acumulando (ibid.). Así, la competencia en el mercado obliga a los capitales a adoptar la tecnología imperante para no desaparecer.⁶⁰

Marx explica que a nivel de la competencia intrasectorial, los capitales compiten abaratando costos con el fin de colocar en el mercado sus mercancías a precios más bajos y ganar mercados. Esta lucha por abaratar costos es la expresión de que el conjunto de capitales individuales tiene como objetivo obtener la máxima tasa de ganancia dentro de la rama de la producción. Afirma que:

La productividad particular del trabajo en una esfera en particular o en un negocio en especial en dicha esfera en particular sólo interesa a los capitalistas directamente participantes en ellos, en tanto posibilite el logro de una ganancia extraordinaria a esa esfera particular con respecto al capital global o al capitalista individual con relación a su esfera. (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, p.250)

Para Marx, la ley del valor se manifiesta en que el capitalista innovador tiene que “vender su mercancía *por debajo* de su valor social” para la conquista de un mercado más amplio” (Marx, 1867, t. I, Vol. 2, p. 387).

El capitalista que emplea modos de producción perfeccionados, pero aún no generalizados, vende por debajo del precio de mercado, pero por encima de su precio de producción individual; de este modo, la tasa de ganancia aumenta para él, hasta que la competencia la nivela. (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, p. 294)

⁶⁰ Valle (1991) afirma que, “cuando el producto de una rama es subvaluado ello no elimina el trabajo efectivamente gastado por los productores: el mercado informa a los capitales ineficientes que deberán desempeñar menos trabajo en la producción de eso que se subvalúa” (p. 74).

Agrega que, al mismo tiempo, la ley del valor actúa como *ley coercitiva de la competencia*, en la medida que “impele a sus rivales [...] a introducir el nuevo modo de producción” (Marx, 1867, t. I, Vol. 2, 387).

Según Marx, para que las mercancías de la misma clase se vendan a sus valores se “requiere que la presión que ejercen mutuamente los diversos vendedores sea lo suficientemente grande como para lanzar al mercado la masa de mercancías que exigen las necesidades sociales” (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, p.229); advierte que esto no implica la igualación de la oferta con las necesidades sociales, ya que “la oferta y la demanda jamás coinciden, o si lo hacen en alguna ocasión esa coincidencia es casual, por lo que hay que suponerla científicamente = 0, considerada como no ocurrida” (ibid., p. 240).

En este sentido, Marx explica cómo la competencia impone la determinación objetiva del valor; no es a través de la voluntad de los seres humanos sino mediante la competencia, la que tiende a establecer el precio de mercado uniforme en cada rama de la producción. La magnitud del valor “no está determinada de antemano por nadie en la sociedad capitalista; nadie la controla, nadie se ocupa de mantenerla. Sólo se establece como resultado de la competencia en el mercado, mediante un proceso constantemente interrumpido por desviaciones y rupturas” (Rubin, 1974, p. 249)

Se pueden derivar cuatro conclusiones sobre la determinación del precio de mercado uniforme a partir de valores individuales: i) la esfera de la circulación puede potenciar el valor individual generado directa e indirectamente en la producción, pero no puede crear valor;⁶¹ ii) el valor regula la diferenciación social entre los capitales de una rama; por un lado, los capitales ineficientes no pueden trabajar permanente en las condiciones expuestas, de lo contrario, se empobrecerán permanentemente hasta quebrar, por otro lado, los capitales eficientes, mientras permanezcan trabajando en mejores condiciones que sus competidores, lograrán un rápido enriquecimiento y el control cada vez mayor del mercado; iii) las condiciones de los capitales eficientes sólo pueden ser transitorias; iv) El proceso de competencia en el mercado impone la ley objetiva del valor, independientemente de la voluntad de los seres humanos.

2.2.5.2 Competencia general capitalista

En el apartado anterior, se vio la determinación del precio de mercado uniforme en el contexto de la competencia intrasectorial, considerando solo **condiciones normales de producción**. Es necesario transitar al nivel de análisis de la determinación del precio en el ámbito de la

⁶¹ Esto significa que la circulación posibilita la validación de mayor valor que el creado intrínsecamente

competencia general capitalista;⁶² en este nivel se considera la totalidad de capitales productivos que conforman el capital social y las **condiciones de valorización del capital social** (Mariña, 2007).

En este nivel de análisis, Marx se refiere a la competencia entre todos los capitalistas que están inmersos en las diversas ramas de la producción; lo plantea en el Tomo III de *El capital* en el capítulo X; en éste explica las implicaciones en la teoría del valor cuando considera “el hecho de que las mercancías no simplemente se intercambian como *mercancías*, sino como *producto de capitales*, que exigen una participación en la masa global de plusvalor, una participación proporcional a la magnitud de los capitales, o igual en caso de tratarse de capitales de igual magnitud” (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, p. 222).

Para Marx, todos los capitales que volcán sus mercancías a la esfera de la circulación, valorizan su capital individual a la tasa general de ganancia, ya que, al participar en la creación del plusvalor social, exigen una ganancia proporcional al capital que adelantan. Es decir, cada uno de los capitales individuales, como integrantes del capital social, “extrae ganancia en proporción al capital que ha adelantado en cuanto mera parte alícuota del capital global” (ibid., p. 201). “La tendencia a la nivelación de las tasas de ganancia de los capitales individuales, que opera en el ámbito de la competencia capitalista general, implica formalmente la nivelación tendencial de las tasas sectoriales de ganancia, ya que de cualquier forma que se agrupen los capitales individuales que perciben la ganancia media, los sectores resultantes también perciben la ganancia media” (Mariña, 2007, p.38).

Según Mariña (2007), la tendencia general a la uniformidad de las tasas sectoriales es una determinación de la competencia general y no implica ningún supuesto sobre el grado de movilidad de los capitales entre los distintos sectores. Sin embargo, “los movimientos intersectoriales de capital exteriorizan y (concretizan) la uniformidad de las tasas de ganancia de los distintos sectores productivos- determinada formalmente por la competencia capitalista general, sobre la base de la heterogeneidad productiva y de rentabilidad de los capitales que conforman cada sector” (ibid., p. 62).

Desde este punto de vista, existe una determinación formal y otra real de la tendencia a la nivelación de las tasas sectoriales de ganancia. La determinación formal se da en el marco sólo

⁶² En el nivel de competencia general capitalista “que relaciona y confronta entre sí, por un lado, a las clases capitalistas y asalariada y, por otro lado, a todos los capitalistas individuales entre sí” (Mariña, 2007, p. 36) se determinan tendencialmente los valores de producción individuales a partir de condiciones particulares de producción y de las condiciones de valorización del capital social (ibid.).

de la competencia general capitalista, que implica la tendencia a la valorización homogénea de los capitales individuales. La determinación real se da en el marco los movimientos intersectoriales de los capitales individuales que buscan una mayor tasa de ganancia en otros sectores. En virtud de estos movimientos, los precios directos se transforman, en el largo plazo, en precios de producción y, por ende, se concretizan las condiciones de valorización de los capitales sectoriales (homogeneidad sectorial de tasas de ganancia) (Mariña, 2007).

2.2.5.3 Precios de producción en el contexto de la competencia general capitalista y de la competencia intrasectorial

Para Marx, los precios que deben establecerse en el capitalismo no son los precios proporcionales al valor, sino aquellos que iguallen los grados de valorización de las diferentes ramas productivas de una economía.⁶³ Marx explica cómo se tiende a establecer el valor de cambio como precio de producción en virtud de dos procesos simultáneos. Por un lado, por la competencia intrasectorial que fija un precio de mercado uniforme y que impone diversidad de tasas de ganancia dentro de la misma rama. Por otro lado, por la movilidad de los capitales individuales entre las diferentes ramas de la producción. En virtud de estos movimientos, se da la transformación real del precio proporcional al valor al precio de producción y la tendencia a la nivelación de las tasas de ganancia sectoriales (Mariña, 2007).

Lo que lleva a cabo la competencia, cuando menos en una esfera, es el establecimiento de un valor de mercado y un precio de mercado uniforme a partir de los diversos valores individuales de las mercancías. Pero solo la competencia de los capitales en las diversas esferas fija el precio de producción, que nivele las tasas de ganancia entre las diferentes esferas. (Marx, 1894, T.III. Vol. 6, p.228)

Para Marx, “si un capitalista vende su mercancía a su precio de producción, retira dinero en proporción a la magnitud del valor de capital que ha consumido en la producción, y extrae ganancias en proporción al capital que ha adelantado en cuanto mera parte alícuota del capital social global” (ibid., p. 201).

El resultado de la competencia intrasectorial y de la competencia general, no solo es el establecimiento del precio de producción en cada rama de la producción, sino además es la diferenciación de las tasas de ganancia. “Cualquier capital que obtenga una tasa menor que el resto de los capitales no está cumpliendo satisfactoriamente su objetivo supremo como capital,

⁶³ Para el análisis hacemos abstracción de la rama improductiva dedicada al tráfico de mercancías, la cual también entra en la nivelación de la tasa general de ganancia.

que es la valorización; por tanto, su reproducción como capital está en entredicho” (Mariña, 2007, p. 134).

2.2.6 La teoría del valor y la ley del valor: perspectiva marxista

La ley del valor es la tesis central de la teoría del valor de Marx. En líneas generales, en ésta se expresan los determinantes del valor de cambio. Marx expresa: “[...] en las *relaciones de intercambio de sus productos*, fortuitas y siempre fluctuantes, el *tiempo de trabajo* socialmente necesario para la producción de los mismos se impone de un modo irresistible como *ley natural reguladora*” (Marx, 1867, t. I, Vol. 3, p. 1010). Desde su perspectiva, en la economía mercantil capitalista, la ley del valor adquiere vigencia y funciona a través de la competencia en el mercado y obra como reguladora espontánea de la producción mercantil en la medida que el valor, correspondiente con el TTSN, es el regulador intrínseco del movimiento de los precios de mercado, del intercambio, de las decisiones productivas y de la reproducción del sistema capitalista.

Así, la ley del valor, descubierta por Marx, da cuenta de la dinámica y del funcionamiento del capitalismo; aunque la realidad de hoy tiene muchas diferencias con el capitalismo que Marx vivió, la ley del valor opera con toda su fuerza; la evidencia empírica de su actuación se puede verificar con la agudización de las contradicciones internas relacionadas con la dinámica capitalista, tanto a nivel del mercado mundial como a nivel de los mercados nacionales.

Por su vigencia actual, es necesario desarrollar la teoría del valor de Marx, cimiento relevante que explica las leyes generales del sistema capitalista (la ley del valor, la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia, la ley general de la acumulación capitalista). Sin la teoría del valor no se pueden comprender los fenómenos más importantes de las economías capitalistas contemporánea, a saber, los precios, la explotación, la ganancia, el proceso de competencia, las crisis, el crecimiento económico, la concentración, la centralización, el desempleo, el subempleo, la precarización laboral, la pobreza, la desigualdad económica, social y política, dentro y entre países. Todas estas manifestaciones de la realidad capitalista están ligadas estrechamente con la categoría histórica de valor. De manera que, el desarrollo de una teoría marxista del valor es muy útil para la comprensión del capitalismo contemporáneo.

En el enfoque marxista hay diversas interpretaciones de lo que compone y significa la ley del valor. Para Shaikh (1991), la ley del valor debe contener una teoría de la estructura de los fenómenos de precios, puesto que éstos son los reguladores inmediatos de la reproducción; de otro modo, apunta que la ley del valor se conservaría abstracta, incapaz de abarcar los movimientos reales del sistema. Para Valle, aunque “la teoría marxista del valor no es

primordialmente una teoría explicativa de los precios, puede contribuir a su explicación de manera subsidiaria” (Valle, 2009, p. 205).

Para Louis Gill (2002), la ley del valor en la sociedad mercantil puede ser enunciada así: “los productos del trabajo son mercancías, que tienden a intercambiarse en proporción a sus valores. El reparto del trabajo social entre las diversas actividades se efectúa por medio del intercambio de mercancías, es decir, por medio de los valores” (p.118). Para Mariña (2008), la ley del valor es “el conjunto de determinaciones del tiempo de trabajo socialmente necesario objetivado en las mercancías” (p.113). Para Shaikh (1991), la ley del valor marxiana se centra en el funcionamiento de una relación doble; por un lado, los precios y las ganancias como los reguladores inmediatos de la reproducción y, por otro lado, el tiempo de trabajo social como el regulador intrínseco de los precios y las ganancias y, en consecuencia, de la reproducción.

Las distintas interpretaciones descansan en las distintas versiones de lo que significa la teoría del valor. Para Foladori y Melazzi (2009) “la teoría del valor trabajo aplicada al intercambio explica que por detrás de la apariencia de cosas diferentes que se cambian, existe algo en común que permite su equiparación: todas las mercancías son parte del tiempo total de trabajo social” (p.43); para Diego Guerreo (1998), la teoría del valor comprende: i) una teoría completa del valor, el dinero, los precios y sus medidas; 2) una teoría completa de la competencia (intra e intersectorial), basada en el libre movimiento del capital (y no en el monopolio) y en el intercambio de equivalentes (y no en el imperialismo, como una mezcla de monopolio y de intercambio desigual), que es al mismo tiempo una teoría de la ventaja absoluta y del desarrollo desigual; 3) una interpretación hylemórfica de la sociedad capitalista, según la cual es necesario distinguir entre la materia o contenido de las variables económicas y su específica forma social debida a las relaciones de producción capitalistas; esta interpretación está en el origen de la teoría marxista de la crisis y de su teoría del socialismo.

De este modo, en el marxismo no existe un acuerdo unificado de lo que debe contener una teoría del valor, ya que para unos la teoría del valor solo debe responder cómo se determinan los precios en el capitalismo y, para otros, como Fine y Saad-Filho (2014), sostienen que “la teoría del valor se propone reproducir en el pensamiento las relaciones económicas clave, los procesos y estructuras que prevalecen en la sociedad capitalista” (p. 32). Desde su punto de vista, “Marx no está interesado en construir una teoría del precio”, sino cuestiones cruciales “a la estructura interna y a las fuentes de estabilidad y crisis del capitalismo, y a cómo el deseo de cambiarlas puede desarrollarse en la forma de una actividad (revolucionaria) transformativa exitosa” (ibid., p. 30).

Las distintas interpretaciones de la ley del valor de Marx y las distintas miradas de lo que debe contener una teoría marxista del valor constituye un problema para comprender la dinámica capitalista tanto a nivel de los espacios nacionales de valor como a nivel del mercado mundial. Por ello es importante avanzar en el desarrollo de una teoría marxista que pueda dar cuenta de las contradicciones internas que emergen de la propia lógica del capital, la cual opera dentro y fuera de los espacios nacionales de valor.

2.3 Ley del valor en el mercado mundial

Uno de los propósitos de Marx, en su *Plan de Investigación*, era explicar teóricamente el funcionamiento de la ley del valor en el mercado mundial y sus implicaciones, sin embargo, no le dio tiempo de llevar a cabo dicho desarrollo teórico; a pesar de ello, se puede vislumbrar en su extensa obra algunas hipótesis incipientes pero importantes para desarrollar dicha problemática; admitamos por el momento que éstas constituyen un importante fundamento teórico de la presente investigación, ya que nos dan cuenta del razonamiento lógico que seguía Marx para explicar las leyes del desarrollo capitalista en el mercado mundial.

Según Diego Guerrero (1995), “Marx pretendía derivar las leyes del desarrollo capitalista (desarrollo interno, pero también internacional) sin renunciar al principio del intercambio de equivalentes ni a su forma específicamente capitalista: la ley del valor-trabajo” (p. 23). Desde su punto de vista, el autor que mejor ha desarrollado la aportación de Marx en este campo es Anwar Shaikh, ya que uno de sus méritos es comprender cómo la teoría general del comercio y de la competencia debe aplicarse en el caso internacional basándose en los dos supuestos básicos de la competencia, el intercambio de equivalentes y el libre movimiento de capitales, sin negar la ley del valor como lo hace la teoría marxista del desarrollo desigual en el monopolio. Afirma que Shaikh “ha demostrado que, sin necesidad de recurrir a principios alternativos, ajenos a la obra de Marx, se puede llegar también en el campo de la economía internacional a las mismas conclusiones que extrajera éste de su análisis más abstracto, como la reproducción y perpetuación de la desigualdad y el desequilibrio a escala internacional” (ibid., p.150).

Vinculado a lo anterior, cabría preguntarse lo siguiente: para Marx, ¿se impone un valor (precio) uniforme a partir de valores individuales para cada tipo de mercancía en el contexto de la competencia en el mercado mundial? Desde su perspectiva, ¿en el mercado mundial, se expresa la necesidad de un intercambio de cantidades iguales de trabajo directa e indirectamente cristalizado dadas las condiciones sociales de producción universal? ¿la igualdad de los valores de cambio en la relación de intercambiabilidad en el mercado mundial se regula por el valor como TTSN universal? ¿Cuál es la ley económica que regula los precios en el mercado mundial en el

contexto de relaciones sociales cosificadas? A partir de estas preguntas se puede empezar a investigar una problemática que ha sido escasamente desarrollada dentro de la teoría marxista del valor. Esta investigación intenta avanzar en este sentido.

Cabe recordar el objetivo general de esta investigación, a saber, formular los requisitos necesarios para el desarrollo de una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional; en primera instancia, planteo como hipótesis que, dicha teoría debe intentar responder cuál es la ley económica que regula los precios en el seno del mercado mundial y, en este sentido, debe resolver no solo cómo se determinan los precios en el contexto del libre comercio competitivo en el mercado mundial, sino además cómo éstos juegan un papel fundamental como reguladores directos de la reproducción material y social capitalista a escala del mercado mundial; asimismo, debe esclarecer cómo se impone dicha ley en el contexto de relaciones sociales cosificadas en el mercado mundial.

El apartado se divide en seis. En la primera parte se explica cómo concibe Marx el mercado mundial, espacio de valor en el que se lleva a cabo el comercio internacional entre países con niveles de desarrollo capitalista profundamente desiguales. En la segunda parte se expone el carácter dual de la mercancía -como valor de uso y como valor de cambio- en el mercado mundial. En la tercera parte se analizan las condiciones bajo las que actúa la ley del valor en el mercado mundial. En la cuarta parte se explican las ideas iniciales de Marx en relación al funcionamiento particular de la ley del valor en su aplicación internacional. En la quinta parte se describen y analizan algunas interpretaciones marxistas a los pasajes de Marx que hacen alusión a la ley de valor en su aplicación internacional. En la parte seis se desarrollan algunas hipótesis sobre la problemática de esta tesis.

2.3.1 Mercado mundial

Marx menciona que la expansión del comercio exterior es tanto base como producto de la producción capitalista. Al respecto afirma lo siguiente:

La expansión del comercio exterior, aunque en la infancia de la producción capitalista constituye la base de ésta, se ha convertido, en el curso de su evolución, en su propio producto, en virtud de la necesidad intrínseca de ese modo de producción, de su necesidad de un mercado cada vez más extenso. (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, pp. 303-304).

En el mismo sentido advierte que:

En los siglos XVI y XVII las grandes revoluciones que se produjeron en el comercio con los descubrimientos geográficos y que incrementaron rápidamente el desarrollo del

capital comercial, constituyen un factor fundamental en el favorecimiento de la transición del modo de producción feudal al capitalista [...] la súbita expansión del comercio y la creación de un nuevo mercado mundial, ejercieron una influencia preponderante sobre el ocaso del antiguo modo de producción, ello ocurrió a la inversa, sobre la base del modo de producción capitalista, una vez creado éste. El propio mercado mundial constituye la base de este modo de producción. (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, pp. 425-426) (el subrayado es nuestro)

Así, Marx explica “por qué el capital comercial aparece como la forma histórica del capital, mucho antes de que el capital haya sometido a su dominio a la propia producción. Su existencia y desarrollo, hasta cierto nivel es inclusive el supuesto histórico para el desarrollo del modo capitalista de producción” (ibid., p. 418).⁶⁴ Pero una vez generalizada la producción mercantil capitalista, “la necesidad inmanente a este último en el sentido de producir en escala cada vez mayor, impulsa hacia la constante expansión del mercado mundial, de modo que en este caso no es el comercio el que revoluciona la industria, sino ésta la que revoluciona permanentemente al comercio” (ibid., p. 426). En este momento histórico, señala que el comercio se subordina a la producción capitalista y la incesante expansión del mercado se constituye en una condición vital para ésta.

Tan pronto como la manufactura se ha fortalecido en cierta medida, y más aún la gran industria, crea por su parte el mercado, lo conquista y, en parte, se apodera por la fuerza de mercados, pero conquistándolos ella misma con sus *mercancías*. Por lo demás, el comercio es solamente un instrumento de la producción industrial, para la que el mercado ampliado sin cesar se convierte en condición de vida, al surgir la producción en masa cada vez mayor. [...] El comercio es, de este modo, servidor del capital industrial y llena una de las funciones emanadas de sus condiciones de producción. (Marx, 1862-3, t. III, p. 417)

No obstante, si bien la expansión del mercado como mercado mundial constituye “la condición de vida” del modo de producción capitalista, “lo que limita esta producción masiva no es el comercio (en la medida en que éste sólo expresa una demanda existente), sino la magnitud del

⁶⁴ En el mismo sentido, afirma que “la circulación de mercancías es el punto de partida del capital. La producción de mercancías, la circulación mercantil y una circulación mercantil desarrollada, el *comercio*, constituyen los *supuestos históricos* bajo los cuales surge aquél. De la creación del comercio mundial y el mercado mundial modernos data la biografía moderna del capital” (Marx, 1867, t. I, Vol.1, p.179).

capital en funcionamiento y la fuerza productiva desarrollada del trabajo” (Marx, 1894, t. III. Vol. 6, p. 430). En tal sentido, la expansión del capital y el creciente desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, posibilitan “una producción masiva cada vez más amplia [que] inunda el mercado preexistente, y en consecuencia trabaja constantemente en la expansión del mercado, en la ruptura de sus barreras” (ibid.).

Si el plusvalor o el valor se manifestara meramente en el excedente nacional, el incremento del valor por el valor mismo y, por tanto, el estrujamiento del plustrabajo encontraría un límite en el horizonte restringido, en el estrecho círculo de los valores de uso en que toma cuerpo el valor del trabajo [nacional]. Y es solamente en el comercio exterior donde se desarrolla su verdadera naturaleza [la naturaleza del plusproducto] como valor, por cuanto que el trabajo contenido en él se desarrolla como [trabajo] social, que toma cuerpo en una serie ilimitada de diferentes valores de uso y que da realidad en un sentido a la riqueza abstracta. (Marx, 1862-3, T. III, p. 225)

De esta forma, para Marx, el capital encuentra una barrera en el espacio nacional de valor; su naturaleza expansiva lo conduce inexorablemente a derribar los límites que impiden su valorización por mediación del comercio internacional. Expresa que “así como el capital, pues, tiene por un lado la tendencia a crear siempre más plustrabajo, tiene también la tendencia integradora a crear más puntos de intercambio” (Marx, 1857-8, Vol. 1, p. 360). Ergo, “la tendencia a crear el *mercado mundial* está dada directamente en la idea misma del capital” (ibid.); su desarrollo es resultado del mismo proceso de valorización que rebasa las barreras nacionales hacia un espacio de valor más amplio.⁶⁵ Por otro lado, sostiene que la expansión del capital se posibilita en tanto el trabajo abstracto existe en su forma más desarrollada en el mercado mundial. En este contexto, señala que la realidad del mercado mundial es lo que hace descollar el proceso de circulación del capital industrial. Al respecto afirma:

Como vemos, es el carácter universal del origen de las mercancías, la existencia del mercado como mercado mundial, lo que distingue el proceso de circulación del capital industrial. Y lo que vale de las mercancías ajenas, vale también del dinero ajeno; así como el capital mercantil actúa frente a él sólo como mercancía, así este dinero actúa frente a él sólo como dinero; el dinero funciona aquí como dinero mundial. (Marx, 1885, t. II, Vol. 4, p. 129)

⁶⁵ “Todo límite se le presenta como una barrera a salvar. Por de pronto someterá todo momento de la producción misma al intercambio y abolirá la producción de valores de uso directos, que no entran en el intercambio; es decir, pondrá la producción basada sobre el capital en lugar de los modos de producción anteriores, más primitivos desde el punto de vista del capital” (Marx, 1857-8, Vol. 1, p. 360).

Cabe mencionar aquí que, en la realidad actual del mercado mundial, las tres metamorfosis del circuito del capital industrial se despliegan más allá de los espacios nacionales de valor; en la primera metamorfosis formal, el capital dinerario invierte en medios de producción y fuerza de trabajo fuera del mercado nacional; en la segunda metamorfosis real, o el capital productivo multinacional produce una mercancía completa en otro espacio nacional de valor o el capital productivo transnacional organizado en red produce la mayor parte de la mercancía en diferentes espacios nacionales de valor; en la tercera metamorfosis formal, el capital mercantil exporta las mercancías fuera del espacio nacional.⁶⁶ Astarita (2006), con base a Palloix, menciona que la acción del capital mercantil y del capital dinerario, más allá de los espacios nacionales de valor, constituye la primera forma de acumulación internacional en el proceso de internacionalización del capital. Bajo esta lógica, entonces la profundización de este proceso se concretiza con el despliegue del capital productivo en el marco de la nueva división internacional del trabajo.

Marx ya reconocía el proceso de internacionalización del capital, específicamente en su forma dineraria y mercantil, y el impacto que éste provocaba sobre la industria nacional. Al respecto, afirma:

La burguesía, con su explotación del mercado mundial, ha configurado la producción y el consumo de todos los países a escala cosmopolita. Con gran pesar de los reaccionarios, ha sustraído a la industria el suelo nacional bajo sus pies. Las antiguas industrias nacionales han sido destruidas y lo siguen siendo a diario. Quedan desplazadas por nuevas industrias, cuya introducción se convierte en una cuestión vital para todas las naciones civilizadas, por industrias que ya no emplean materias primas del lugar, sino que las elaboran procedentes de las zonas más alejadas, y sus productos no se consumen ya sólo en el propio país, sino simultáneamente en todos los continentes. En lugar de las viejas necesidades, satisfechas con productos del campo, aparecen otras nuevas que requieren ser satisfechas con productos de los países y climas más lejanos.

⁶⁶ Actualmente, los capitales de empresas multinacionales y empresas transnacionales buscan elevar directamente su tasa de ganancia rebasando las barreras nacionales en distintos ámbitos: i) el desplazamiento de sus procesos laborales a espacios nacionales desarrollados en donde hay una incorporación generalizada de cambios tecnológicos en todos los sectores; ii) el desplazamiento de sus procesos laborales a espacios nacionales subdesarrollados en donde hay un aumento en la capacidad para generar y capturar plusvalor a través, principalmente, del aumento de la cantidad de trabajo con o sin mediación del cambio tecnológico; iii) la búsqueda de fuerza de trabajo barata en espacios nacionales de valor en donde la desocupación, la expansión del subempleo y la inflación presionan a la baja el salario real; iv) la búsqueda de medios de producción (materia prima, maquinaria y equipo) baratos a través del comercio exterior. Asimismo, buscan la explotación masiva de recursos naturales a lo largo y ancho del planeta para apropiarse de diferentes formas de renta. Otras formas para aumentar su rentabilidad son a través de la emisión de acciones y manipulación de precios, la concentración y centralización de capitales y los derechos de propiedad a través de las patentes.

En lugar de la antigua autarquía y aislamiento locales, surge un intercambio universal, una interdependencia universal entre todas las naciones. (Marx y Engels, 1847-8, p. 54)

Marx expresa que el mercado mundial “no sólo es el mercado interno en relación a todos los *foreign markets* que existen fuera de él, sino al mismo tiempo el mercado interno de todos los *foreign markets* como partes componentes a su vez del *home market*” (Marx, 1857-8, Vol. 1, p. 222). En consecuencia, no concibe el mercado mundial como la sumatoria de mercados nacionales, sino como la condición a través de la cual existen los espacios nacionales de valor determinados, los cuales, a su vez, tienen relaciones con otros espacios nacionales de valor. En el plano del comercio internacional, por ejemplo, cada espacio nacional de valor está determinado por el comercio que tiene con otros países y, de manera simultánea, por la unidad del espacio mundial.

Esto nos sugiere que cada mercado nacional no puede regularse aisladamente al mercado mundial, ni tampoco que existe meramente en relación al mercado mundial, sino que este último, por el contrario, constituye el fundamento a través del cual los mercados nacionales subsisten. Por consiguiente, el mercado mundial “constituye en general la base y la atmósfera vital del modo de producción capitalista de producción” (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, p. 136). En tal sentido, “la productividad del trabajo a nivel nacional adquiere entonces su sustento en y a través de las relaciones de valor en proceso, dinero en proceso, y como tales, de capital, del mercado mundial” (Bonfeld, 2013).

Según Marx, el marco analítico pertinente para el mercado mundial debe ser tal que “la producción está puesta como totalidad al igual que cada uno de sus momentos, pero en la que al mismo tiempo todas las contradicciones se ven en proceso” (Marx, 1857-8, Vol.1, p. 163). Es por esta razón que “el mercado mundial [...] constituye a la vez que el supuesto, el soporte del conjunto” (ibid.). Más precisamente, es fundamental plantear el mercado mundial como el “universal”, como la totalidad articulada sobre la que se desarrollan los particulares (tipos de cambio y monedas nacionales) y los singulares (espacios nacionales de valor) (Astarita, 2006).

2.3.2 Mercado mundial, valor uso y valor

Para Marx, el mercado mundial constituye la base del modo de producción capitalista; considera que la necesidad inmanente de producir en escala cada vez mayor “revolucionaria permanentemente el comercio” y, con ello, se promueve la necesidad de producir más allá de los espacios nacionales de valor, es decir, para el mercado mundial.

Desde su perspectiva, el desarrollo del mercado mundial a través de un comercio exterior cada vez más expedito, hace que la riqueza se despliegue de forma universal; teóricamente esto significa que los productos del trabajo privado se convierten en mercancías en el marco de las relaciones que tienen los hombres a través de las cosas en el espacio mundial de valor. Asimismo, que la universalización de los intercambios privados más allá de los espacios nacionales de valor, conforma la división del trabajo en el mercado mundial, lo que implica la diversidad de mercancías en el mercado mundial.

De acuerdo con Marx, en el mercado mundial, la mercancía se manifiesta con una naturaleza dual: como **valor de cambio** y como **valor de uso**. Aunado a esto, la creciente diversificación de valores uso que circulan en el espacio mundial de valor expanden la división del trabajo en dicho ámbito. Al respecto señala:

El comercio desarrolla el producto convirtiéndolo en mercancía, en parte creando para él un mercado, en parte incorporando nuevos equivalentes de las mercancías, [...], inaugurando con ello ramos de la producción fundados de antemano en el comercio, tanto en la producción para el mercado y para el mercado mundial como en condiciones de producción que derivan del mercado mundial. (Marx, 1894, t, III. Vol. 6, p. 430)

De este modo, el comercio internacional desarrolla los productos del trabajo convirtiéndolos en mercancías creando, por un lado, un mercado para éstos y, por otro lado, nuevos equivalentes para comparar con las mercancías preexistentes en el mercado mundial. En este ámbito, las mercancías se nos ponen de manifiesto como valores de uso y como valores de cambio; en donde el valor de cambio constituye la expresión de relaciones sociales de producción en el mercado mundial.

En líneas generales, la expansión del mercado como mercado mundial, a través del intercambio internacional, desarrolla una totalidad de valores de uso para la venta en el mercado mundial. De esta manera, en el espacio mundial de valor, existe una totalidad de mercancías cualitativamente diferentes que tienen múltiples valores de cambio de la misma magnitud, dados las **monedas nacionales**, la **moneda mundial** y el **tipo de cambio**. Cabe preguntarse, si para Marx, en el mercado mundial, los valores de cambio de la misma magnitud se reducen a algo que les sea común. Marx advierte un aspecto cualitativo que hace equivalentes las mercancías de diferente clase en la relación de intercambiabilidad; dilucida que la equivalencia cualitativa está dada por el trabajo abstracto cristalizado de carácter social, el cual se desarrolla con la profundización de la **división del trabajo** en el mercado mundial.

Solamente el *foreign trade*, el desarrollo del mercado como mercado mundial, el que convierte el dinero en dinero mundial y desarrolla el *trabajo abstracto* hasta [convertirlo] en trabajo social. La riqueza abstracta, el valor, el dinero, *hence* el *trabajo abstracto* se desarrollan en la medida que el trabajo concreto se desarrolla para convertirse en una totalidad de diferentes tipos de trabajo que abarca el mercado mundial (Marx, 1862-3, t. III, p. 226)

Sin duda, para Marx, las mercancías que se venden en el espacio mundial de valor tienen esencialmente una naturaleza bifacética en la medida que poseen valor de uso y valor; de este modo, en la producción del mercado mundial se distinguen cualitativamente trabajos concretos creadores de valores de uso, los cuales se asemejan cualitativamente porque en todos ellos hay un gasto de fuerza de trabajo humana que crea valor; sin embargo, en la esfera de la circulación mundial, solo se reconoce el trabajo abstracto objetivado creador de valor. Es importante enfatizar que, el desarrollo del trabajo abstracto en trabajo abstracto social y, por ende, el desarrollo del valor potencial al valor real, se desarrolla en la medida en que el trabajo concreto se desarrolla en una totalidad de trabajos concretos que abarcan el mercado mundial, “pero esto sólo es posible a base del comercio exterior y del mercado mundial” (ibid.).

Para Marx, por tanto, “en el comercio mundial las mercancías despliegan su valor de modo universal”. De esto se desprende que el trabajo abstracto adquiere necesariamente la forma social de valor sólo en la producción para el mercado mundial; solo en el espacio mundial de valor se expresa la interconexión social entre los productores privados a través del intercambio internacional.

Sostiene que, los valores se tienen que comparar en el mercado mundial a través de los precios en dinero; postula que “sólo en el mercado mundial el dinero funciona de manera plena como la mercancía cuya forma natural es, a la vez, forma de efectivización directamente social del trabajo humano *in abstracto*” (Marx, 1867, t. I, Vol.1, p.174). De este modo, en la relación de intercambiabilidad internacional en el mercado mundial, se desarrolla el dinero como dinero mundial y, al mismo tiempo, el trabajo abstracto -creador de valor potencial- como trabajo abstracto social objetivado -creador de valor real-. Por otra parte, el valor se expresa a través del valor de cambio (precio) en el mercado mundial; al igual que en el plano nacional, el valor tiene que tener una forma de expresión; así, las mercancías que circulan en el mercado mundial contienen un valor en tanto en ellas está materializado trabajo abstracto social y éste solo se manifiesta a través de las relaciones sistemáticas de intercambio internacional de unos valores de uso por otros. Para que el valor se exprese efectivamente como parte de la unidad de trabajo

abstracto universal, se requiere una representación autónoma de valor que sirva como material en relación al cual todas las mercancías midan su valor. “De ahí que su figura autónoma de valor se les contraponga en este terreno, como *dinero mundial*” (ibid.).

En cuanto dinero mundial, el dinero nacional se despoja de su carácter local; un dinero nacional se expresa en otro, y así todos se reducen a su contenido en oro o plata, mientras que al mismo tiempo estos dos últimos, en cuanto las dos mercancías que circulan como dinero mundial, pueden reducirse a su relación recíproca de valor, que cambia constantemente. (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, p. 407)⁶⁷

Respecto a la competencia en el mercado mundial, Marx considera que se determinan los precios de mercado dados, esto significa que se instala el precio de mercado uniforme en cada rama de la producción mundial. Afirma que: “el capitalista industrial tiene constantemente ante sí el mercado mundial, compara -y debe comparar constantemente- sus propios precios de costo con los precios de mercado no sólo de su patria, sino con los del mundo entero” (ibid., p. 430). Como ya se ha señalado, uno de los objetivos de Marx era responder cómo se impone la ley del valor a través de la competencia en el mercado mundial; su propósito era advertir la ley económica que regula los precios en el mercado mundial en el contexto de relaciones de producción cosificadas. Al respecto expresa:

Al exponer la cosificación de las relaciones de producción y su autonomización frente a los agentes de la producción, no entramos a analizar la manera en que las conexiones a través del mercado mundial, sus coyunturas, el movimiento de los precios de mercado, los períodos del crédito, los ciclos de la industria y el comercio, la alternancia de la prosperidad y la crisis, se les presentan como leyes naturales todopoderosas que los dominan al margen de su voluntad y se imponen frente a ellos como una ciega necesidad (Marx, 1894, t. III, Vol. 8, p. 1057)

Hasta aquí se ha visto que, para Marx, en el mercado mundial, los valores se tienen que comparar a través de los precios; que la diversidad de mercancías de la producción mundial posee dos requisitos esenciales: valor y valor de uso; que la fuente del valor es el trabajo abstracto social

⁶⁷ Para Marx, “el negocio cambiario y el comercio de lingotes son las formas más primitivas del comercio dinerario, y dimanar de las dobles funciones del dinero: como moneda nacional y como dinero mundial” (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, pp. 407-8)

objetivado y que el valor tiene que tener una forma universal de expresión, el dinero mundial. Asimismo, que los valores (internacionales) de las mercancías tienen sustancia y forma. Posiblemente, para Marx, en el mercado mundial, la magnitud del valor no se reduce a TTSN objetivado como sucede en el mercado nacional, debido a que las condiciones bajo las que actúa la ley del valor en el mercado mundial son diferentes a las condiciones bajo las que opera la ley del valor en el mercado nacional.

2.3.3 Condiciones bajo las actúa la ley del valor en mercado mundial

Marx concibe el mercado mundial como una estructura más compleja que el mercado nacional; mientras el primero lo distingue por su heterogeneidad en distintos planos (productividad del trabajo, intensidad del trabajo, tasa de explotación, tasa de ganancia, composición orgánica del capital, valor del dinero, salarios), el mercado nacional lo caracteriza por su relativa homogeneidad, la cual se expresa en la tasa general de ganancia y en la tasa general de explotación, principalmente.

2.3.3.1 Diferentes grados de intensidad nacional

Marx sostiene que en el mercado mundial coexisten diversas intensidades nacionales de valor; que el trabajo nacional más intensivo crea un producto de valor más alto en la misma jornada laboral, que el trabajo nacional menos intensivo, valor que se expresa en más dinero (Marx, 1867, T.I, Vol. 2, p. 684). Para ilustrar este hecho se va a suponer que un capital para producir la mercancía j en un país dado requiere 12 horas de trabajo social por trabajador durante una jornada laboral de 8 horas. Se considera, además, que la intensidad del trabajo imperante en dicho país es igual a 1.

Sea, I_j la intensidad del trabajo para producir la mercancía j , h_j la cantidad de trabajo social gastado a lo largo de la jornada por trabajador y J la duración de la jornada (horas por trabajador) en el país i -ésimo.

$$I_j = \frac{h_j}{J^i}$$

En este caso, la cantidad de trabajo social que el capital gasta por unidad de tiempo es igual a 1.5, una intensidad del trabajo por encima del grado social de intensidad de trabajo. Si el capital

aumenta la intensidad del trabajo, entonces aumentará el gasto de trabajo en un tiempo determinado.⁶⁸

En el caso nacional, las intensidades individuales conforman una escala cuya unidad de medida es la intensidad media nacional. Análogamente, en el caso mundial, las intensidades medias nacionales conforman una escala cuya unidad de medida es la unidad media de trabajo universal. Para determinar si la intensidad del trabajo para producir la mercancía j en el país i -ésimo está por encima o por debajo de la unidad media de trabajo universal, utilizamos el coeficiente f_j^i que es igual a la intensidad del trabajo I_j^i para producir la mercancía j en el país i -ésimo entre la intensidad del trabajo internacional para producir la mercancía j \bar{I}_j .

$$f_j^i = \frac{I_j^i}{\bar{I}_j}$$

El coeficiente f_j^i puede ser mayor, igual o menor que uno. Para Marx, en comparación con el trabajo nacional menos intenso, el más intenso produce más valor en el mismo tiempo. Se va a suponer ahora dos capitales que producen la misma mercancía j en dos países, A y B; ambos tienen la misma jornada laboral media, 8 horas por trabajador, sin embargo, la cantidad de trabajo social gastado (en promedio) a largo de la jornada por trabajador es de 12 horas en A y de 8 horas en B. Dicha cantidad se mide en horas de trabajo social.⁶⁹ En este caso, la intensidad del trabajo es mayor en la nación A que en B, 1.5 y 1, respectivamente.

Se supone ahora que el capital en A, que tiene una intensidad mayor a 1, se encuentra en un país desarrollado y que el capital en B, que tiene una intensidad igual a 1, se encuentra en un país subdesarrollado. En este caso, la jornada de trabajo en A, al ser más intensa implica una mayor cantidad de trabajo social que se gasta y, por tanto, una mayor cantidad de valor creado que el que se crea en la jornada laboral en B.

⁶⁸ La intensidad del trabajo se incrementa “con el impulso enorme que imprime el desarrollo de la fuerza productiva” que “impone a la vez un *mayor gasto de trabajo en el mismo tiempo, una tensión acrecentada de la fuerza de trabajo*, un taponamiento más denso de los poros que se producen en el tiempo de trabajo, esto es, impone al obrero una condensación del trabajo en un *grado* que es sólo alcanzable *dentro de la jornada laboral reducida*. Esta comprensión de una masa mayor de trabajo en un período dado, cuenta ahora como lo que es, como *una mayor cantidad de trabajo*” (Marx, 1867, t. I, Vol.2, p. 499).

⁶⁹ En cada espacio nacional de valor, la hora de trabajo gastada equivale a una hora de trabajo social bajo las condiciones normales de producción vigentes en la sociedad, el grado medio de destreza del obrero y con el grado medio de intensidad de trabajo.

La cantidad de trabajo social a lo largo de la jornada por trabajador para producir la mercancía j en el país i -ésimo h_j^i , depende directamente de dos factores: la intensidad del trabajo que se requiere para producir la mercancía j en el país i -ésimo I_j^i y la extensión de la jornada laboral que se determina en el país i J^i .

$$h_j^i = I_j^i \bullet J^i$$

En este caso, la cantidad de trabajo social gastado a lo largo de la jornada por trabajador para producir la mercancía j es mayor en A que en B, 12 horas y 8 horas, respectivamente. Se supone además que el número de trabajadores productivos *para producir la mercancía j* es igual a 30 en A y B, entonces el producto de valor creado a lo largo de la jornada laboral por el conjunto de trabajadores será mayor en A que en B. (Tabla 7)

Sea, H_j^i el producto de valor por el conjunto de trabajadores a lo largo de la jornada laboral para producir la mercancía j y F_j^i el número de trabajadores productivos que se requieren para producir la mercancía j .

$$H_j^i = h_j^i \bullet F_j^i$$

Tabla 7

Intensidad del trabajo que se requiere para producir la mercancía j y extensión de la jornada laboral

País	h (horas)	J (horas)	I	F (número de fuerzas de trabajo)	H (horas)
A	12	8	1.5	30	360
B	8	8	1	30	240

En virtud de los resultados anteriores, es necesario resaltar que en el mercado mundial la cantidad de trabajo social desplegado por el mismo número de trabajadores en cada jornada nacional de la misma magnitud no puede tener el mismo producto de valor H , ya que la intensidad media del trabajo en A es mayor que en B. Esto contrasta con el espacio nacional de valor, por el hecho de que la cantidad de trabajo social gastado incluida en la misma jornada laboral dentro de un país siempre tiene el mismo producto de valor. En este caso, si la cantidad de trabajo social por el conjunto de trabajadores incluida en una hora de trabajo es mayor en A que en B, entonces, una unidad de tiempo en A crea un valor mayor que el trabajo del país subdesarrollado, a saber, produce 1.5 veces más valor por hora que la hora de trabajo en B. Para Marx, las

jornadas de ambos países pueden comportarse como lo hacen el trabajo simple y el trabajo complejo en el plano nacional (Marx, 1862-3, p.91); en este caso el capital de del país desarrollado es igual al trabajo de la nación subdesarrollada multiplicado.

Se supone ahora que la cantidad de trabajo social por onza de oro es mayor en A que en B⁷⁰, 1 hora y 2 horas, respectivamente, entonces la jornada laboral más intensa y más productiva que produce más valor se expresa en una mayor cantidad de dinero. (Tabla 8)

Sea, m^i el valor del dinero en el país i -ésimo, H_j^i el valor creado en la producción de la mercancía j y N_j^i la expresión dineraria del valor creado en la producción de la mercancía j en el país i -ésimo.

Tabla 8

Expresión dineraria del valor creado en la producción de la mercancía j

País	H (horas)	m (horas/onza)	N (onzas)
A	360	1	360
B	240	2	120

A pesar de que las jornadas laborales son las mismas y los trabajadores son los mismos, la jornada nacional de A se expresa en una mayor cantidad de dinero que la jornada nacional de B, debido, por un lado, al mayor valor agregado en A y, por otro lado, al menor valor del dinero en A. La hora de trabajo social gastada en A se expresa en una mayor cantidad de dinero que la hora de trabajo social gasta en B. (Tabla 9). Cabe aclarar aquí, que, aun prescindiendo de esa diversidad de valores del dinero en los diferentes países, la hora de trabajo en A se expresa en una mayor cantidad de dinero que la hora de trabajo en B.

Sea, α^i el equivalente monetario del valor en el país i -ésimo

$$\alpha^A = \frac{N_j^A}{H_j^A} > \alpha^B = \frac{N_j^B}{H_j^B}$$

⁷⁰ Para Marx, “el valor relativo del dinero, pues, será menor en la nación con un modo capitalista de producción más desarrollado que en aquella donde éste se haya desarrollado menos” (Marx, 1867, t. I, Vol. 2, p.684).

Tabla 9*Equivalente monetario del valor*

País	H (horas)	N (onzas)	(onzas/ hora)
A	360	360	1
B	240	120	0.5

2.3.3.2 Diferentes niveles de productividad nacional

Para Marx, otro rasgo esencial del mercado mundial es la **coexistencia de diferentes productividades medias nacionales**; sostiene que “en la misma medida en que se va desarrollando en un país la producción capitalista”, al mismo tiempo “se elevan la intensidad y productividad nacionales del trabajo” (Marx, 1867, t. I, Vol. 2, p.684). Advierte que, en el contexto histórico de la “reducción coercitiva de la jornada laboral”, adquiere relevancia “*la intensificación del trabajo*”; esto se debe al “*impulso enorme que imprime el desarrollo de la fuerza productiva y a la economización de las condiciones de producción*”; ambos hechos imponen un *mayor gasto de trabajo en el mismo tiempo*” (ibid., p. 498-9). De esto se desprende que, en el mercado mundial, los diferentes desarrollos nacionales de las fuerzas productivas y el grado de profundización de la relación capital trabajo dentro de cada espacio nacional de valor, inciden positivamente en los diferentes grados de productividad y de intensidad nacionales del trabajo.

Se define la productividad del trabajo π como la cantidad de unidades producidas de mercancía j que se producen durante una jornada por cada trabajador entre el total de horas que se han gastado durante la jornada de trabajo por trabajador.

Sea, π_j^i la cantidad de mercancía j producidas por hora de trabajo social gastado por trabajador, q_j^i la cantidad de mercancía j que se producen durante una jornada por cada trabajador, h_j^i la cantidad de trabajo social gastado a lo largo de la jornada por trabajador.

$$\pi_j^i = \frac{q_j^i}{h_j^i}$$

Se supone ahora que la productividad del trabajo del país A es 5 veces la productividad de B $\pi^A = 5\pi^B$, lo cual significa que el productor en el país A requiere menos tiempo de trabajo vivo para producir la mercancía j . En consecuencia, el mayor desarrollo de las fuerzas productivas en A, ocasiona, por un lado, un mayor ahorro de trabajo vivo por mercancía producida y, por otro

lado, una mayor cantidad de trabajo social gastado durante la jornada por trabajador para producir la mercancía j h .(Tabla 10)

Tabla 10

Cantidad de trabajo social gastado durante la jornada por trabajador para producir la mercancía j y productividad del trabajo

País	h (horas)	π	$\frac{1}{\pi}$
A	12	5	0.2
B	8	1	1

Dado que la cantidad de trabajo social gastado por trabajador y la productividad del trabajo es mayor en A que en B, entonces el producto por trabajador a lo largo de la jornada es mayor en A que en B, 60 y 8, respectivamente. (Tabla 11)

Sea, q_j^i el producto por trabajador a lo largo de la jornada para producir la mercancía j en el país i -ésimo.

$$q_j^i = h_j^i \pi_j^i$$

Tabla 11

Producto por trabajador a lo largo de la jornada para producir la mercancía j

País	h (horas)	J (horas)	I	π	q
A	12	8	1.5	5	60
B	8	8	1	1	8

Por consiguiente, la jornada laboral de A produce más valores de uso por trabajador que la misma jornada de B debido no solo por la mayor cantidad de trabajo por trabajador, que depende de la intensidad y de la extensión de la jornada laboral, sino además por la mayor productividad del trabajo.

$$q_j^i = I_j^i J^i \pi_j^i$$

Se supone ahora que los trabajadores productivos F son los mismos en los dos países, 30 por ejemplo, entonces la producción total Q será mayor en el país A que en B. (Tabla 12)

Sea Q_j^i el producto total de la mercancía j que se produce a lo largo de la jornada por el conjunto de trabajadores y F_j^i el número de trabajadores productivos para producir la mercancía j .

$$Q_j^i = h_j^i \pi_j^i F_j^i$$

Tabla 12

Producto total de la mercancía j que se produce a lo largo de la jornada por el conjunto de trabajadores

País	h (horas)	π	q	F (unidades de fuerza de trabajo)	Q
A	12	5	60	30	1,800
B	8	1	8	30	240

En este caso, la cantidad de trabajo social gastado por el conjunto de trabajadores contenida en cada jornada nacional de la misma magnitud no puede tener el mismo producto de valor H , ya que la intensidad media de trabajo en A es mayor que en B. (Tabla 13)

Tabla 13

Valor creado en la producción de la mercancía j

País	h (horas)	F (unidades de fuerza de trabajo)	H (horas)
A	12	30	360
B	8	30	240

Aunque la cantidad de trabajo social gastada a lo largo de la jornada por trabajador fuera de la misma magnitud en los dos países, el producto por trabajador a lo largo de la jornada q será mayor en A que en B, si solo si, la productividad del trabajo es mayor en A que en B.

Se considera un segundo caso, en el cual el número de trabajadores productivos en A es menor que B, 15 y 30, respectivamente, y que la jornada laboral de A y de B son de la misma extensión y de la misma intensidad. En este caso, a pesar de que la cantidad de trabajo social gastado por trabajador h es la misma en los países, 12 horas, el producto por trabajador a lo largo de la jornada q es mayor en A que en B, 60 y 12, respectivamente, porque la productividad del trabajo de A es 5 veces la de B. Lo mismo sucede con la producción total Q , es mayor en A que en B, 900 y 360, respectivamente. (Tabla 14)

Tabla 14

Producto total de la mercancía j que se produce a lo largo de la jornada por el conjunto de trabajadores

País	h (horas)	J (horas)	I	π	Q		
					q (unidades de valores de uso)	F (unidades de fuerza de trabajo)	(unidades de valores de uso)
A	12	8	1.5	5	60	15	900
B	12	8	1.5	1	12	30	360

En consecuencia, la cantidad de trabajo social gastado por el conjunto de trabajadores contenido en cada jornada nacional de la misma magnitud, a pesar de que crea el mismo producto de valor H , el valor agregado por trabajador n es mayor en A que en B, 12 y 6, respectivamente, debido a la mayor productividad del trabajo en A. (Tabla 15)

Tabla 15

Valor agregado por trabajador para producir la mercancía j .

País	h (horas)	F (número de fuerzas de trabajo)	H (horas)	n
A	12	15	180	12
B	12	30	180	6

En donde, n_j^i es el valor agregado por trabajador para producir la mercancía j .

Marx ilustra este caso con el siguiente ejemplo:

Supongamos, para simplificar, que la jornada laboral inglesa y la india sean de la misma extensión e intensidad. El hilandero inglés a lo largo de un día transforma en hilado una masa muchos cientos de veces mayor de algodón, instrumentos de hilar, etc. Conserva en su producto, por tanto, un valor de capital muchos cientos de veces mayor. Incluso si el producto de valor de su trabajo diario, es decir, el valor nuevo añadido por dicho trabajo a los medios de producción, sólo equivaliera al del indio, pese a ello su trabajo diario no sólo se representaría en una cantidad mayor de productos, sino en un valor de producto, en un valor previo, infinitamente mayor, transferido por él al producto nuevo y en condiciones de funcionar nuevamente como capital. (Marx, 1867, t. I, Vol. 2, p.750)

2.3.3.3 Diferentes salarios nacionales y diferentes tasas de explotación

Otro rasgo que distingue Marx en el mercado mundial es la diferencia tanto en salarios nacionales como en tasas de explotación. Una de sus principales hipótesis es que la tasa de explotación en los países desarrollados, con una mayor productividad que los países subdesarrollados, es mayor que en éstos. Asimismo, indica que el salario relativo,⁷¹ el inverso de la tasa de explotación, es menor en el país desarrollado que en el subdesarrollado (Marx, 1867, t.1, Vol. 2).

Se considera de nuevo el caso 1, pero ahora los datos corresponden en todos los aspectos a un promedio, representativos de todos los asalariados y capitalistas productivos. Se supone que 4 horas de plustrabajo en A representan 8 horas en el mercado mundial, dada la mayor intensidad del trabajo; un valor superior que el plustrabajo de 4 horas en B. (Tabla 16)

Sea, v^i el trabajo necesario en el país i -ésimo, p el trabajo excedente en el país i -ésimo y P' la tasa de explotación en el país i -ésimo.

Tabla 16

Tasa de explotación

País	h (horas)	J (horas)	I	II	v (horas)	p (horas)	P'
A	12	8	1.5	5	4	8	200%
B	8	8	1	1	4	4	100%

En este caso, la tasa de explotación es menor en el país subdesarrollado que en el país desarrollado; esto se debe a su intensidad y productividad más baja.⁷² Si además se considera que el valor relativo del dinero es menor en el país desarrollado A que en el subdesarrollado B, se deduce que la expresión dineraria del valor de la fuerza de trabajo será mayor en A que en B, lo contrario sucederá con la participación de éste en el producto de valor V' (o salario relativo).

⁷¹ El salario relativo es la participación de los salarios nominales en el valor nuevo creado. Se expresaría como: $w' = w / (w+p)$ y en donde, w es el salario nominal y $w+p$ es el valor nuevo creado y p es el plusvalor. El salario relativo tiene una relación inversa con la tasa de plusvalor, es decir: $w' = 1 / (1+p)$ y en la cual, p' es la tasa de plusvalor. Al interior de cada país, las tasas sectoriales de plusvalor tienden a ser homogéneas a la tasa general de plusvalor y, por ende, el salario relativo tiende a ser igual en cada sector y para el conjunto de la economía.

⁷² Según Mandel (1979), no se constituye en una ley el hecho de que la tasa de explotación sea mayor en los países desarrollados, ya que la tasa de plusvalía no es una función directa de la productividad del trabajo. Señala que "si el número total de desempleados aumenta en las colonias mientras que desciende en los países metropolitanos, y si la reducción del tiempo de trabajo necesario para reproducir los medios de subsistencia del trabajador en los países metropolitanos está parcialmente neutralizada por un aumento en el volumen de mercancías consumidas por el trabajador, mientras este volumen permanece constante (o incluso disminuye) en las colonias, entonces un pequeño aumento de la productividad del trabajo en las colonias puede ciertamente ir acompañado por un aumento comparativamente mayor en la tasa de plusvalía que en los países metropolitanos" (p.81).

Según Marx, aun prescindiendo de la diversidad relativa del valor dinerario en los diversos países, señala que:

El precio dinerario absoluto del trabajo puede estar más alto en una nación que en la otra, aunque el salario relativo, esto es, el salario comparado con el plusvalor producido por el obrero, o su producto total de valor, o el precio de los víveres, sea menor. (Marx, 1867, t. I, Vol. 2, p. 686)

Este caso, se puede ilustrar en la tabla 17, en donde el salario de A es mayor que B, pero el salario relativo del primero es menor al de B.

Tabla 17

Salario relativo

País	m (onzas por hora)	v (horas)	p (horas)	w(onzas)	p (onzas)	V'
A	1	120	240	120	240	33%
B	2	120	120	60	60	100%

Marx (1867, t. I, Vol. I, cap. XX) expresa que “si bien el nivel de los salarios corresponde en mayor o menor medida a la intensidad media del trabajo, el precio relativo de éste (en proporción al producto) varía por lo general en sentido contrario”. Se supone que A aumenta su intensidad media de 1.5 a 2 (ver Tabla 16 y Tabla 18). En este caso, A aumentará la tasa de explotación y caerá el salario relativo V'.

Tabla 18

Tasa de explotación y salario relativo

País	h (horas)	J (horas)	I	v (horas)	p (horas)	P'	V'
A	16	8	2	4	12	300%	25%
B	8	8	1	4	4	100%	100%

Se considera ahora que el valor dinero cae en A por la mayor intensidad del trabajo derivado de una mayor productividad. En este caso, el salario W de A aumentará de \$120 a 480. (Tabla 19)

Tabla 19*Valor del dinero y salario*

País	F (número de fuerzas de trabajo)	V(horas)	P(horas)	m (hora/onza)	W (onzas)
A	30	120	360	0.5	480
B	30	120	120	2	60

De acuerdo con Marx, en países con diversas fases de desarrollo de la producción capitalista, y por consiguiente de diferente composición orgánica del capital, la tasa de plusvalor puede ser más elevada en un país en el cual la jornada normal es más breve que en el otro en el cual la jornada de trabajo es más prolongada (Marx, 1894, t.3, Vol.6). Se considera ahora que en el país A la jornada es 10 horas, más corta que la jornada del país B de 14 horas. Asimismo, que la intensidad media del trabajo es mayor en A que en B, 1.4 y 1, respectivamente. Esto significa que la jornada laboral de 10 horas equivale, en razón de su mayor intensidad, a la jornada laboral de B. La cantidad de trabajo gastado a lo largo de la jornada por trabajador h es la misma en los dos países, 14 horas. Si el número de trabajadores productivos F es igual a 10 en A y B, entonces la cantidad de trabajo social gastado por el conjunto de trabajadores a lo largo de la jornada H es igual a 140 horas en ambos países. (Tabla 20)

Tabla 20*Valor creado en la producción de la mercancía j*

País	h	J	I	F	H
A	14	10	1.4	10	140
B	14	14	1	10	140

Se supone ahora que 5 horas de plustrabajo en A representan 9 horas en el mercado mundial por su mayor intensidad, un valor superior que el plustrabajo de 7 horas en B, entonces la tasa de explotación será mayor en A que en B, 180% y 100%. (Tabla 21)

Tabla 21*Tasa de explotación*

País	h	J	I	v	p	P'
A	14	10	1.4	5	9	180%
B	14	14	1	7	7	100%

En este caso, el valor de la fuerza de trabajo de B es comparativamente mayor que en el país A, debido a la intensidad y productividad de trabajo mucho más bajas; los asalariados en B deben emplear más tiempo de la jornada laboral en reproducir el equivalente al valor de su fuerza de trabajo que el país desarrollado. Lo cual no implica salarios más altos en B que en A, sino todo lo contrario.

Según la hipótesis clásica de Marx, en los países desarrollados en donde se utilizan mejores métodos productivos, la composición orgánica de capital, la productividad del trabajo y la tasa de explotación son mayores que en los países atrasados. Esto se debe a que en este tipo de países domina el mecanismo de plusvalor relativo, que posibilita una tasa de explotación mayor que en los países subdesarrollados, en los cuales domina el mecanismo de plusvalor absoluto.⁷³

2.3.3.4 Diferentes composiciones orgánicas nacionales y diferentes tasas de ganancia media

Marx expresa que “lo que vale para diversas fases de desarrollo sucesivas en un mismo país, vale para diversas fases de desarrollo coexistentes en diferentes países” (Marx, 1894, T. III, Vol. 6, p. 273). Para un mismo país, “en una fase del desarrollo capitalista en la cual la composición orgánica del capital c:v es como 50:100, una tasa de plusvalor del 100% se expresa en una tasa de ganancia del 66 2/3 %, y que en un estadio superior, en el cual c:v como 400:100, la misma tasa de plusvalor se expresa en una tasa de ganancia de sólo el 20%” (ibid.).

Si lo que vale para un mismo país, vale para diversos países con niveles de desarrollo diferentes, entonces, “en el país no desarrollado, en el cual la primera composición del capital constituye el promedio, la tasa general de ganancia sería de= 66. 2/3%, mientras que, en el país de la segunda y muy superior fase de desarrollo, sería = 20%” (Ibid.). En otra parte advierte que la tasa de ganancia del país no desarrollado es mayor a la del desarrollado, a pesar de que, en aquél, la

⁷³ Por otro parte, existe una hipótesis marxista que plantea que los países atrasados tecnológicamente, con menor productividad, tienen tasas de plusvalor más altas que los de mayor productividad (Martínez, 2005). Esta hipótesis contradice la hipótesis clásica de Marx en la medida que la mayor composición orgánica de capital más elevada en los países desarrollados exigiría una mayor tasa de plusvalía. No obstante, los hallazgos empíricos refutan la hipótesis de Marx y habría que seguir indagando si las estimaciones que se han hecho de tasa de explotación son adecuadas para comprobar una u otra hipótesis. Ver pie de página número 75.

tasa de explotación sea menor éste (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, p. 190); en este caso, el diferencial en las composiciones orgánicas tiene que ser mayor al diferencial en las tasas de explotación, en donde los países desarrollados tienen una composición orgánica mayor a los países no desarrollados. Aunque inmediatamente apunta que “las diferentes tasas nacionales de ganancia se basarán mayormente en diferentes tasas nacionales de plusvalor” (ibid.). Independientemente de esta aparente contradicción, es importante resaltar que, para Marx, las diversas fases de desarrollo que tienen los países se relacionan con las diferentes composiciones del capital.

A partir de lo anteriormente expuesto, se concluye que, para Marx, existe una estructura jerárquica en el mercado mundial; los espacios nacionales de valor se distinguen en sus distintos aspectos: i) grado de desarrollo de las fuerzas productivas; ii) grado de intensidad del trabajo; iii) productividad del trabajo; iv) salario nacional; v) tasa de explotación; vi) salario relativo; vii) composición orgánica; viii) tasa general de ganancia. Marx, en este sentido, tiene presente en *El capital*, la idea de un desarrollo desigual en el mercado mundial; su hipótesis principal es que los países más desarrollados frecuentemente tienen el nivel más elevado de intensidad del trabajo, de productividad del trabajo, de producto de valor, de salario nominal, de tasa de plusvalía y de composición orgánica que los países subdesarrollados.

Cabe enfatizar que, los diferenciales en las composiciones orgánicas medias nacionales y los diferenciales en las tasas de explotación, implican los diferenciales en las tasas de ganancia nacionales. Es por esta razón que el mercado mundial se caracteriza por su inherente heterogeneidad. Aunado a esto, se deriva la siguiente hipótesis: la estructura jerárquica existente en el mercado mundial es un supuesto importante para comprender el funcionamiento de la ley del valor en el mercado mundial y competitividad internacional; sin este supuesto teórico no se puede comprender la reproducción del mercado mundial. (Tabla 22)

Tabla 22*Estructura jerárquica en el mercado mundial*

Espacio nacional de valor	Espacio mundial de valor
un grado de intensidad media nacional	diferentes grados de intensidad media nacional
un nivel de productividad media nacional	diferentes niveles de productividad media nacional
una tasa general de explotación	coexistencia de diferentes tasas de explotación
una composición orgánica de capital media	coexistencia de diferentes composiciones orgánicas
una tasa general de ganancia	coexistencia de diferentes tasas de ganancia media
un equivalente monetario de valor nacional (una moneda nacional)	coexistencia de diferentes equivalentes monetarios de valor (monedas nacionales y moneda mundial)

2.3.4 Ley del valor en su aplicación internacional

Admitamos por el momento que, para Marx, la ley del valor en su aplicación internacional se particulariza respecto al caso nacional debido a las características que le son propias al mercado mundial. Aun cuando Marx no desarrolla de forma sistemática dicha problemática, se puede ordenar el argumento que tenía en mente para el libro que iba a dedicar al mercado mundial; el razonamiento teórico que Marx pretendía desarrollar se puede construir a partir de los diversos pasajes en los que aborda los temas del mercado mundial, el comercio exterior y los valores internacionales. Éstos son claves para desarrollar teóricamente el funcionamiento particular de la ley del valor en su aplicación internacional. En este apartado se aborda el tratamiento que hace Marx sobre dichas temáticas.

Marx vislumbra, de manera dispersa, varias particularidades de la ley del valor en su aplicación internacional; desde nuestro punto de vista, éstas constituyen hipótesis incipientes pero importantes para comprender las contradicciones inherentes en el mercado mundial. A partir de estos rasgos específicos que advierte Marx, se derivaron las siguientes preguntas: ¿Cuál es la ley que se impone a través de la competencia en el mercado mundial? ¿Cómo opera la ley del valor a través del libre comercio competitivo en el mercado mundial? ¿El fundamento del valor de cambio de las mercancías que se intercambian en el comercio internacional es el valor como TTSN? ¿Se tiende a fijar un precio de mercado uniforme a partir de valores individuales? ¿Las diferencias de productividad aparecen como diferencias de rentabilidad? ¿Cómo opera el castigo

a los productores ineficientes y la premiación a los eficientes? ¿Opera la tendencia a la homogeneización de las productividades? ¿Se determinan un conjunto de determinaciones de TTSN asociado a los diferentes niveles de competencia? ¿La ley del valor explica el desarrollo desigual en el mercado mundial? ¿Cómo se regula la reproducción material y social en el mercado mundial? ¿Cómo se asigna el trabajo social gastado en el mercado mundial?

2.3.4.1 Modificaciones esenciales y desarrollo desigual

Para Marx, la ley del valor es aplicable en el comercio internacional con algunas **modificaciones esenciales** respecto a su aplicación en el plano nacional; pone énfasis sobre las condiciones particulares del mercado mundial bajo las que opera dicha ley. Este planteamiento está, principalmente, en el Tomo I de *El capital*, en el capítulo XX, “Diversidad nacional de los salarios”, en el Tomo III de *Teorías de la plusvalía*, en el capítulo “Desintegración de la escuela ricardiana” y en Tomo II de los *Grundrisse*. Como ya se ha visto, Marx pretendía desarrollar teóricamente la categoría mercado mundial en su última etapa de investigación. En este marco de análisis pretendía dilucidar cómo se singulariza la ley del valor en su aplicación internacional. En este apartado, se sugiere que la ley del valor que Marx formuló para el caso nacional tiene que ser modificada en el caso internacional debido, principalmente, al supuesto del mercado mundial.

En el capítulo XX de El tomo I de *El capital*, Marx afirma lo siguiente:

En todos los países prevalece cierta intensidad media del trabajo, por debajo de la cual éste, en la producción de una mercancía, consume más tiempo que el socialmente necesario y no cuenta, por ende, como trabajo de calidad normal. Sólo un grado de intensidad que se eleva por encima de la media nacional modifica, en un país dado, la medida del valor por la mera duración del tiempo de trabajo. No ocurre lo mismo en el mercado mundial, cuyas partes integrantes son los diversos países. La intensidad media varía de país a país: aquí es mayor, allá es menor. (Marx, 1867, t. I, Vol. 2, p. 684) (el subrayado es nuestro)

Como se ha visto, para Marx en el plano nacional, en cada rama de la producción se tiende a establecer el tiempo de **trabajo socialmente necesario objetivado** como **magnitud del valor**, la cual es expresión de las condiciones sociales de producción vigentes en una determinada sociedad; además que, en el contexto de la competencia en el mercado, los trabajos individuales para producir la misma mercancía tienden a reducirse a este estándar común, dada la **fuerza productiva media de la sociedad**; finalmente, que la magnitud se modifica si la intensidad del trabajo del trabajo aumenta en todas las ramas industriales “al mismo tiempo y de manera

uniforme”. Según Marx, este hecho que ocurre a nivel nacional, no puede ocurrir a nivel del mercado mundial porque en éste coexisten diferentes intensidades medias nacionales de trabajo condicionadas por diferentes fuerzas productivas medias nacionales; dada la existencia de esta estructura jerárquica en el mercado mundial, cabría preguntarse: ¿en el mercado mundial, los valores individuales diversos en una rama internacional tienden a reducirse a un valor cuya magnitud corresponde con el TTSN universal?

De acuerdo a lo anterior, se plantea la siguiente hipótesis: en el mercado mundial no ocurre el hecho de que mediante el intercambio las mercancías se realizan como cristalización de TTSN, debido a que las condiciones sociales de producción vigentes en cada sociedad son diferentes, por lo que la formación de una norma correspondiente con las condiciones medias de producción se circunscribe solo a los mercados nacionales. En líneas generales, el criterio homogeneizador para cuantificar el valor de cambio de las mercancías que se exportan y se importan no puede ser el TTSN. Marx advierte la causa que modifica la ley en su aplicación internacional en el hecho de que el mercado mundial tiene cualidades diferentes al mercado nacional; desde su perspectiva, mientras en cada espacio nacional de valor existe una intensidad media del trabajo, en el mercado mundial coexisten diferentes intensidades medias del trabajo nacionales.

Marx expresa que “estas medias nacionales, [...], conforman una escala cuya unidad de medida es la unidad media del trabajo universal” (Marx, 1867, t. I, Vol. 2, p.684). Razona que, la profundización de la relación capital trabajo dentro de cada espacio nacional de valor es un factor que incide positivamente en la intensidad y productividad nacionales del trabajo; desde esta perspectiva, un país que está por debajo de la “unidad media del trabajo universal” puede elevarse por encima de ésta en la medida que vaya desarrollando dentro de sí la relación social capitalista; al respecto, afirma que “en la misma medida en que se va desarrollando en un país la producción capitalista, también se elevan en él, por encima del nivel internacional, la intensidad y productividad nacionales del trabajo” (Ibid.).

En tal sentido, Marx plantea una estructura jerárquica de países en el mercado mundial que se distinguen por sus diversas fases de desarrollo de la producción capitalista;⁷⁴ en este contexto, advierte que, en comparación con el trabajo nacional menos intenso, el más intenso produce más valor en el mismo tiempo, valor que se expresa en más dinero. En este mismo sentido, afirma que “la jornada nacional de trabajo más intensa y más productiva, pues, en términos generales

⁷⁴ En esta tesis llamamos países desarrollados y países subdesarrollados a los países que tienen un nivel de desarrollo superior e inferior al nivel medio internacional respectivamente, lo cual implica, en el primer caso, un nivel de intensidad y productividad del trabajo por encima de nivel internacional y, en el segundo caso, un nivel de intensidad y productividad del trabajo por debajo de éste.

se representa en el mercado mundial en una expresión dineraria más alta que la jornada nacional de trabajo menos intensa o productiva” (Marx, 1867, t.1, Vol.2, p.685-686). De manera semejante, en otra parte menciona: “[...] los grados de intensidad media del trabajo seguirían siendo diferentes en las diversas naciones y modificarían, por tanto, la operación de la ley del valor a las distintas jornadas nacionales. La jornada laboral más intensa de una nación se representa en una expresión dineraria más alta que la jornada menos intensa de otra” (ibid., p. 637). (Tabla 7 y Tabla 8, pp. 90-1)

Sostiene que, bajo estas condiciones presentes en el mercado mundial, “las diversas cantidades de mercancías del mismo tipo, producidas en diferentes países en el mismo tiempo de trabajo, tienen, por tanto, valores internacionales desiguales, que se expresan en precios diferentes, o sea en sumas de dinero que difieren según los valores internacionales” (ibid., p.684). Los **valores internacionales** (valores individuales) son distintos debido a la estructura jerárquica en el mercado mundial (Tabla 22, p.101); en ésta los países se distinguen por sus diversas fases de desarrollo de la producción capitalista. La pregunta pertinente aquí, es, dados los valores individuales, ¿Cuál es el fundamento del valor de cambio en el mercado mundial? Marx pretendía esclarecerlo, considerando, además de la heterogeneidad de los espacios nacionales de valor, el tipo de cambio.

En otra parte afirma que “en el caso de la competencia en el mercado mundial, [...], la mercancía puede ser vendida con ventaja de precios generales de mercado dados, o por debajo de los mismos, esto es con realización de una ganancia empresarial adecuada” (Marx, 1894, t. III, Vol. 8, p.1109). En este sentido, para Marx existe un precio al que cada productor de una rama internacional puede vender su mercancía con ventaja; teniendo en cuenta esto, se plantea la siguiente hipótesis: la distinción entre precio y valor que hace la teoría del valor también aplica en el seno del mercado mundial aunque de forma diferente; en cada **rama nacional**, la mercancía puede ser vendida a un **precio uniforme dado** en el contexto de una productividad e intensidad medias de trabajo; en este caso, los valores individuales en cada rama nacional son distintos en el marco de una **relativa homogeneidad** en el **espacio nacional del valor**. Por otro lado, en cada **rama mundial**, la mercancía puede ser vendida a un **precio uniforme dado** en el contexto de la coexistencia de productividades e intensidades medias nacionales de trabajo; en este caso, los valores individuales en cada rama mundial son distintos en el marco de una **inherente heterogeneidad** en el mercado mundial.⁷⁵ Teniendo en cuenta esta diferencia, se infiere que la

⁷⁵ Se plantea como hipótesis que la immanente asimetría en el mercado mundial se exagera al subsistir, en dicho espacio, la imposición de precios uniformes dados. Y en el espacio nacional de valor, la relativa homogeneidad es

magnitud del valor en cada rama mundial teóricamente no corresponde con el TTSN, dado que no prevalece en el espacio mundial de valor una intensidad y productividad medias del trabajo que exprese un nivel de desarrollo de fuerzas productivas en el mercado mundial.

Es necesario aclarar que Marx se refiere a una sola ley del valor y no a dos; es la misma ley pero que opera de forma diferente en el mercado mundial respecto al caso nacional. Desde nuestro punto de vista, la ley del valor en el mercado mundial está condicionada particularmente por los espacios nacionales de valor muy diferentes; mientras en el mercado mundial, la cantidad de trabajo social desplegado por el mismo número de trabajadores en cada jornada nacional de la misma magnitud no genera el mismo producto de valor debido a la coexistencia de intensidades y productividades medias nacionales del trabajo, en el mercado nacional, la cantidad de trabajo social gastado incluida en la misma jornada laboral genera siempre el mismo producto de valor, dada una intensidad media y una productividad media. (Tabla 7, p. 90)

Recordemos que, para Ricardo, la ley del valor no rige para los productos intercambiados entre dos o más países, debido, principalmente, a la inmovilidad del capital y trabajo que impide la nivelación de las utilidades de los distintos países. En cambio, Marx vislumbra que la ley del valor si aplica, pero de forma modificada en el mercado mundial debido, principalmente, a los niveles nacionales diferenciados de productividad e intensidad de trabajo. Desde la óptica ricardiana, la inseguridad real o imaginaria del capital impide la movilidad del capital, lo cual implica la permanencia en la diferencia de precios reales. (Tabla 23) Siguiendo el argumento teórico marxiano, se deriva una hipótesis diferente a la ricardiana: el diferencial de intensidades y productividades medias nacionales en el mercado mundial impide la nivelación de las tasas de ganancia y la formación de precios de producción, lo cual implica la coexistencia de los TTSN nacionales diferenciados.

cuestionada continuamente por el proceso de competencia intrasectorial. Ambos hechos agudizan el desarrollo desigual en su respectivo espacio de valor.

Tabla 23

Ley del valor y comercio internacional

		Causa	Implica
		Inmovilidad de capital	No nivelación de utilidades entre países
Ricardo	El intercambio internacional no está regulado por la ley del valor	Inmovilidad de la fuerza de trabajo	Coexisten diferencias en precios reales
		Diferentes productividades medias nacionales	
Marx	La ley del valor en su aplicación internacional se modifica respecto al caso nacional	Diferentes intensidades medias nacionales	Coexisten diferencias en TTSN nacionales

De acuerdo con Marx, la ley del valor, en su aplicación internacional, se ve más **modificada** por “el hecho de que en el mercado mundial el trabajo nacional más *productivo* cuenta asimismo como trabajo más intenso, siempre y cuando la nación más productiva no se vea forzada por la competencia a reducir a su valor al precio de venta de la mercancía” (Marx, 1867, t. I, Vol.2, p.684) (el subrayado es nuestro); señala que el trabajo de un país con mayor productividad del trabajo cuenta como intenso, en la medida que el país exporta sus mercancías por encima de su valor. En el Capítulo XIV, *Causas contrarrestantes*, Marx se refiere también a este punto. Afirma que:

Los capitales en el comercio exterior pueden arrojar una tasa de ganancia superior porque, en primer lugar, en este caso se compite con mercancías producidas por otros países con menores facilidades de producción, de modo que el país más avanzado vende sus mercancías por encima de su valor, aunque más baratas que los países competidores. En la medida en que aquí el trabajo del país más adelantado se valoriza como trabajo de mayor peso específico, aumenta la tasa de ganancia al venderse como cualitativamente superior al trabajo que no ha sido pagado como tal. La misma relación puede tener lugar con respecto al país al cual se le envían mercancías y del cual se traen mercancías; a saber, que dicho país dé mayor cantidad de trabajo objetivado *in natura* (en especie) que el que recibe, y que, de esa manera, no obstante, obtenga la mercancía más barata de lo que, él mismo podría producirla. (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, p. 304) (el subrayado es nuestro)

La cita anterior nos revela que, para Marx, en el contexto de la competencia internacional, los capitales en el país adelantado (atrasado) se benefician (perjudican) con trabajo potenciado (despotenciado).

Inmediatamente, afirma que:

Es exactamente lo mismo que el fabricante que utiliza un nuevo invento antes de generalizarse, vendiendo más barato que sus competidores, no obstante, lo cual vende su mercancía por encima de su valor individual, es decir que valoriza como plus trabajo la fuerza productiva específicamente más elevada del trabajo que ha empleado. De esa manera realiza una plusganancia. (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, p. 304)

Pero ¿por qué para Marx ley del valor, en su aplicación internacional, se ve más modificada por este hecho? Esta pregunta resulta pertinente, ya que, desde su perspectiva, los capitales avanzados en el contexto de la competencia al vender por encima de su valor se apropian de una ganancia extraordinaria, lo cual ocurre también en el plano nacional. Por consiguiente, la transformación de la ley no puede radicar en el hecho de que el proceso de competencia en el mercado mundial posibilite la validación de más o menos valor que el valor efectivamente producido.

Una posible respuesta a la pregunta anterior es, que bajo la estructura jerárquica en el mercado mundial se impone una restricción a la generalización de las innovaciones tecnológicas en el largo plazo, lo que implica el carácter duradero de la plusvalía extraordinaria. No obstante, ello, la dinámica de la competencia en el mercado mundial opera como una fuerza contraria que socava su carácter relativamente permanente, de hecho, Marx advierte que “el trabajo nacional más *productivo* cuenta asimismo como trabajo más intenso, siempre y cuando la nación más productiva no se vea forzada por la competencia a reducir a su valor al precio de venta de la mercancía” (ibid.). En este sentido, es más preciso decir que el carácter no transitorio de la plusganancia es una tendencia de largo plazo que es cuestionada por la competencia capitalista en el mercado mundial.

Otra posible respuesta, que desde nuestra perspectiva es la más aproximada a lo que Marx razonaba, se puede encontrar en la hipótesis ricardiana de la existencia del **intercambio desigual de trabajo** en el comercio internacional y que Marx advirtió. En *Teorías de la plusvalía* Marx afirma que, “teniendo en cuenta la teoría de Ricardo- [...] -pueden cambiarse tres jornadas de trabajo de un país por una de otro” y, en este caso, indica que “la ley del valor sufre aquí modificaciones esenciales” (Marx, 1862-3, t. III, p. 91). Recordemos que para Ricardo, como

resultado del libre comercio, el país con desventaja absoluta, en este caso Inglaterra, exporta paño que incorpora un valor de 100 hombres-año e importa vino portugués por un valor de 80 hombres- año; por otro lado, el país con ventaja absoluta, en este caso Portugal, exporta vino que incorpora un valor de 80 hombres-año y compra paño inglés por un valor de 100 hombres-año; esto significa un intercambio de más trabajo del país con desventaja absoluta contra menos trabajo del país con ventaja absoluta. Subraya que, 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” (Ricardo, 1817, p.103).

Como ya se ha visto, Ricardo identifica dos implicaciones del libre comercio relacionadas con los valores y los precios, por un lado, el **intercambio desigual de trabajo** y, por otro lado, el **equilibrio de las balanzas comerciales**. Reconoce, por un lado, un desequilibrio en términos de valor y, por otro lado, un equilibrio en términos de precios. Sin embargo, a pesar de que descubre un intercambio desigual de trabajo entre países con diferentes niveles de productividad, abandona la teoría del valor en su modelo de comercio internacional y, de este modo, el peso de la explicación queda limitado por la teoría cuantitativa del dinero; si bien reconoce explícitamente el intercambio desigual de trabajo entre países como algo propio y específico del comercio internacional respecto al intercambio nacional, termina explicando los precios internacionales por la teoría cuantitativa del dinero, marco teórico que desdibuja quiénes son los ganadores y perdedores del libre comercio. Desde nuestro punto de vista, aquí se encuentra la respuesta a la pregunta; Marx detecta el intercambio desigual de trabajo que advirtió Ricardo como un elemento teórico central para comprender el funcionamiento particular de la teoría del valor aplicado al comercio internacional; particular porque una manifestación singular de la ley del valor en el comercio internacional sería el **intercambio de valores no equivalentes**.

Si se reconoce el intercambio de valores no equivalentes como un supuesto teórico importante para comprender la dinámica del mercado mundial, entonces, el hecho de que el trabajo de 100 ingleses puede intercambiarse por el de 80 portugueses constituye una **modificación esencial** de la ley del valor en su aplicación internacional. En este caso, Portugal se apropia de un mayor valor que el trabajo objetivado en las mercancías que exporta (vino portugués) e importa (paño inglés), en detrimento de un **intercambio desigual de trabajo desfavorable** en Inglaterra, por lo que el efecto neto del comercio internacional entre países con profundas desigualdades en productividad no es el beneficio universal como lo plantea Ricardo, sino el **intercambio desigual de trabajo a favorable** a Portugal, en detrimento de Inglaterra.

Se plantea como hipótesis que la causa del intercambio desigual de trabajo en el comercio internacional radica en la estructura jerárquica existente en el mercado mundial; siguiendo con el ejemplo de Ricardo, en el mercado mundial, el trabajo nacional más productivo, en este caso el de Portugal, cuenta como más intenso, en el sentido de que en el comercio internacional se apropia de un mayor valor cuando exporta vino e importa paño inglés. A la inversa, el trabajo nacional menos productivo, en este caso el de Inglaterra, cuenta como menos intenso, en el sentido de que en el comercio internacional se apropia de un menor valor cuando exporta paño inglés e importa vino portugués. Así, el resultado neto es que Portugal recibe más trabajo que Inglaterra.

Lo singular de este intercambio es que por el hecho de que la hora de trabajo del país más productivo crea más valor que la hora de trabajo del país menos productivo, se intercambian horas de trabajo desiguales; un intercambio de esta naturaleza nunca se da en el espacio nacional de valor por el hecho de que en éste la cantidad social gastada incluida en la misma jornada laboral siempre tiene el mismo producto de valor, debido, principalmente, a que prevalece un grado medio de intensidad y un grado medio de productividad.

Marx menciona que “las jornadas de trabajo de diferentes países pueden comportarse las unas con respecto a las otras tal como se comportan dentro de un país el *skilled, composed labour* *** y el *unskilled simple*” (Marx, 1862-3, t. III, p. 91). En este sentido, así como la jornada de trabajo calificado crea un producto de valor mayor que la misma jornada de trabajo simple, análogamente, la jornada más productiva e intensiva crea un producto de valor mayor que la misma jornada del país menos productivo e intensivo. Así como el trabajo complejo es trabajo simple multiplicado, el trabajo de la nación desarrollada no es otra cosa que el trabajo de la nación subdesarrollada multiplicado; una hora del trabajo del país adelantado equivale a varias horas del país atrasado. (Tabla 7, p. 90) Marx afirma:

En países de diversas fases de desarrollo de la producción capitalista, y por consiguiente de diferente composición orgánica del capital, la tasa de plusvalor [...] puede ser más elevada en un país en el cual la jornada laboral normal es más breve que en otro en el cual la jornada de trabajo es más prolongada [...], si la jornada laboral inglesa de 10 horas equivale, en razón de su mayor intensidad, a una jornada laboral austríaca de 14 horas, con una igual división de la jornada laboral de 5 horas de plustrabajo en el primer caso pueden representar un valor superior en el mercado mundial que 7 horas en el segundo. (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, p. 274)

De acuerdo a esto, en el comercio internacional entre países con diferentes niveles de desarrollo de la producción capitalista, por el hecho de que la jornada más productiva es productora de mayor valor que la jornada menos productiva, la jornada de la primera se intercambia por el producto de más de una jornada de la segunda; en este caso se trata de un intercambio desigual (intercambio de valores desiguales) y no un intercambio de equivalente (intercambio de valores iguales).

Aunado a esto, Marx expresa que “el país rico explotará al pobre” (Marx, 1862-3, T.III, p.91). “El país favorecido recibe más trabajo a cambio de menos trabajo, a pesar de que esa diferencia, esa cantidad de más es lo mismo que sucede en el intercambio entre el trabajo y el capital que en general se la embolsa una clase determinada” (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, p.305). Teniendo esto en cuenta, entonces Portugal explota a Inglaterra como lo hace el explotador con el trabajador. A diferencia del beneficio universal planteado por Ricardo, para Marx, en el comercio internacional hay países ganadores y países perdedores; los primeros se apropian de mayor plusvalor en perjuicio de los segundos.

Pero por qué para Marx habría explotación de todo un país por otro país. La pregunta es pertinente ya que, para Marx la fuente de la plusvalía se halla en la explotación del trabajador por parte del capital. Se argumenta aquí que Marx utiliza la categoría de explotación en la situación del comercio internacional, simplemente para ilustrar cómo en este intercambio sucede algo parecido a la relación social de explotación, a saber, el hecho de que un país de menor nivel de desarrollo capitalista da plusvalor al país desarrollado por lo cual el que da no recibe ningún equivalente. Esto no implica teóricamente que haya que sustituir la categoría de explotación de clases por el de explotación entre países.

En los *Grundrisse*, Marx expresa que “[...] no sólo los capitalistas individuales, sino las naciones pueden intercambiar continuamente entre sí, pueden también repetir continuamente el intercambio en una escala siempre creciente, sin que por ello hayan de obtener ganancias parejas. Una puede apropiarse constantemente de una parte del plusvalor de la otra, por el que nada da a cambio [. . .]” (Marx, 1857-8a, Vol. 2, p. 451). Esta hipótesis marxiana nos indica el resultado final que tiene la ley del valor en su aplicación internacional, a saber, la profundización del intercambio desigual de trabajo por la vía del comercio internacional; los capitales adelantados en los países desarrollados se apropian continuamente de plusvalor en perjuicio permanente de los capitales atrasados en los países subdesarrollados; asimismo, nos

brinda la relación de causalidad que existe entre la aplicación de la ley del valor en el comercio internacional y el desarrollo desigual creciente inmanente en el mercado mundial.⁷⁶

Bettelheim (1979) argumenta que la desigualdad de las tasas de composición orgánica del capital entre economías nacionales constituye un efecto de la desigualdad del desarrollo de las fuerzas productivas, las cuales, dependen, a su vez, de la desigualdad de las condiciones sociales y materiales de la producción. Por eso apunta que parece inadecuado hablar en términos de explotación al nivel del comercio mundial sin especificar los mecanismos de explotación de clase que la hacen posible.⁷⁷ En efecto, el fundamento que permite el intercambio desigual de trabajo creciente vía el comercio internacional es la relación social de clases. En este sentido, se plantea como hipótesis que la explotación continua del país pobre por el país rico a la que se refiere Marx no implica desplazar o sustituir teóricamente la categoría de explotación de clases, ya que ésta es el sustento de la primera; tomando en cuenta esto, se comprende que el desarrollo desigual inherente al capitalismo se expande vía el comercio internacional en el marco de relaciones sociales capitalistas y que solo es posible erradicar el desarrollo desigual en el mercado mundial, saliendo de éstas.

Marx afirma que en el comercio exterior “también pueden obtenerse ganancias mediante la estafa, ganando uno lo que pierde otro. Dentro de un país, las pérdidas y las ganancias se compensan. Pero no [ocurre] lo mismo entre diferentes países” (Marx, 1862-3, t. III, p.91). Retomando el ejemplo ricardiano, significaría, quizás, que en el comercio exterior Portugal gana lo que pierde Inglaterra, pero, en este caso, las pérdidas de Inglaterra no se anulan con las ganancias de Portugal. En cambio, en el caso nacional, las pérdidas y ganancias se compensan cuando se cumple la identidad entre la suma de precios de producción y suma de valores, así como la identidad entre suma de ganancias y plusvalor social.

En síntesis, a partir de lo planteado por Marx en diversos pasajes, se reconocen cuatro efectos específicos de la ley del valor en su aplicación internacional: i) en el mercado mundial, el valor de cambio no está determinado por TTSN en el contexto de la libre competencia; ii) la jornada laboral más intensa de una nación se representa en una mayor expresión dineraria que la jornada nacional menos intensa; iii) la jornada de la nación más productiva se intercambia por el producto de más de una jornada de trabajo de un país menos productivo, lo que significa que se

⁷⁶ Bettelheim (1979) señala que la ley del valor en el mercado mundial capitalista “asegura la reproducción ampliada de las condiciones materiales y sociales de la producción mundial, una forma determinada de dominación-subordinación de las diferentes formaciones sociales” (p.333). Desde su perspectiva, la ley del valor, tal como funciona en el mercado mundial, tiende, por una parte, a reproducir relaciones desiguales entre las naciones y tiende, por otra parte, a reproducir las condiciones de reproducción específicas de las diferentes formaciones sociales.

⁷⁷ Esta postura se inscribe en las observaciones teóricas que hace Bettelheim a Emmanuel.

intercambian horas de trabajo desiguales en el comercio internacional (el capital y el país más productivo pueden apropiarse constantemente de una parte del plus trabajo de la nación menos productiva sin que nada de a cambio); iii) en el mercado mundial las pérdidas y las ganancias de valor entre economías con distintos niveles de productividad no se anulan entre sí como en el caso nacional.

2.3.4.2 Ganancias del comercio exterior e intercambio desigual de trabajo

Como se puede observar, la perspectiva de Marx respecto a las implicaciones del comercio internacional entre países con profundas desigualdades de productividad es diferente al planteamiento de Ricardo. Así pues, afirma:

[...], lo que imagina Ricardo es, fundamentalmente, esto: con los precios superiores obtenidos en el extranjero se compran allí mercancías, las cuales se remiten al país de origen, esas mercancías, por lo tanto, se venden en el mercado interno, y ello a lo sumo puede configurar una ventaja extraordinaria pasajera de estas esferas favorecidas de la producción sobre otras. Esta apariencia se desvanece en cuanto hacemos abstracción de la forma dineraria. El país favorecido recibe más trabajo a cambio de menos trabajo, a pesar de que esa diferencia, esa cantidad de más es -lo mismo que sucede en el intercambio entre el trabajo y el capital- en general se la embolsa una clase determinada. (Marx, 1894, t. III, Vol. 6, p.305)

En líneas generales, Marx reconoce dos caras de la misma moneda, por un lado, la cara visible de ventajas extraordinarias pasajeras reguladas por una dimensión dineraria y, por otro lado, la cara invisible del intercambio desigual de trabajo entre dos países con diferente nivel de desarrollo. Si bien es cierto que Ricardo reconoce que entre Inglaterra y Portugal se da un intercambio de esta naturaleza, no resalta éste como una implicación importante del comercio internacional, porque, desde su punto de vista, el resultado final del comercio internacional es el beneficio universal determinado por la especialización de ventajas relativas reguladas por el mecanismo monetario de ajuste automático que activa el libre comercio. En contraste, la implicación teórica marxiana es que, si hay intercambio desigual de trabajo entre países y al mismo tiempo ventajas extraordinarias pasajeras, pero no reguladas por la teoría cuantitativa del dinero sino por la teoría del valor, ya que Marx rechaza el postulado de la teoría cuantitativa presente en el modelo de comercio de Ricardo. Al respecto, afirma:

De hecho, es una vieja patraña de que las modificaciones en la masa de oro existente, al incrementar o reducir la cantidad de medio circulante existente en el país, deben

elevant o reducir los precios mercantiles dentro de ese país. Si se exporta oro, según la teoría de la *currency* los precios de las mercancías deben elevarse en el país hacia el cual emigra el oro, y con ello el valor de las exportaciones del último en el mercado del primero disminuiría, en cambio, mientras, mientras aumentaría en su país de origen, hacia donde se dirige el oro. Pero de hecho la reducción de la cantidad de oro sólo acrecienta la tasa de interés, mientras que su aumento lo reduce; y si estas fluctuaciones del tipo de interés no se tomasen en cuenta al establecer los precios de costo o al determinar la oferta y la demanda, las mismas no afectarían en absoluto los precios de las mercancías. (Marx 1894, t. III, Vol. 7, p. 711)

Pero ¿por qué ventajas extraordinarias pasajeras? En el *Discurso sobre el Libre Comercio* Marx afirma: “existen algunas ramas de la industria que predominan sobre todas las demás y que aseguran a las naciones que más les favorece el control de los mercados mundiales” (Marx, 1848). En el caso de un país que tiene un nivel medio de productividad por debajo del nivel internacional, éste puede exportar en las mercancías que tienen ventajas de coste, ya sea por factores naturales o por factores salariales, en este caso “puede obtener una ganancia absoluta de esta transacción de exportación si los recursos minerales y la fuerza de trabajo que se usan en estas exportaciones no tienen otras formas de emplearse”, no obstante, menciona que “el país exportador sufrirá un empobrecimiento relativo en comparación con los países que importan sus mercancías” (Mandel, 1979, p. 73).

Desde la perspectiva de Marx, “en el caso de la competencia en el mercado mundial, se trata de saber si con el salario, el interés y la renta dados, la mercancía puede ser vendida con ventaja de precios generales de mercado dados,⁷⁸ o por debajo de los mismos, esto es con realización de una ganancia empresarial adecuada” (Marx, 1894, t. III, Vol. 8, p.1109).⁷⁹ Para ejemplificar, supongamos el caso de una rama con condiciones naturales favorables en un país subdesarrollado; en este caso, el capital al exportar podrá obtener, en términos dinerarios, una

⁷⁸ Aquí Marx se refiere a un precio mundial, el cual no debe entenderse como un precio determinado por el TTSN universal. La formación de precios mundiales, que Marx pretendía explicar, no implica teóricamente que se eliminan los diferenciales de tasas de ganancia entre países, ni los diferenciales de productividades y sobre todo los diferenciales en TTSN, determinados históricamente y socialmente; de hecho, estos diferenciales, que se reproducen en escala ampliada, son los que condicionan la aplicación de la ley del valor en el comercio internacional.

⁷⁹ Según Guerrero (1996), los principios generales de la teoría de la competencia son enteramente válidos para el espacio internacional; desde su perspectiva, Marx desarrolló la teoría de la ventaja absoluta de Smith sobre la teoría del valor trabajo. En el caso de los países desarrollados señala que éstos “cuentan con empresas eficientes en sectores inexistentes en los países subdesarrollados, o con empresas que tienen ventaja absoluta frente a las de los correspondientes sectores de este segundo grupo de países (porque compensan los mayores salarios comparativos con diferenciales de productividad aún mayores), tienen, frente a los subdesarrollados, ventaja absoluta en una mayoría de sectores, lo que los hace, como conjunto, ser países con tendencia al superávit comercial estructural, frente a la tendencia al déficit de los otros países” (p.7).

tasa de ganancia mayor a la tasa de ganancia nacional pero, al mismo tiempo, obtener, en términos de valor, un intercambio desigual de trabajo desfavorable por la desventaja estructural asociada a su bajo nivel de productividad en el mercado mundial. El mismo efecto ocurre si el capital y país exporta mercancías con ventaja de coste salarial.

La conclusión a la que llega Marx en el caso de la exportación de mercancías de un país de productividad alta a un país de productividad baja es que las “dos naciones pueden intercambiar entre sí conforme a las leyes del beneficio, de tal modo que ganen ambas, aunque una resulte siempre perjudicada” (Marx, 1857-8a, Vol. 2, p. 451). Evidentemente, para Marx, la más (menos) productiva será siempre la más favorecida (perjudicada) en el intercambio desigual de trabajo. Respecto a la magnitud del intercambio desigual de trabajo, Marx advierte que “todos los fenómenos destructores suscitados por *la libre competencia* en el interior de un país se reproducen en proporciones más gigantescas en el mercado mundial” (Marx, 1848). Se comprende entonces por qué para Marx las naciones menos productivas pueden obtener ganancias en el comercio internacional, pero en detrimento permanente de éstas.

Finalmente, es importante destacar tres puntos. Primero, para Marx, los capitales de los países atrasados pueden tener ventajas absolutas frente a sus rivales en países avanzados en ciertas ramas y, por ende, ventajas absolutas en el comercio a pesar de que tienen una productividad del trabajo por debajo de la productividad media internacional. Segundo, en el análisis del comercio internacional, Marx distingue entre valor y precio, en cambio Ricardo desdibuja dicha relación en su teoría; aunque este último reconoce explícitamente que se da un intercambio desigual de trabajo entre países, termina explicando los precios internacionales por la teoría cuantitativa del dinero. Tercero, para Marx, los capitales, tanto en países adelantados como en países atrasados, que invierten en el comercio exterior influyen positivamente en su tasa de ganancia individual y, a través de ésta, en la tasa general de ganancia.⁸⁰

A partir del examen de los diversos pasajes de Marx se desprenden algunas preguntas principales relacionadas con la problemática central de la tesis: ¿los precios en el mercado mundial están regulados por la ley del valor? ¿Cómo opera la ley del valor en el mercado mundial? ¿La competencia en el mercado mundial impone la ley del valor como algo objetivo que los seres humanos no manejan a voluntad? ¿Bajo qué condiciones opera la ley del valor en el mercado mundial? ¿Cuáles son las implicaciones de la ley del valor en el mercado mundial?

⁸⁰ Marx afirma que Ricardo desconoce la influencia del comercio mundial sobre la tasa general de ganancia (Marx, 1894, t. III, Vol.6, cap. XIV).

Asimismo, se desprenden algunas preguntas secundarias: ¿la ley del valor en el plano mundial opera de la misma forma que en el plano nacional? ¿El TTSN objetivado para producir las mercancías constituye la base del valor de cambio en el mercado mundial? ¿Cuáles son las condiciones del mercado mundial en las que se lleva a cabo el comercio internacional? ¿Cuáles son las condiciones del mercado mundial que impide la formación de los precios de producción? ¿Cuáles son las implicaciones de comercio internacional entre países que tienen profundas desigualdades en productividad? ¿Qué países son los perdedores y ganadores en el comercio internacional? ¿Se verifica, tal como ocurre en el plano nacional, un intercambio de equivalentes en el comercio internacional? ¿Se verifica, tal como ocurre en el plano nacional, la identidad entre la suma de precios de producción y suma de valores, así como la identidad entre suma de ganancias y plusvalor social en el comercio internacional? ¿El desarrollo desigual en el mercado mundial es condición y consecuencia de la operación de la ley del valor en el comercio internacional?

2.3.5 Interpretaciones marxistas a los pasajes de Marx y otros planteamientos

Se ha visto cómo Marx reconoce algunos hallazgos en la teoría de las ventajas comparativas de Ricardo que nos dan luz acerca de las contradicciones inherentes en el mercado mundial; se analizaron algunos pasajes de la obra de Marx que tratan sobre el comercio internacional, la competencia en el mercado mundial y los precios internacionales; éstos plantean, en términos generales, que la ley del valor sufre modificaciones en su aplicación internacional.

Aunque las ideas de Marx no fueron concretizadas en una teoría del valor en el mercado mundial, son importantes para el desarrollo de ésta. Algunos autores sin avanzar en el desarrollo teórico, clarifican algunas de las hipótesis marxianas, es el caso de Rosdolsky (1968), Mandel (1979) y Katz (2013). Carchedi (1991) considera que las hipótesis marxianas son obsoletas en el marco del capitalismo oligopólico por lo que desarrolla su modelo de precios de producción internacional en este contexto; este mismo argumento se presenta en Carchedi y Roberts (2021).

Las diversas interpretaciones y matices respecto a las hipótesis incipientes de Marx, sirven para delimitar los términos del debate e identificar las preguntas pertinentes para avanzar en el desarrollo de una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional. Por esta razón se exponen de manera sintética las diferentes interpretaciones marxistas a dichos pasajes. De manera complementaria, se exponen otros planteamientos relacionados con dicha problemática, en particular, el de Michael Husson (1999) y el de Alejandro Valle (2000). El primer autor intenta responder sí la mundialización conduce a la formación de una tasa de ganancia y

precios de producción mundiales. El segundo autor aborda la problemática de sí en el mercado mundial las mercancías que concurren deben ser comerciadas a precios uniformes.

Roman Rosdolsky

Roman Rosdolsky (1968), en *Génesis y estructura de El capital de Marx*, parte de considerar el mundo capitalista como la unidad, la cual está integrada por naciones desarrolladas y subdesarrolladas; recurriendo al planteamiento de Marx, afirma que los países desarrollados explotan a los países subdesarrollados en virtud de la ley del valor; advierte que no se trata de una explotación intencional ni que se sirva de medios de presión políticos.

Está a favor de la hipótesis marxiana que sostiene que la ley del valor en el mercado mundial se ve modificada debido a las características específicas que distinguen al mercado mundial respecto a los mercados nacionales; menciona que, dentro de un país, las diferencias de productividad e intensidad de trabajo se equilibran para constituir un grado medio dentro de un mismo país, sin embargo, no ocurre lo mismo en el mercado mundial, en éste, el trabajo nacional más intenso produce, en comparación con el trabajo menos intenso, más valor en el mismo tiempo.

Está de acuerdo con Marx en el hecho de que, bajo estas circunstancias presentes en el mercado mundial, el resultado es *un intercambio desigual de trabajo entre las diversas naciones* y que en este caso el país más rico explota al más pobre, incluso si este último gana con el intercambio. Asimismo, está a favor del planteamiento marxiano que sostiene que los capitales de los países avanzados que participan en el comercio internacional, al igual que el fabricante que utiliza un nuevo invento antes de generalizarse, valorizan como plus-trabajo la fuerza específicamente más elevada del trabajo que han empleado.

Respecto a la idea marxiana de que el intercambio desigual entre países opera en escala siempre creciente, matiza que, en este contexto, se logran obtener ganancias extraordinarias, pero no de forma transitoria sino de forma duradera, lo que implica, desde su perspectiva, que el país pobre “debe obsequiar permanentemente una parte de su trabajo nacional”.

Ernest Mandel

Ernest Mandel (1979) en el capítulo 2 “La estructura del mercado mundial capitalista” del libro *Capitalismo tardío*, desarrolla con base en Marx, algunos principios que nos dan luz acerca de la problemática central de la ley del valor en el comercio internacional; también en el capítulo 11, *Neocolonialismo e intercambio desigual*. Mandel sostiene que “el intercambio de mercancías en condiciones de una productividad del trabajo más alta por mercancías producidas en condiciones

de productividad más baja implica un intercambio desigual que conduce a un flujo neto de valor hacia los países desarrollados a expensas de los subdesarrollados”; desde su perspectiva este flujo continúa avanzando sin atenuación, agravando, con ello, el intercambio desigual. Su hipótesis es que el intercambio desigual no está en contradicción sino de acuerdo con la ley del valor y que se origina no debido a una nivelación internacional de las tasas de ganancia sino a pesar de la ausencia de esta nivelación.

Retoma el argumento de Marx; subraya que este intercambio desigual en el mercado mundial siempre es resultado de las diferencias en los niveles de productividad entre dos naciones; es así como afirma que “en el mercado mundial, el trabajo de un país con una mayor productividad del trabajo es evaluado como más intensivo, de tal modo que el producto de una jornada de trabajo de esa nación se intercambia por el producto de más de una jornada de trabajo de un país subdesarrollado” (Mandel, 1979, p. 71); esto significa que al exportar mercancías de un país desarrollado a un país subdesarrollado, los exportadores realizan una ganancia extraordinaria debido a que son capaces de vender su mercancía por encima de su precio de producción, establecido en su mercado interno, pero por debajo de su valor nacional en el país importador. En cambio, señala que el país menos productivo “experimenta una pérdida de sustancia a través de sus exportaciones”; “a cambio de las cantidades de trabajo gastadas en la producción de esas mercancías, recibe el equivalente de una cantidad de trabajo más pequeña”; en este caso las mercancías se venden a un precio inferior al precio nacional de producción.⁸¹

De acuerdo con Mandel, Marx da una respuesta muy clara al problema de cómo se origina el intercambio desigual en el comercio exterior. Desde su punto de vista, en el ámbito de la economía capitalista mundial existen básicamente dos fuentes del intercambio desigual: i) el hecho de que el trabajo de los países desarrollados cuenta como más intensivo y por tanto como productor de más valor en el mercado mundial que el de las naciones subdesarrolladas; ii) el hecho de que no se realiza la nivelación de las tasas de ganancia en el mercado mundial, en

⁸¹ Mandel (1979) plantea tres escenarios posibles: i) si el volumen de esta exportación es lo suficientemente grande como para dominar todo el mercado del país importador, entonces el valor “nacional” de la mercancía en éste se ajustará con el tiempo al valor de la mercancía en el país exportador bajo la presión de la competencia de la mercancías importadas; en este caso, la ganancia extraordinaria desaparecerá (este escenario es uno de los que plantea Marx); ii) si la demanda por esta mercancía continúa aumentando subsecuentemente a grandes saltos, y las importaciones no bastan para satisfacerla, entonces habrá espacio para el surgimiento de una industria nacional con un nivel de productividad del trabajo más alto que remplace la industria atrasada arruinada aún si la productividad del trabajo de esta industria nacional queda un poco por debajo del país exportador; iii) si el volumen de estas exportaciones es demasiado limitado como para determinar la cantidad de trabajo socialmente necesario contenida en esa mercancía dada en el país importador, entonces el valor de la mercancía en este mercado sigue estando por encima del valor en el país exportador.

todo caso considera que coexisten diferentes tasas medias de ganancia (diferentes precios de producción nacional).⁸²

Según Mandel, “la hipótesis de la nivelación de las tasas de ganancia no es sostenible ni teórica ni empíricamente” (p. 346). Desde su perspectiva, el cumplimiento de esta hipótesis presupondría una perfecta movilidad internacional de capitales y la nivelación de todas las condiciones económicas, sociales y política a escala mundial; sin embargo, advierte que tal nivelación está en completa contradicción con la ley del desarrollo desigual y combinado que domina del desarrollo del capitalismo mundial.

Mandel ilustra el intercambio desigual respondiendo qué está detrás de la apariencia de mercancías diferentes que se cambian entre países que tienen una gran asimetría en productividad. Se pregunta, si un país desarrollado exporta mercancías por un valor de \$1,000 dólares e importa mercancías a un país subdesarrollado por un valor de \$1,000 dólares, en términos de valor ¿se intercambian cantidades iguales de trabajo? La respuesta de Mandel es que no, la *equivalencia de los valores internacionales* en términos de unidades monetarias en el contexto de balanza comercial equilibrada en los dos países, representa *cantidades desiguales de trabajo; desde su punto de vista, en el conjunto de exportaciones del país desarrollado hay aproximadamente 300 millones de horas de trabajo; en cambio, el conjunto mercancías exportadas del país subdesarrollado hay cerca de 1,200 millones de horas de trabajo.* Atribuye este intercambio desigual de trabajo al “hecho de que en el mercado mundial la hora de trabajo en el país desarrollado cuenta como más productiva e intensiva que la del país atrasado” (p. 352).

Asimismo, se pregunta: ¿implica este intercambio internacional de valores monetarios equivalentes, que implica un intercambio de cantidades desiguales de trabajo, una transferencia de valor? Apunta, por un lado, que en términos semánticos, no ocurre una transferencia real de valor, ya que el trabajo no reconocido en el mercado no crea valor y, por otro lado, considera que el trabajo socialmente necesario en el plano nacional, realizado bajo condiciones de productividad media, *es menos reconocido internacionalmente*, pero sigue siendo plenamente creador de valor, en este sentido, sostiene que el intercambio desigual de trabajo está mediado a través de las transferencias internacionales de valor. Subraya que Marx advierte esta

⁸² Mandel (1979) señala al respecto que se ha malinterpretado a Marx cuando se afirma que él apoyaba la tesis de la nivelación internacional de tasas de ganancia. Sin embargo, explica que “Marx nunca dijo otra cosa, porque de otra manera la exportación de capital y la inversión de capital en el comercio exterior difícilmente serían un medio para detener la caída de la tasa media de ganancia” (p. 345).

trasferencia de valor en su polémica con David Ricardo, cuando sostiene que la ventaja relativa que deriva de ambos países puede existir simultáneamente con una transferencia de valor.

En relación a la determinación de los precios mundiales, Mandel plantea tres casos: i) si un país tiene un virtual monopolio mundial de la producción de una mercancía, entonces sus condiciones de producción constituyen las precondiciones para el precio en el mercado mundial; señala que la misma ley es válida si tiene el monopolio de su exportación; ii) si ningún país posee el monopolio de la producción o de la exportación de una mercancía, su valor en el mercado mundial estará determinado *por el nivel internacional medio de los valores de mercancías necesarias para satisfacer toda la demanda monetariamente internacional efectiva*; este valor medio puede exceder al del país más productivo pero también puede estar muy por debajo del valor del país atrasado; iii) si un país con un nivel medio de productividad del trabajo por debajo del nivel internacional se ve obligado a producir ciertos productos exclusivamente para la exportación, entonces el valor de estos productos exportados no se determina por las cantidades específicas de valor gastadas en su producción, sino por un promedio hipotético, esto es, por las cantidades de trabajo que hubieran sido gastadas en su producción si hubieran producido con el nivel internacional medio de productividad del trabajo. Desde su perspectiva, si se hace abstracción del primer caso, monopolio mundial de la producción de una mercancía y monopolio mundial de la exportación, los “valores internacionales” corresponden siempre a la “productividad media del trabajo en el mercado mundial”.

Mandel sostiene que “la restricción de los precios uniformes de producción “nacionales” necesariamente determina una variación en el valor de las mercancías en diferentes naciones”. Asimismo, que este efecto particular de la ley del valor a nivel internacional se basa en los niveles nacionales diferenciados de la productividad e intensidad de trabajo, de las composiciones orgánicas de capital nacionalmente diferenciados y de las tasas de plusvalía nacionalmente diferenciados. Plantea que sólo se formarían precios uniformes en todo el mundo si existiera una economía mundial homogenizada con un solo Estado capitalista que posibilitara el movimiento libre e irrestricto del capital y, por ende, la formación de los precios de producción uniformes a escala mundial. Sin embargo, enfatiza que empíricamente no existe la formación de un sistema de precios unificado y, por ende, tampoco, la nivelación internacional de las tasas de ganancia; la fuerza que lo impide es el desarrollo desigual del modo de producción capitalista que implica que subsisten diferencias de productividad entre los espacios nacionales valor.⁸³

⁸³ Este argumento de Mandel se parece al de Ricardo, aunque bajo marcos teóricos diferentes. Ricardo, por un lado, plantea que la ley del valor se cumpliría a nivel internacional, si y solo si, la movilidad del capital ocurriera entre los países; por este movimiento, señala, no habría diferencias entre las tasas de utilidad ni en los precios reales. Por otro

Finalmente, señala que precisamente debido a estas diferencias en el mercado mundial capitalista, la ley del valor inexorablemente obliga a los países subdesarrollados a especializarse en el mercado mundial en forma desventajosa.

Guglielmo Carchedi

Guglielmo Carchedi desarrolla teóricamente el modelo de precios internacionales de producción en términos de valor en el capítulo 7 de su libro *Frontiers of Politic Economy* (1991). Menciona que Marx a pesar de que vio al capitalismo como un fenómeno mundial, nunca fue más allá de dar algunas indicaciones de como la ley del valor debería ser aplicada al contexto económico internacional. Argumenta que esto se debe al limitado desarrollo de las relaciones de producción internacional durante el tiempo en que *El Capital* fue escrito. Considera que, de haber emprendido la extensión de su teoría al contexto internacional, lo habría hecho sobre los supuestos correspondientes a la realidad económica de su época. Pero estos se han hecho parcialmente obsoletos. Se refiere específicamente a la doble modificación que Marx indica en el capítulo XX, *Diversidad nacional de los salarios*. En relación a la primera, señala que la idea de Marx es que mientras en el plano nacional la movilidad del trabajo causa la formación de una intensidad media del trabajo, en el plano internacional no emerge una intensidad laboral promedio debido a que el trabajo es inmóvil, de lo cual se desprende que el trabajo nacional más intenso produce mayor valor en el mismo tiempo que el trabajo nacional menos intenso. Sin embargo, advierte que el supuesto de la inmovilidad del trabajo se ha convertido en parte obsoleta.

En relación a la segunda modificación indica que concierne más a la productividad. En particular se refiere al pasaje en donde Marx afirma que “la ley del valor en su aplicación internacional se modifica aún más por el hecho de que en el mercado mundial el trabajo nacional más productivo se reconoce también como más intenso, siempre y cuando la nación más productiva no esté obligada por la competencia a bajar el precio”. Apunta que el argumento de Marx es que, en el caso nacional, “la facilidad relativa con la que los capitalistas dentro de una misma rama pueden adoptar nuevas tecnologías lleva al aumento de ellos mismos usando la misma tecnología”, en cambio en el plano internacional, debido a la inmovilidad relativa del capital entre naciones previene la movilidad del capital hacia donde las tecnologías son más avanzadas y, por ende, previene el rápido esparcimiento de tecnología. Por este hecho señala que, para Marx, no se

lado, Mandel plantea que la ley del valor en el mercado mundial operaría igual que el caso nacional, si existiera una economía mundial homogenizada que posibilitara la movilidad completa del capital y, por ende, la formación de los precios de producción en todo el mundo.

alcanza un promedio en la productividad internacional. Sin embargo, advierte que el supuesto de la inmovilidad relativa del capital entre las naciones se ha vuelto obsoleta.

La hipótesis de Carchedi es que a nivel internacional se forman los precios de producción y se tiende a formar una tasa de ganancia promedio, todo ello bajo el supuesto de que la inmovilidad relativa del capital entre las naciones se ha vuelto obsoleta y de que la inmovilidad del trabajo solo se ha convertido en parte obsoleta. Señala que para sostener la hipótesis de los precios de producción a nivel internacional no se tiene que suponer una economía mundial homogénea con un estado capitalista mundial como lo sostiene Mandel en 1975.

Para Carchedi, la libre competencia operó en la época de Marx, en la cual los capitales de todas las unidades económicas son libres de moverse a las ramas con mayores niveles de rentabilidad y para introducir nuevas tecnologías. En este contexto subraya que ningún capital puede alcanzar una posición dominante en términos de cuotas de mercado. Desde su perspectiva, la realidad del capitalismo de hoy es el predominio de las ramas oligopólicas (la nombra capitalismo oligopólico), las cuales están dominadas por unas pocas unidades de grandes capitales (oligopolios) que coexisten con capitales más pequeños.

Define a los oligopolios como grandes unidades de capital, que, debido a la aplicación a gran escala de la tecnología avanzada, han ganado una gran parte del mercado y mantienen una posición competitiva superior respecto a los capitales más pequeños. Se refiere a la industria internacional del acero, en la cual compiten oligopolios, que tienen un gran poder por su alto nivel de productividad combinada con grandes inversiones de capital, con unidades más pequeñas de capital. En esta situación, los capitales pequeños, que no han alcanzado una capacidad de producción dominante, ya no pueden definirse como capitales de libre competencia porque ya no pueden participar en el libre movimiento de capitales y en la competencia tecnológica sin restricción, en cambio los oligopolios si lo pueden hacer.⁸⁴ Bajo este escenario, distingue dos tipos de ramas: las de libre competencia (sector dominado) y las oligopólicas (sector dominante).

Carchedi formula las siguientes preguntas: ¿la ley del valor sigue siendo válida en el capitalismo oligopólico que restringe la libre competencia o es objeto de modificaciones? ¿Podemos seguir suponiendo la formación de los precios de producción vía la igualación tendencial de la tasa de ganancia y su realización por los capitales modales? Menciona que la respuesta se halla más allá de las fronteras nacionales adoptando una visión internacional. En este sentido, dada la competencia a escala internacional, se pregunta: ¿Existe competencia dentro de cada rama y

⁸⁴ Para Carchedi, los precios internacionales surgen de la competencia interoligopolística en el centro.

entre sectores? ¿La ley del valor está indisolublemente ligada a la existencia de la formación de una tasa de ganancia internacional?

Respecto a si existe la formación tendencial de una tasa de ganancia internacional se pregunta: ¿entre cuáles o qué tasas de ganancia se igualan tendencialmente a fin de que se forme el precio de producción internacional? Su hipótesis es que, en el contexto de la competencia, se da la igualación tendencial de las tasas de ganancia de los diferentes capitales y su realización por los capitales modales.⁸⁵ Observa tres niveles de competencia: 1) la competencia tecnológica, 2) el movimiento de los capitales de un país a otro dentro de la misma rama y 3) el movimiento de los capitales que pasan de un país a otro a través de las ramas. Indica que los primeros dos primeros niveles de competencia nos permitirían suponer la formación de un proceso de producción modal y, por ende, la formación de una tasa de ganancia modal para cada rama internacional. El tercer nivel de competencia, por otro lado, permitiría suponer la igualación tendencial de todas las tasas de ganancia en un promedio. Indica que los tres niveles en su conjunto permitirían suponer la realización de esta tasa promedio por los productores modales. Menciona que el punto es determinar si la ley del valor es válida en el sector oligopólico y que para ello es importante mirar los tres niveles de competencia en dicho sector.

Por un lado, si la competencia tecnológica y el movimiento de los capitales de un país a otro dentro de la misma rama son lo suficientemente fuertes, entonces se puede suponer un proceso de producción modal y una tasa de ganancia modal en cada rama internacional. Por otro lado, si el movimiento de los capitales que pasan de un país a otro a través de las ramas es lo suficientemente fuerte se puede suponer la igualación tendencial de los capitales en una tasa de ganancia promedio. Carchedi menciona que en un trabajo de 1988 justifica la hipótesis de una tasa media de ganancia internacional en el sector oligopólico, por lo que solo se limitará a destacar las principales razones y exponer algunos ejemplos ilustrativos con el fin de dotar de credibilidad su tesis.

Aquí solo se sintetizan las razones. Respecto a la competencia tecnológica, apunta que los capitales oligopólicos compiten dentro de las ramas internacionales mediante el desarrollo y la introducción de nuevas tecnologías; además éstos transfieren tecnologías a través de diversos mecanismos⁸⁶ que contribuyen a la aparición de procesos de producción modal en las ramas

⁸⁵ Para demostrarlo, advierte que recurre a pruebas indirectas, ya que la evidencia directa a partir de datos de la tasa de ganancia para cada rama internacional es parcial y, por tanto, insuficientes para justificar de forma empírica la hipótesis.

⁸⁶ Entre los mecanismos que señala son: 1) las inversiones extranjeras directas; 2) las empresas conjuntas; 3) la subcontratación internacional; 4) la concesión de licencias; 5) la franquicia; 6) los contratos de gestión; 7) los contratos

internacionales. En cada rama internacional están los capitales oligopólicos dominantes (modales), es decir, aquellos capitales que producen la mayor parte de los productos en la rama internacional con más o menos la misma técnica y que determinan la productividad modal en cada rama internacional; también se encuentran los capitales no modales, que pueden ser tanto capitales oligopólicos como dominados. Menciona que otro efecto importante de la competencia tecnológica, además de la aparición de un proceso de producción promedio internacional en cada rama, es la innovación de nuevos productos, por lo que este tipo de competencia no sólo conduce a mayores niveles de productividad para productos existentes sino a la aparición de nuevas ramas.⁸⁷ Además indica que la competencia tecnológica, además de determinar la aparición de las técnicas modales en las ramas internacionales, constituye el vehículo de movilidad del capital dentro y entre las ramas internacionales.

Respecto a los movimientos internacionales de capital, advierte que estos son específicos sólo para el capitalismo oligopólico y que existen factores que facilitan en gran medida la movilidad del capital.⁸⁸ Destaca las diversas formas en que los capitales oligopólicos se mueven internacionalmente, a saber, las inversiones directas, las inversiones de cartera, las adquisiciones, fusiones, *joint ventures*, la subcontratación internacional y los acuerdos de fabricación de equipos originales. Señala que los movimientos de capital, motivados por el deseo de transferir o adquirir tecnología, conllevan a la innovación tecnológica y a la transferencia tecnológica.

Señala que otra cuestión importante para la extensión de la teoría marxista de los precios en el plano internacional es sobre el supuesto de la igualación internacional de los salarios y de las tasas de explotación. A partir de la evidencia empírica directa, concluye que la igualación tendencial de los salarios y de las tasas de explotación entre los países imperialistas y los países dominados puede ser la tendencia del futuro pero que en la etapa actual del desarrollo capitalista no se verifica. Desde su óptica, existen un número de zonas salariales de explotación tendencialmente separadas (la del bloque dominado y la del bloque imperialista), en cada una de las cuales hay una tendencia a la homologación de los salarios, pero advierte que solo se da entre los países que han alcanzado niveles de desarrollo comparables.

de comercialización; 8) los contratos de servicios técnicos; 9) los contratos de servicio completo y 10) tecnología de cooperación.

⁸⁷ Para Carchedi, la innovación no es propia sólo del capitalismo oligopólico, sino también del capitalismo de libre competencia; la innovación de productos y la aparición de nuevas ramas de producción son propias del capitalismo de libre competencia, aunque no de forma acelerada.

⁸⁸ Carchedi señala que, en las condiciones modernas, los oligopolios invierten en varias ramas (agrícolas, industriales y financieras), lo cual facilita los movimientos internacionales de capital.

Otros supuestos relevantes que establece son: i) la oferta y la demanda son iguales (esto es, cuando todas las mercancías se venden y se realizan al valor de las mercancías producidas bajo condiciones medias de rentabilidad); ii) se deben considerar los bienes comerciales y no comerciables producidos en las ramas abiertas a la competencia. Asimismo, advierte que no se tiene porque suponer que el comercio en productos específicos de cada nación es la norma (como en el planteamiento de Emmanuel) y que el comercio internacional de los mismos bienes producidos por diferentes países es la excepción.

Algunos resultados que se desprenden del modelo de precios de producción de Carchedi son los siguientes: i) existe transferencia de valor por la vía de la formación de los precios de producción internacional en términos de valor; ii) a nivel agregado, el valor total producido es igual al valor total realizado; iii) los capitales modales sólo realizan la tasa de ganancia internacional en las distintas ramas; iv) los capitales modales con una composición orgánica menor (mayor) a la internacional realizan menos (más) valor que el valor producidos por ellos; v) los capitales modales con una composición orgánica igual a la internacional realizarían el mismo valor.

Entonces, para Carchedi, la formación de precios de producción y la formación de una tasa de ganancia promedio emerge en el contexto del capitalismo oligopólico, en el cual se da la libre competencia entre los capitales oligopólicos más no entre los capitales pequeños. Señala que los productores más avanzados ubicados en un país obtienen mayores beneficios a expensas de los productores menos competitivos en otro; los cuales podrían no ser capaces ni siquiera de vender parte de sus productos.

Las diferencias que advierte tienen que ver con un cambio de época; señala que al pasar de un capitalismo de libre competencia a un capitalismo oligopólico queda obsoleto el supuesto de la inmovilidad del capital que, según Carchedi, Marx reconocía como un hecho que modifica la ley del valor en su aplicación internacional. Es necesario resaltar que el criterio marxiano que explica la transformación de la ley del valor en el comercio internacional no radica en la no movilidad de capitales, sino en el desarrollo desigual inherente en el mercado mundial capitalista, el cual, según Marx, se reproduce y amplifica por la vía del intercambio desigual de trabajo entre países con diferentes niveles de productividad.

Por otro lado, en contraposición al argumento de Mandel que subraya que la hipótesis del precio de producción internacional solo podría ser justificada bajo el escenario de una economía mundial homogeneizada con un estado capitalista mundial, Carchedi menciona que no se tiene que hacer una réplica exacta de la situación económica y política nacional en un nivel internacional, sin embargo, tampoco se puede obviar el supuesto del mercado mundial que

condiciona la ley del valor en el nivel internacional; admitamos por el momento que la estructura jerárquica en el mercado mundial (ver tabla 22) particulariza la ley del valor en el intercambio internacional y no la división entre un capitalismo oligopólico y uno de libre competencia.

Michael Husson

Michael Husson (1999) en *¿Perecuación a escala mundial ? Formas contemporáneas de la determinación del trabajo socialmente necesario* formula la siguiente pregunta: ¿la mundialización conduce a la formación de una tasa de ganancia y precios de producción mundiales? Enfatiza que el concepto de TTSN es esencial para la determinación de los precios de producción, pero que su determinación “se ejerce al interior de ciertos límites que no tienen vocación inmediata de extenderse al nivel de un mercado mundial”.

Su hipótesis es que no existe una determinación homogénea del trabajo socialmente necesario; si bien las normas de producción de ramas tienden a ser fijadas a nivel mundial, el reparto social continúa a realizarse a nivel de cada formación social. Este hecho lo contrasta metodológicamente con lo que sucede en el plano nacional; en este último “la ley del valor conduce al establecimiento de normas productivas al interior de una rama, pero sirve igualmente de clave del reparto del trabajo social entre ramas”.

Desde su perspectiva, la ley del valor, en la fase actual del capitalismo mundializado, conduce al establecimiento de normas productivas al interior de cada rama; lo que significa que, bajo condiciones de producción dadas a nivel mundial, cierto tipo de valores de uso (mercancías del sector manufacturero) requerirán una cantidad definida de tiempo de trabajo social para su producción. Sin embargo, advierte que este proceso no se extiende al conjunto de las esferas de producción y tiende en realidad acentuar las diferenciaciones internas en las formaciones sociales dominadas.

Considera que, debido a las muy importantes diferencias de productividad que existen entre las zonas de la economía mundial, “la mundialización funciona como un proceso excluyente, que selecciona constantemente los sectores considerados “dignos” de insertarse en el mercado mundial”. Por otro lado, advierte los efectos de exclusión derivados de los criterios de hiperrentabilidad impuestos por el mercado mundial; en este caso, afirma que “todo concurre a realinear la determinación del trabajo socialmente necesario sobre la norma establecida por los

productores con mayores capacidades tecnológicas y a excluir a los menos competitivos rechazando reconocer la necesidad social de productores potenciales”.⁸⁹

Afirma que la “tendencia a la formación de un mercado mundial no conduce evidentemente a una homogeneización de las normas por convergencia de las capacidades productivas de alta calificación tecnológica” sino “por la eliminación de los menos capaces”. Señala que la formación de un mercado mundial podría llevar a una relativa homogeneización si las diferencias de productividad que existen entre las zonas de la economía mundial no fueran tan profundas (Husson, 2018), sin embargo, la realidad es la mundialización desequilibrada en el sentido de que “el desarrollo deviene cada vez más desigual y desequilibrado de tal suerte que no conduce a la homogeneización de la economía mundial sino más bien a sus fraccionamiento acrecentado”; desde su perspectiva, “no se desemboca entonces en una regulación de la economía mundial, sino en un funcionamiento caótico, inestable y excluyente” (ibid.).

Desde una perspectiva histórica sostiene que el paso de la fase de internacionalización a la fase de mundialización debe ser comprendido como “la tendencia al establecimiento de precios mundiales y la generalización de un proceso de perecuación de las ganancias a nivel mundial, que retroactúa enseguida sobre la rentabilidad de los capitales” (Husson, 1999). Menciona que esta tendencia asume la forma de financiarización, es decir de una gran velocidad de circulación de capitales, pero que las transformaciones esenciales ocurren en la producción, con un grado suplementario de concentración y centralización de capitales y con la constitución de oligopolios transnacionales.

Husson explica algunas implicaciones que se derivan de la tendencia a la formación de precios mundiales. La primera es que “si bien el establecimiento de normas internacionales viene a pesar, de manera contradictoria, sobre la determinación del TTSN a escala nacional, no la sustituye enteramente, pero viene a sublevar la relativa homogeneidad que podía existir, al menos en dinámica” (ibid.). La segunda es que tiende acentuar las diferencias internas en las formaciones dominadas, en el sentido de que el capitalismo mundializado polariza las sociedades, separando la parte que puede incorporarse a la mundialización y la que queda excluida de ella.

⁸⁹ “A la exclusión de ciertos productores responde una negativa de producción que consiste en no satisfacer una demanda social que sería solvente desde el punto de vista de la oferta nacional y de su nivel medio de productividad, pero que no logra elevarse al nivel de las normas hipercompetitivas decretadas por el mercado mundial” (Husson, 1999).

Alejandro Valle

Alejandro Valle (2000) en su artículo *Desarrollo desigual y competitividad* aborda la problemática de si en el mercado mundial las mercancías que concurren deben ser comerciadas a precios uniformes. Su hipótesis es que no puede haber precios uniformes en el plano mundial; el argumento es que “aún si los precios tendieran a igualarse estarán mediados por las tasas de cambio”, lo que implica que “la uniformidad de algunos precios restringe la de otros. En otros términos, a nivel del mercado mundial no puede haber precios uniformes en todas las ramas con una tasa de cambio.

Desde su perspectiva, la versión fuerte de la ley de un solo precio sólo se puede cumplir si los vectores de precios de dos países son colineales; lo cual implica teóricamente que con un tipo de cambio se pueden igualar los precios de dos países si solo si las productividades son uniformes entre los dos países. Sin embargo, afirma que esa particularidad es imposible de encontrar en la práctica. La explicación lógica es que en el mercado mundial no puede haber igualación de precios en todas las ramas a menos de que todas tengan la misma productividad y eso no es posible en la realidad del mercado mundial, espacio en donde coexisten diferencias en tasas de ganancia, en tasas de explotación y en composiciones orgánicas. La implicación teórica de este argumento es que en el mercado mundial no se forman precios de producción internacionales como ocurre a escala nacional; la idea central es que no se puede plantear precios de producción a escala internacional sin igualación de precios dentro de una rama.

Señala que sólo cabe encontrar o disparidades de precios, lo cual lo ilustra con los precios del maíz en México y Estados Unidos, o la versión suave de la LUP, que sostiene que sólo se igualan los niveles de precios. Desde su punto de vista, hay un aspecto razonable en la LUP y es que no es posible que los niveles de precios entre dos países se alejen demasiado porque en tal situación se arruina la producción de una gran cantidad de mercancías en el país con precios altos. Lo ejemplifica para el caso de los precios del trigo entre EUA y México; a partir de la evidencia empírica concluye que los precios son mucho menos variables que las productividades. En promedio, para el periodo 50-79 los precios varían 29.2% en cambio las productividades varían 830.8%. Desde su punto de vista, “esta sería la base empírica para formular la ley del precio uniforme: La variabilidad de los precios en el mercado mundial es cualitativamente menor que las de las productividades”.

Sobre esta base empírica, razona que “cabría encontrar las mismas consecuencias de las diferencias de productividad no reflejadas en los precios: la sanción a los productores ineficientes y el premio a los productores eficientes”, sin embargo, detecta una dificultad en el mercado mundial: “sin movilidad de fuerza de trabajo las tasas de plusvalía no tienen por qué uniformarse; tampoco las tasas medias de ganancia”. Más aún se pregunta, dado que es imposible igualar los precios en el mercado mundial ¿no operan las sanciones a los productores ineficientes y la premiación a los más productivos?

Al respecto señala que, en el plano nacional, “si los productores de distinta eficacia se ven obligados a vender a precios que no compensan sus diferencias de productividad; las tasas de ganancia intrarramales guardarán una relación directa con las productividades”. Considera que, en este caso, la competitividad se manifiesta como correspondencia entre rentabilidad y productividad; a mayor productividad mayor rentabilidad. Apunta que, en este contexto, las industrias rezagadas buscan equiparar sus productividades con las industrias líderes bajo el riesgo de desaparecer y empuja a las industrias más avanzadas a mejorar su productividad para mantener su ganancia; y que “el resultado es una carrera continua en pos de mayor productividad, el incesante desarrollo capitalista de las fuerzas productivas”.

Desde su perspectiva, las cosas son diferentes tratándose de la competencia internacional. Afirma que “bien pudiera ocurrir que la rama del país ineficiente fuera más rentable que la del país avanzado”, en este caso, advierte que el tipo de cambio puede jugar ese papel para que la rama en B pueda obtener en el mercado mundial una mayor tasa de ganancia que en el doméstico, a pesar de tener desventaja absoluta frente al país avanzado. A partir de este razonamiento, deduce que al parecer “la tendencia a la igualación de las productividades, este importantísimo aspecto de la ley del valor, no opera a escala mundial”.

Una conclusión a la que llega es la siguiente: “si los precios son relativamente uniformes eso no significa que las productividades lo sean ni dentro de las economías nacionales, ni en el mercado mundial. Pero mientras que dentro de una economía nacional las diferencias de productividad aparecen como diferencias de rentabilidad a escala mundial las diferencias de productividad no se reflejan necesariamente en la rentabilidad. Puede ocurrir que el país atrasado tenga una rentabilidad superior al país adelantado y que las diferencias entre ambos se agranden con el tiempo”.

A partir del razonamiento que hace Valle, se pueden desprender diversas implicaciones teóricas necesarias para comprender cómo opera la ley del valor en su aplicación internacional. Una de ellas es que, desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, los factores de competitividad internacional deben comprenderse en el contexto de las diferencias de productividad a nivel agregado entre espacios nacionales de valor, los cuales están articulados por el tipo de cambio; sobre este marco de análisis, una posibilidad teórica que se puede derivar es que a mayor devaluación en países atrasados, mayor rentabilidad en las ramas transables, no obstante su bajo nivel de productividad global en el mercado mundial.

Por otro lado, Valle analiza, con base en la teoría del valor trabajo, la comparación de productividades entre países. Sostiene que “la razón del PIB por trabajador en PPA en dos países es una expresión aproximada de la razón de productividad con la que estos países producen la canasta que se utilizan para estimar la PPA”. Prueba que, dada la tasa de PPA capaz de igualar el valor monetario de dos canastas con los mismos bienes, la expresión monetaria del valor será más alta en el país más productivo, lo cual significa que el valor unitario es expresado en más dinero en el mercado mundial. Esta conclusión teórica reafirma la hipótesis marxiana que afirma que la jornada laboral de trabajo más intensa y más productiva se representa en el mercado mundial en una expresión dineraria más alta que la jornada menos productiva e intensa. Este aspecto debe tenerse en cuenta en el análisis de las condiciones específicas bajo las cuales opera la ley del valor en su aplicación internacional, ya que a partir de éste se puede comprender el funcionamiento particular de ésta.

Asimismo, Valle sostiene que “si la moneda de un país se sobrevalúa o subvalúa eso afecta la razón del PIB por trabajador con independencia de las productividades”. La implicación teórica a la que llega es que la razón de precios a paridad corriente depende de tres variables: i) la competitividad global que es igual a la razón de productividades medias de ambas economías; si la economía de A es más productiva que la de B eso le posibilita ofrecer precios más bajos en el mercado mundial; ii) la competitividad local que es igual a la razón de productividades en la rama en cuestión, iii) la desviación entre paridad corriente y PPA.

Esta conclusión teórica reconoce el efecto particular y dual que tiene la competitividad internacional; particular porque a diferencia del caso nacional se puede ganar competitividad en precios independientemente de las productividades relativas; dual porque explica la cara visible e invisible de los precios en el mercado mundial, aspecto fundamental en la teoría del valor.

Claudio Katz

Claudio Katz (2013) en el artículo *Intercambio Desigual en Latinoamérica* aborda sucintamente las hipótesis marxianas. Desde su perspectiva, en la época del imperialismo el intercambio desigual constituye uno de los mecanismos de transferencia de plusvalía hacia los países desarrollados que funcionan habitualmente en el mercado mundial y “un gravoso mecanismo de explotación de las naciones dominadas”; dicho intercambio señala “resume el enorme cúmulo de desigualdades en el desarrollo de las naciones que domina el capitalismo”. Asimismo, recalca que este desarrollo desigual existente en el mercado mundial se “crea y recrea permanentemente” bajo “la propia dinámica de la acumulación capitalista”. Desde su punto de vista, estas diferencias en el mercado mundial se manifiestan al efectivizarse las compras y ventas de mercancías elaboradas con niveles muy disímiles de productividad. Desde esta óptica, el desarrollo desigual está ligado estrechamente al comercio internacional que opera en el seno de un mercado mundial en donde coexisten países con distintos niveles en el desarrollo de sus fuerzas productivas.

Katz se pregunta ¿cómo se produce exactamente el intercambio desigual? Su respuesta se centra en las hipótesis planteadas por Marx y se puede sintetizar en los siguientes puntos. En primer lugar, lo que diferencia a las naciones avanzadas y atrasadas en el comercio internacional es el nivel de productividad de las mercancías que se intercambian. En segundo lugar, el principio básico de la concurrencia capitalista rige a naturalmente a escala internacional, a saber, el trabajo más productivo percibe una remuneración superior que el trabajo menos productivo. En este sentido, “el intercambio desigual es ante todo la expresión de una norma general que regula toda la actividad capitalista, que mediante el sistema de precios premia la alta productividad y castiga la baja productividad”. En tercer lugar, el intercambio desigual se fundamenta en el desequilibrio existente en mercado mundial, ya que en éste concurren medias nacionales de gravitación muy desiguales en todos los planos: los valores relativos del trabajo, de los salarios y del dinero provenientes de cada país son profundamente diferentes. En cuarto lugar, al comerciar dos países que tienen una profunda diferencia en el nivel de productividad por una suma equivalente (las exportaciones e importaciones de cada uno se compensan mutuamente) se intercambian en realidad valores y horas de trabajo desiguales, lo que significa que una misma hora de trabajo recibe una retribución diferente. En quinto lugar, “el intercambio desigual opera objetivamente enriqueciendo en cada transacción a los capitalistas de las naciones más poderosas”.

Guglielmo Carchedi y Michael Roberts

Guglielmo Carchedi y Michael Roberts (2021) en su artículo *The Economics of Modern Imperialism* tratan el fenómeno del intercambio desigual vía el comercio internacional. Éste retoma muchos de los supuestos e hipótesis planteados por Carchedi en su libro de 1991. Indican que el intercambio desigual a través del comercio es una de las formas importantes en que el imperialismo se apropia de plusvalía. Teorizan y lo calculan con base en el procedimiento de transformación de Marx y advierten diferencias respecto a éste. Las diferencias son: i) que los países reemplazan sectores, ii) que su producción debe venderse en el mercado internacional, iii) que el valor (PIB), además de ser valor nacional realizado, es también plusvalía internacional no realizada mientras no se venda en el mercado internacional, iv) que, en el momento de la venta en el mercado internacional, la plusvalía contenida en el PIB se redistribuye en una tasa de ganancia promedio internacional.

Desde su perspectiva, el intercambio desigual internacional es igual a la diferencia entre la plusvalía realizada y la plusvalía antes de la realización y que éste depende críticamente de la formación de una tasa de ganancia internacional promedio.⁹⁰ Su hipótesis es que “los precios internacionales de producción son los valores tendencialmente realizados debido a la igualación internacional de las tasas de ganancia nacionales”. Señalan que el intercambio desigual se efectiviza cuando los capitales venden a los precios de producción en el mercado internacional. En este contexto, explican teóricamente que hay una redistribución de plusvalor entre sectores a nivel internacional. El sector de composición orgánica gana plusvalía del sector de baja composición orgánica que es el que produce más plusvalía. El intercambio desigual se caracteriza, además, por los efectos que tienen las diferentes tasas de explotación nacionales sobre la redistribución de la plusvalía internacional.

Advierten que el intercambio desigual no es explotación porque no se trata de la relación entre capital y trabajo, entre plusvalía y capital variable, sino de la relación entre capitales, es decir, de la apropiación de plusvalía cuando los capitales de alta composición orgánica comercian con los capitales de baja composición orgánica. Resaltan que no debe confundirse el intercambio desigual de trabajo con el déficit o superávit comercial; en el caso del comercio bilateral entre dos países; advierten que puede existir un equilibrio comercial y, al mismo tiempo, intercambio desigual, en el cual un país es ganador y el otro es perdedor.

⁹⁰ Señalan que Baran y Sweezy se oponen a esta hipótesis, ya que es incompatible con la realidad monopólica.

2.3.6 Algunas hipótesis

A partir del planteamiento de Marx y las interpretaciones marxistas, se derivan algunas hipótesis. Primero, en el comercio internacional *ocurre* la homogenización de los diversos trabajos concretos en trabajo abstracto, lo cual no implica la reducción de los tiempos de trabajo individual (TTSN nacionales) a un TTSN mundial. La razón es que éstos están socialmente determinados bajo condiciones de intensidad y productividad media diferentes; solo el trabajo efectivamente utilizado por cada productor individual está representado como TTSN en un mismo espacio nacional de valor, dada la prevalencia de un grado medio de intensidad y un grado medio de productividad.

Segundo, la ley del valor en su aplicación internacional opera en el mercado mundial, espacio de valor más complejo que el mercado nacional, mientras el primero se distingue por su *heterogeneidad* en distintos planos, el segundo se caracteriza por su *relativa homogeneidad*.⁹¹ Por consiguiente, el desarrollo de una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional debe distinguir las condiciones bajo las que actúa dicha ley respecto al caso nacional, solo así podremos indagar cuál es la forma que adopta la ley del valor en el comercio entre países con diferentes niveles de productividad.

Tercero, no es la movilidad o inmovilidad del capital lo que condiciona la operación o no operación de la ley del valor en su aplicación internacional, respectivamente, más bien es la existencia de condiciones desiguales entre los espacios nacionales de valor lo que imposibilita la nivelación de las tasas de ganancia y la formación de los precios de producción uniformes; esto significa que no es suficiente suponer la movilidad completa de capital a nivel internacional para justificar la formación de precios de producción mundial.⁹²

Cuarto, no se puede pasar por alto a la hora de explicar la ley del valor en su aplicación internacional, el hecho de que en el mercado mundial *la hora de trabajo social del país desarrollado es cuantitativamente y cualitativamente diferente respecto la hora del trabajo social del país subdesarrollado*. Cuantitativamente es diferente porque la hora de trabajo social del país más productivo crea más valor que la hora de trabajo social del país menos productivo. Cualitativamente es diferente porque la hora de trabajo del país desarrollado está socialmente

⁹¹ Bettelheim (1979), con base en Marx, señala que es la "heterogeneidad "necesaria" (impuesta por las condiciones de la reproducción ampliada capitalista a escala mundial) de las condiciones materiales y sociales de la producción – lo que se opone a la relativa homogeneidad de esas condiciones de reproducción propias a cada formación social-, la que hace sufrir transformaciones fundamentales al funcionamiento de la ley del valor a nivel internacional (p. 335)".

⁹² Bettelheim (1979) señala que la ley del valor en el plano internacional puede parecer ligada a la "no movilidad", sin embargo, en la realidad esta "no movilidad" en sí misma es sólo uno de los efectos de las condiciones de reproducción de la economía mundial capitalista.

determinadas en función de su respectiva fuerza productiva media, la cual depende de diversos factores: el nivel medio de destreza del obrero, el estadio de desarrollo en que se hallan la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala, la eficiencia de los medios de producción y las condiciones naturales.

Capítulo 3

Tres propuestas teóricas marxistas

3.1 Introducción

Se parte del supuesto de que la teoría del funcionamiento de la ley del valor en el mercado mundial está insuficientemente desarrollada en el trabajo teórico de Marx. Sin embargo, una diversidad de autores marxistas ha intentado responder al problema de cómo opera la ley del valor en el intercambio internacional y sus implicaciones. En este capítulo se analizarán tres autores que han profundizado en dicha problemática: Emmanuel, Shaikh y Astarita. Dichos planteamientos contribuyen a desechar la teoría ricardiana que explica la determinación de los precios internacionales a partir de la teoría cuantitativa del dinero y la teoría neoclásica que explica la igualdad competitiva de las economías que participan en el comercio internacional.

Se busca responder sí, para los autores citados anteriormente, la ley del valor que explica Marx a nivel nacional opera de la misma forma en el mercado mundial y si no es así cómo particularizan cada uno de ellos la ley del valor en el ámbito internacional. En general, se verán sus respectivos supuestos, desarrollados analíticos y soluciones, con el propósito de identificar las preguntas principales que deben responderse en una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional.

El capítulo se divide en tres partes. En la primera parte, se analiza el desarrollo de cada uno de los autores. En la segunda parte, se hace un resumen de sus respectivos supuestos, desarrollos analíticos y soluciones, después se detectan sus respectivos límites y alcances teóricos. Finalmente, en la síntesis se destacan algunas hipótesis que nos parecen pertinentes para el desarrollo teórico alternativo a la teoría ortodoxa del comercio internacional.

3.2 Arghiri Emmanuel

Arghiri Emmanuel (1979) desarrolla sus principales hipótesis en relación a los precios en los intercambios exteriores y el intercambio desigual en su libro publicado en 1969 y titulado *El intercambio desigual. Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*. La cuestión fundamental que se propone Emmanuel resolver es la siguiente: “¿existen verdaderamente productos malditos, o, por ciertas razones que el dogma de la inmovilidad de los factores nos impide ver, 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?*” (p.34). Para resolver dicha pregunta construye su esquema de intercambio desigual en el cual explica cómo se forman los precios

internacionales en un contexto competitivo y las implicaciones que derivan del intercambio internacional capitalista entre países industrializados y subdesarrollados.

3.2.1 Crítica al modelo ricardiano

Emmanuel (1979) desecha la teoría de Ricardo que explica el precio de las mercancías intercambiadas entre dos o más países por la teoría cuantitativa del dinero y la idea ricardiana de que no es posible aplicar la ley del valor que regula el valor relativo de las mercancías en un país en el plano internacional, debido a que el capital no afluye libremente hacia los países donde puede ser empleado lucrativamente.⁹³ Se propone como “tarea intentar lo que Ohlin reprochaba, con razón, a los partidarios de la teoría del valor-trabajo de no haber hecho: integrar el valor internacional dentro de la teoría general del valor” (p. 37). Le parece justa la siguiente afirmación de B. Ohlin:

El hecho de que los economistas clásicos hayan escogido desandar el camino, al tratar el comercio internacional y razonar como si la teoría de valor trabajo simple no exigiera modificación, parece confirmar la opinión de que ninguna modificación real había tenido lugar. Hay otro hecho que nos coloca en esta dirección: el de que los autores posteriores no han tratado jamás de elaborar una teoría del comercio internacional sobre la base de la forma modificada del valor de la doctrina clásica, en lugar de su forma original. (Ohlin, 1933, p. 574, citado por Emmanuel, 1979, p.37)

Ante esta afirmación, Emmanuel subraya que:

Los clásicos no tenían necesidad de emplear la forma “modificada” de su ley, porque admitían que la ley misma no era aplicable al comercio internacional. Por otra parte, el hecho mismo de que supusieran la no igualación de la ganancia entre las naciones y que consideran esta condición como suficiente para que su ley fuera impedida de actuar, prueba, por el contrario, que razonaban dentro del cuadro de la forma “modificada” de su ley, porque no es sino en esta forma cuando entra en juego la perecuación de las ganancias y “modifica” la ley. (p.38)

Emmanuel teoriza sobre la forma modificada del valor-trabajo y considera “que es preciso abandonar la hipótesis de inmovilidad del capital” (ibid.), debido a que la movilidad del factor capital e inmovilidad del factor trabajo es el caso “que parece adaptarse a la realidad contemporánea” (p.37). No desarrolla la forma modificada de la ley del valor ricardiana porque,

⁹³ Emmanuel (1979) explica que, para Ricardo, “la condición necesaria y suficiente para la aplicación de los costos comparativos en el plano internacional es la inmovilidad del capital, y no, como se cree comúnmente, la inmovilidad simultánea de los dos factores” (p. 34).

aunque acepta la hipótesis de la perecuación de las ganancias por la movilidad del capital, rechaza la hipótesis ricardiana del costo fisiológico de la fuerza de trabajo que explica la perecuación de los salarios sin competencia internacional.⁹⁴ Desde su perspectiva, esta perecuación es imposible por la inmovilidad casi total del factor trabajo.

3.2.2 Precios de producción internacionales

Según Emmanuel, la ley del valor marxiana funciona de la misma manera en el mercado mundial capitalista, aunque bajo el supuesto de tasas de explotación diferentes entre los países. Bajo este supuesto, construye una teoría razonando dentro del cuadro de forma modificada de la ley del valor trabajo.

Considera que por “la falta de movilidad del factor trabajo, los salarios pueden diferir en el espacio y en el tiempo”; al igual que Marx, reconoce que el valor de la fuerza trabajo constituye un factor histórico y social (Emmanuel, 1979, p. 37). Plantea que la movilidad del factor capital e inmovilidad del factor trabajo es la condición fundamental para que el teorema marxiano de los precios de producción sea válido en el intercambio internacional, aunque con cierta modificación.⁹⁵ Afirma que en su formulación teórica “no expresa en absoluto una ley contraria a la de Marx” y que no ha “hecho otra cosa que aplicar el esquema de Marx introduciendo en él una variable suplementaria: la de una tasa de plusvalor diferencial” (Emmanuel, 1990, p.49). En contra de esta postura, Bettelheim (1979) subraya que no es “la “no movilidad” de los trabajadores la que explica un “efecto particular” de la ley del valor en el plano internacional, sino la estructura compleja (nacional y mundial) del modo de producción capitalista la que hace sufrir transformaciones esenciales en la ley del valor en el mercado mundial.

Indica que “los precios de producción de Marx son el efecto de dos perecuaciones: la perecuación de las utilidades y la perecuación de los salarios” (Emmanuel, 1979, p.37). Argumenta que, en el caso internacional, el teorema de los precios de producción debe ser modificado por la razón

⁹⁴ Emmanuel (1979) afirma que para Ricardo la perecuación de los salarios “tiende a la baja y por una suerte de ley biológica, que es la misma para todos los países y por consecuencia independiente de la competencia internacional de los trabajadores (que se torna inútil), los salarios no pueden rebasar el mínimo fisiológico y son a este nivel incomprensibles” (p.37).

⁹⁵ A diferencia de Emmanuel, Bettelheim (1979) plantea que no es “la “no movilidad” de los trabajadores la que explica un “efecto particular” de la ley del valor en el plano internacional, sino la estructura compleja (nacional y mundial) del modo de producción capitalista la que hace sufrir transformaciones esenciales en la ley del valor en el mercado mundial. Señala que la ley del valor en plano internacional puede parecer ligada a la “no movilidad”, sin embargo, en la realidad esta “no movilidad” en sí misma es sólo uno de los efectos de las condiciones de reproducción de la economía mundial capitalista” (p.338).

de que “las desviaciones de salarios, debidas al factor sociohistórico, no pueden ser eliminadas” (ibid.).⁹⁶

Las hipótesis esenciales que utiliza para construir una teoría particular de los precios de producción internacionales son dos: la movilidad del factor capital que llevaría a muy largo plazo a la proporcionalidad de las ganancias⁹⁷ y la inmovilidad del factor trabajo que imposibilita la igualación de los salarios a nivel internacional.

Así, el supuesto de inmovilidad internacional del factor trabajo es condición suficiente para que Emmanuel construya una teoría particular de los precios producción para el caso internacional. Este supuesto contrasta con el supuesto ricardiano de inmovilidad de capital, el cual es condición suficiente para que Ricardo abandone su propia teoría del valor en el plano internacional y, con ello, formule una teoría particular de los precios internacionales basada en la teoría cuantitativa del dinero.

3.2.3 Ley de los costos comparativos

Emmanuel se propone analizar la ley del valor trabajo a nivel internacional en un contexto competitivo, haciendo abstracción de los precios que resultan de una competencia imperfecta. Sin embargo, no abandona la ley de los costos comparativos; considera que dicha ley no se funda en la teoría cuantitativa del dinero, sino en la teoría de los precios de producción internacionales, los cuales, en la realidad contemporánea, se forman en el marco de la movilidad del factor capital, condición necesaria y suficiente para la aplicación de la ley de los costos comparativos. Al respecto señala:

En la teoría simple del valor, sería la movilidad (competencia interna) del factor trabajo lo que constituiría la condición necesaria y suficiente de la ley de los costos comparativos. Por el contrario, en su forma desarrollada, que en Marx adopta el nombre de precio de producción, la movilidad del capital es la única condición debido al carácter residual de la ganancia tanto en Ricardo como en Marx. (Emmanuel, 1979, p. 35)

⁹⁶ Para Emmanuel, la falta de competencia, debido al factor sociohistórico, explica las desviaciones considerables de salarios.

⁹⁷ Para Emmanuel “es evidente que de país a país la transferencia de capitales es más difícil. La “densidad” de los capitales es aquí, por cierto, mucho más grande; se deben tener en cuenta ciertas barreras monopolistas y un cierto coeficiente de riesgo. Pero se puede admitir que a muy largo plazo la proporcionalidad de las ganancias acabara por realizarse” (Emmanuel, 1990, p.46).

3.2.4 Intercambio desigual y desarrollo desigual

Emmanuel (1990) expresa que “toda definición válida del intercambio desigual debe hacerse con relación y sobre la base de las leyes de funcionamiento del régimen capitalismo mismo y, principalmente, puesto que se trata de formación de precios, con relación a la ley del valor” (p.43).

Define el intercambio desigual como un intercambio de dos mercancías en una relación diferente de la que resulta de la ley del valor marxiana. Para verificar si existe intercambio desigual establece dos condiciones: i) la igualdad de las tasas de ganancia que opera a través de la movilidad de capitales de una rama a otra y ii) la igualdad de los salarios o tasas de plusvalor que presupone una movilidad perfecta de la mano de obra, es decir, elección libre del oficio, del empleador y del lugar de trabajo. Al aplicar este criterio para el caso nacional e internacional, concluye que en el primero caso no existe el intercambio desigual, ya que el esquema de precio de producción de Marx es válido en la medida que se satisfacen ambas condiciones. En el segundo caso, por el contrario, muestra que existe el intercambio desigual, debido a que solo se satisface la primera condición, ya que “la diferenciación de los salarios se atiene a una competencia imperfecta⁹⁸ del factor trabajo en razón de las distancias y de las fronteras políticas y es la medida de las imperfecciones de esta competencia” (Emmanuel, 1979, p.198).⁹⁹ En este caso, considera que el esquema de precios de producción sigue siendo válido aunque de forme modificada por el diferencial de salarios y, por ende, de tasas de plusvalor a nivel internacional.

Según la lógica de Emmanuel, por un lado, la movilidad del capital internacional resultaría en la igualación de las tasas de ganancia entre países y, por otro lado, la igualación de las tasas salariales, que deriva de la movilidad de la fuerza de trabajo, implicaría la igualación de las tasas de explotación. Sin embargo, la primera hipótesis implicaría un desarrollo igual en el mercado mundial y la segunda hipótesis implicaría teóricamente que las tasas de explotación están en función solo de las tasas salariales, lo cual es erróneo, ya que la tasa de explotación de un país depende principalmente de cuatro factores importantes: el salario real, la productividad del trabajo, la intensidad del trabajo y la jornada laboral.

Emmanuel (1979) expone dos formas de no equivalencia; en la primera, supone tasas de plusvalor iguales y composiciones orgánicas desiguales; en la segunda, supone tasas de plusvalor desiguales y composiciones orgánicas desiguales. Mientras que la primera forma se

⁹⁸ Para Emmanuel (1979) la mercancía fuerza de trabajo en el régimen capitalista debería tener el mismo precio, si la competencia fuera perfecta. Pero “Si tiene precios diferentes, es que la competencia no es perfecta y se ha infringido la ley del valor” (Ibid., p.205).

⁹⁹ En otras palabras, para Emmanuel “lo que impide a la competencia ser perfecta es, antes que nada, el hecho *político* de la división del mundo en estados” (ibid., p.205).

corresponde con el **intercambio desigual en sentido amplio**, la segunda forma corresponde con el **intercambio desigual en sentido estricto**, el cual constituye el elemento crucial de su tesis.

3.2.4.1 El intercambio desigual en sentido amplio

En el esquema desigual en sentido amplio, Emmanuel (1979) supone dos países “A” y “B”; identifica el país “A” con el tipo de país industrializado y “B” con el tipo de país subdesarrollado.¹⁰⁰ Supone, asimismo, que cada país es el único productor de lo que exporta y no tendría dificultades en venderlo en el mercado internacional; parte su análisis bajo el supuesto de que cada país se especializa en función de las ventajas comparativas, que están, a su vez, en función de los precios de producción internacionales. Supone solo competencia intersectorial, entendida como la movilidad de capitales que se mueven de un país a otro en búsqueda de la mayor tasa de ganancia.

Los supuestos que utiliza invalidan su afirmación de que aplica el mismo esquema de Marx con una modificación; por ejemplo, plantea la igualación de las tasas de ganancias sin igualación de precios a nivel internacional; sin embargo, esta formulación teórica no corresponde con el modelo marxiano que Emmanuel según aplica en su modelo.

Considera que las tasas de plusvalor (TP) son iguales en ambos países; en ambos casos del 100%. Calcula las categorías de plusvalor (P), valor total (M), tasa de ganancia internacional (TGM), ganancia media (GM), precios de producción (PP), la composición de capital (CO), dados los datos para el capital constante consumido (C), del capital total comprometido (K) y capital variable (V).

Supone las unidades en horas de trabajo y que la hora de trabajo en el país A vale lo mismo que la hora de trabajo en el país B; desde este punto de vista, Emmanuel no toma en cuenta la hipótesis marxiana que afirma que la hora nacional de trabajo del país más productivo e intensivo crea más valor que la hora de trabajo nacional del menos productivo e intensivo. El modelo de Emmanuel al no tener claridad sobre esto, no puede explicar las diferencias nacionales de salarios y tampoco el funcionamiento de la ley del valor en su aplicación internacional.

¹⁰⁰ Emmanuel (1990) aclara después “que “A” no es un país único, sino el conjunto de los países industrializados que exportan el producto designado en la primera línea del esquema, y “B” el conjunto de los países subdesarrollados que exportan el producto designado en la segunda línea” (p. 51). Ver tabla 24.

Tabla 24*Intercambio desigual de trabajo en sentido amplio*

	K	CCC	V	C	CO	TP	P	M	TG	TGM	G	PP
SA	240	50	60	180	3	100%	60	170	25%	33.33%	80	190
SB	120	50	60	60	1	100%	60	170	50%	33.33%	40	150
	360	100	120	240	2		120	340			120	340

Según Emmanuel, como las tasas de plusvalor son iguales en ambos países y las composiciones orgánicas del capital diferentes, las tasas de ganancia son desiguales. Este es el supuesto esencial del **intercambio desigual en sentido amplio** o, en otros términos, lo que Emmanuel denomina **primera forma de no-equivalencia**.

Razona así: como las tasas ganancias son heterogéneas entre países se da la libre movilidad de capitales estableciendo con ello una tasa de ganancia internacional igual a 33.3%. Los dos países A y B en vez de intercambiar sus mercancías en el mercado internacional a su valor de 170, los intercambian a sus precios de producción, 190 y 150, respectivamente. El precio de producción de A será superior al valor, mientras que en el país B el precio de producción será inferior al valor.

Para Emmanuel queda demostrado el hecho de que, a nivel agregado, el total de precios de producción es igual al total de los valores y que la suma de las plusvalías es igual a la suma de ganancias; sin embargo, advierte que la plusvalía producida en cada país no es igual a la ganancia que se apropia. La masa de ganancia que se apropia el país A es mayor a la que se apropia el país B, 80 y 40, respectivamente.

Para Emmanuel, **la primera forma de no-equivalencia** ocurre siempre que se produce una igualación de tasas de ganancia entre países con diferente composición de capital. Y se expresa por la siguiente desigualdad:

$$\frac{170}{170} > \frac{150}{190}$$

Compara el cociente de los precios de producción con el cociente de los valores para calcular la magnitud del intercambio desigual de un valor a otro. En este caso es alrededor de 1.2 veces. Aunque para Emmanuel, este tipo de intercambio no es el intercambio desigual en sentido estricto, menciona que esto no significa que “en este tipo de intercambio no tiene lugar una

transferencia de plusvalía (de 20 unidades) del país B al país A” (p.101), ya que “el país A obtiene 190 unidades de trabajo internacional por 170 unidades de trabajo nacional, y el país B, por la misma suma de trabajo nacional, obtiene 150 unidades de trabajo internacional” (ibid.).

3.2.4.2 *El intercambio desigual en sentido estricto*

Para Emmanuel existe un **intercambio desigual en sentido estricto**, el cual corresponde a las transferencias de plusvalor entre países que se da no por las diferencias en las composiciones orgánicas, sino por las desigualdades en las tasas de plusvalor.

Las dos hipótesis principales son: i) movilidad internacional del capital y, por tanto, la existencia a la nivelación de la tasa de ganancia y ii) la inmovilidad internacional del trabajo y, por ende, la no nivelación de los salarios o tasas de plusvalía. Plantea que “la primera hipótesis -conurrencia de los capitales y perecuación de las ganancias- puede mantenerse como suficientemente realista bajo las condiciones del mundo moderno, la segunda (la de la igualdad de los salarios) es absolutamente irreal y vana” (Emmanuel, 1979, p. 102).

En este segundo modelo de intercambio desigual, supone dos países diferentes, designados igualmente A y B, en que A es un país desarrollado de altos salarios y B es un país subdesarrollado de muy bajos salarios. Considera que el capital variable en A es 10 veces superior al costo de la fuerza de trabajo en B pero que, teniendo en cuenta que existe en A una intensidad doble de trabajo que B, esa relación termina siendo de 1 a 5. Emmanuel se refiere a la intensidad del trabajo como “el rendimiento de la unidad de trabajo con instrumentos iguales” (ibid., p.103).¹⁰¹ Señala que no hay que confundir “esta noción con la de productividad, la cual está en función creciente de la importancia del equipo” y que “un trabajo más intenso produce más valores de uso y más valor” y “un trabajo más productivo produce más valores de uso, pero el mismo valor”. A pesar de que supone un diferencial en la intensidad de trabajo entre el país desarrollado y el subdesarrollado, no asocia ésta a los diferentes niveles de productividad del trabajo entre ambos. Vinculado a esto, no advierte que este diferencial es la causa que provoca la modificación de la ley del valor en su aplicación internacional.

Para Emmanuel, las tasas de ganancia entre los países son diferentes debido no sólo a las diferencias en las composiciones orgánicas sino a las desigualdades de las tasas de plusvalor entre ambos países. Explica que el menor salario del país subdesarrollado determina una mayor tasa de explotación y una mayor composición orgánica respecto del país desarrollado. Bajo

¹⁰¹ Emmanuel limita la intensidad del trabajo al caso cuando no hay cambio tecnológico; sin embargo, para Marx la mayor intensidad se posibilita también en el marco del cambio tecnológico.

estas circunstancias, deduce que la tasa de ganancia será mayor en el país subdesarrollado, principalmente por el diferencial de tasas de explotación. Esta hipótesis se contrapone al planteamiento de Marx, el cual sostiene que la tasa de explotación y la composición orgánica son mayores en los países desarrollados que en los subdesarrollados.

Según Emmanuel, en el marco de tasas ganancias heterogéneas entre países, el capital fluye del país A hacia el país B para aprovechar los salarios más bajos, formándose con ello la tasa general de ganancia y los precios de producción internacionales.

Tabla 25

Intercambio en sentido estricto

	K	CCC	V	C	COC	TP	P	M	TG	TGM	G	PP
SA	240	50	100	140	1.4	20%	20	170	8%	33.33%	80	230
SB	120	50	20	100	5	500%	100	170	83%	33.33%	40	110
	360	100	120	240	2		120	340			120	340

En este caso, muestra que la desigualdad del intercambio aumenta al considerar el diferencial de tasas de plusvalor. Lo ilustra al comparar los cocientes de los términos de intercambio de un esquema a otro:

$$\frac{170}{170} > \frac{150}{190} > \frac{110}{230}$$

Según Emmanuel, la segunda desigualdad, es la que corresponde a la **definición estricta de intercambio desigual**. De un esquema a otro, el precio de producción de A será superior al precio de producción del esquema anterior, 190 y 230, respectivamente, lo que implica intercambio desigual favorable; mientras que en el país B hay un intercambio desigual desfavorable con respecto al esquema anterior, ya que el precio de producción pasa de 150 a 110.

Asimismo, la diferencia entre la ganancia apropiada y el plusvalor producido es mayor en este esquema con respecto al anterior. El país B transfiere un plusvalor de 60 unidades de trabajo al país A en lugar de 20. Esta mayor transferencia se debe a que se levantó el supuesto de igualdad de tasas de plusvalor.

Emmanuel (1990) define el **intercambio desigual en su sentido estricto** como “la relación de los precios que se establece en virtud de la ley de la nivelación de la tasa de ganancia entre

regiones de tasa de plusvalor institucionalmente diferentes, significando el término “institucionalmente” que esas tasas de plusvalor son, por alguna razón, sustraídas a la igualación competitiva” (p. 50).

En el primer esquema, compara el cociente de los precios de producción con el cociente de los valores; en este caso, la magnitud del intercambio desigual de un valor a otro es alrededor de 1.2 veces. En el segundo esquema, compara los cocientes de los precios de producción de ambos esquemas; en este caso el intercambio desigual de un valor a otro es alrededor de 1.6 veces.

Según Emmanuel (1979), “las zonas salariales coinciden con los tipos de producción que participan en el comercio internacional, de manera que la zona de altos salarios coincide con los productos favorecidos por el intercambio y la zona de bajos salarios con los otros, lo cual, por otra parte, coincide con la realidad” (p.51). En este caso, el país A, con el salario más alto coincide con el producto de exportación favorecido en el comercio internacional, y el país B, con salarios bajos coincide con el producto de exportación desfavorecido en el intercambio.

Para Emmanuel queda demostrado que existe una cierta categoría de países, que 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. Particularmente, que los países subdesarrollados son víctimas del intercambio desigual, ya que sufren una transferencia negativa de plusvalor provocada por la diferencia entre sus bajos salarios y los altos salarios de los países industrializados, en un contexto de igualación de tasas de ganancia a nivel mundial y de formación de precios de producción internacionales.

Atribuye el **intercambio desigual en su sentido estricto** al enorme diferencial de tasas salariales entre ambos países en el contexto de libre movilidad de capitales. El modelo de Emmanuel contrasta con la hipótesis marxiana que atribuye el intercambio desigual de trabajo al diferencial de productividades e intensidades nacionales en el contexto del comercio libre competitivo.

Deriva las siguientes conclusiones: a) se cumple la identidad marxiana entre valores y precios de producción a nivel agregado; b) “el aumento o la disminución de los salarios influyen inversamente pero no proporcionalmente en la cuota de ganancia” (Emmanuel, 1990, p.51); c) “todo aumento de los salarios en uno de los países agrava los términos del intercambio en detrimento del otro, y toda disminución los agrava en su propio detrimento”.

Asimismo, concluye que “la desigualdad de estos salarios actúa sobre los precios y el desarrollo económico” (Emmanuel, 1979, p. 167), ya que el intercambio desigual, originado por la disparidad de los salarios en un contexto de movilidad de capitales, posibilita “a los países desarrollados iniciar e impulsar regularmente el *desarrollo desigual*” (Ibid., p.296). Para Emmanuel, “el intercambio desigual no es más que uno de los mecanismos de transferencia de valor de un grupo de países a otro” (ibid.). Desde su perspectiva, las transferencias de valor originan el desarrollo desigual. Al contrario de esta conclusión, se ha planteado como hipótesis que el intercambio desigual de trabajo en el comercio internacional entre países desarrollados y subdesarrollados no es la causa, sino la manifestación del desarrollo desigual en el mercado mundial. Se agrega a ésta que el intercambio desigual de trabajo no se manifiesta como transferencias de valor sino como trabajo potenciado o trabajo despotenciado.

Finalmente, afirma lo siguiente:

Si nuestra tesis es justa será necesario, por ejemplo, decir que no es porque se exporta madera por lo que Suecia tiene el más alto nivel de vida de Europa, sino que la madera es cara porque se produce- entre otros países de altos salarios- en un país en donde la clase obrera, debido a determinadas circunstancias históricas-políticas [...], ha realizado notables conquistas sociales (Emmanuel, 1979, p. 209).

Se pregunta:

Si esa antinomia interna-que los esquemas de la formación de los precios nos han develado-entre los salarios, y por consiguiente el nivel de vida de los países avanzados, por una parte, y los salarios y el nivel de vida de los países subdesarrollados por la otra, no es uno de los factores que determinan ese fenómeno de la falta de solidaridad que observamos en la clase obrera de los países industrializados hacia los problemas de los pueblos subdesarrollados. (Emmanuel, 1990, p.59)

Su postura, al respecto, es que los países desarrollados participaban en la explotación de los países subdesarrollados, ante lo cual Bettelheim lo critica advirtiendo que la explotación solo se refiere a relación entre clases y que si se quiere hablar en términos de explotación al nivel del comercio mundial hay que explicar los mecanismos de explotación de clase que la hacen posible.

3.3 Anwar Shaikh

Anwar Shaikh desarrolla sus principales aportaciones sobre las leyes de intercambio internacional en diversos trabajos publicados en los años 1990, 1991, 1995, 1999, 2003, 2009, 2016. Su contribución principal es la crítica a la teoría de las ventajas comparativas, tanto en su

versión ricardiana como en su versión neoclásica. El desarrollo de su teoría del comercio internacional se basa en la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y en la teoría del valor de Marx.

Para Shaikh (2009), los marxistas no han desarrollado un análisis exhaustivo de la ley ricardiana de los costos comparativos como se pensaría; y cuando se hace se acepta la conclusión ricardiana que sostiene que “la ley del valor regula el intercambio dentro de una nación capitalista, pero no en el intercambio entre ellas”. Apunta que esto se debe principalmente a dos razones: i) a la insuficiencia con la que trata Marx el problema del problema comercio exterior y ii) al hecho de que, desde la publicación del Imperialismo de Lenin, se volvió común afirmar que el capitalismo se había vuelto monopolio.

Considera que dos preguntas centrales se les escapan a muchas de las críticas marxistas: i) “¿es verdad realmente (como parecen creer muchos marxistas) que la ley ricardiana de los costos comparativos es la forma internacional adoptada por la ley del valor de Marx?” y ii) “¿es verdad (como argumenta Emmanuel) que cuando la exportación de capital se hace significativa, la ley marxiana del valor internacional se transforma en la ley del intercambio desigual de Emmanuel?” (ibid., p. 55).

Inicialmente a Shaikh le parece extraño que Marx nunca acepta ni refuta en forma directa la ley de los costos comparativos, hasta que se da cuenta que para Marx: i) el análisis del comercio exterior que hace Ricardo es esencialmente un análisis del capital mercantil, en el cual se trata de demostrar que no se crea valor en el comercio exterior y ii) lo que vale para el comercio exterior vale para el comercio interno (Shaikh, 1990).

Así, Shaikh argumenta que antes de emprender el análisis del capital mercantil, tanto en el comercio nacional como en el comercio internacional, debe desarrollarse antes el problema de la determinación de los precios. Intenta probar que la ley del valor en *El capital* tiene todos los elementos necesarios para desarrollar teóricamente dicha ley en el intercambio internacional.

Considera que, así como hay diferencias entre el análisis de Marx y de Ricardo en relación al intercambio de mercancías dentro de una nación, también resulta necesario hacer un análisis marxista igualmente distinto del comercio internacional (Shaikh, 2009). Por ello, se propone deducir las **leyes marxistas del intercambio internacional** partiendo de las teorías marxianas de los precios y del dinero.

3.3.1 Crítica a la teoría de Emmanuel

Shaikh (1990) reconoce que el mayor mérito de Emmanuel es haber considerado en el análisis del comercio internacional la cuestión relacionada con la formación de los precios; y en particular, de haberlo hecho sin abandonar las leyes de la competencia para poder entender los determinantes del imperialismo moderno.¹⁰² Sin embargo, considera que tiene debilidades su análisis. Sostiene que:

Aunque utiliza las categorías marxianas de valor y plusvalía, la base metodológica sobre la cual apoya su trabajo, y de la cual deriva sus implicaciones, es fundamentalmente diferente de la de Marx; en consecuencia, sus conclusiones políticas, si bien son radicales, son tan diferentes de las de Marx como lo fueron, por ejemplo, las de un contemporáneo radical de aquél: Pierre-Joseph Proudhon. (Shaikh, 1990, p. 171)

Según Shaikh, Emmanuel acepta la ley de Ricardo en sus propios fundamentos al proponerse responder ¿cómo afectan los movimientos internacionales de capital la ley de Ricardo sobre el intercambio internacional, anteriormente válida? Asimismo, cuando se propone integrar los masivos flujos de capital en la teoría de los costos comparativos, brindando, con ello, una explicación de las leyes del “libre comercio moderno” que se caracteriza no solo por los flujos de mercancías, sino también por los flujos de capital. Desde su perspectiva, Emmanuel ve la ley moderna como la suma de dos procesos:

Primero, la formación de precios de producción internacionales de producción vía nivelación internacional de la tasa de ganancia; y, segundo, la especialización según los costos comparativos, donde las razones de costos comparativos se determinan precisamente por los precios internacionales de producción. (Shaikh, 1990, p.168)

Para Shaikh (2009), aunque una de las virtudes de Emmanuel es formular una teoría de los precios internacionales en un contexto competitivo, deja intacta la teoría de los costos comparativos que determina los patrones del comercio y la especialización. “En este sentido, la ley ricardiana sigue siendo la base de la nueva superestructura de Emmanuel” (p. 54). Muestra que su error fundamental es aceptar la ley de los costos comparativos como válida, lo cual lo obliga a echar toda la culpa de la desigualdad internacional a los efectos de la

¹⁰² Shaikh (1990) señala que marxistas y no marxistas aceptan que las leyes de formación de los precios deben ser abandonadas por la existencia del monopolio, ya que la ley del valor no tiene vigencia más que en el capitalismo competitivo que ya no existe (p. 166).

internacionalización del capital, dejando intacto el supuesto de que el libre comercio traerá beneficios para todos y producirá **desarrollo igual**.

Shaikh afirma que Emmanuel ignora en su análisis las transferencias intra-industriales, puesto que supone que cada país es el único productor de sus productos (Shaikh, 2009). Asimismo, subraya que las transferencias ente países, cuando existen, son resultado de los fenómenos del desarrollo desigual internacional y no su causa básica. Para Shaikh, lo que Emmanuel “ve como una desigualdad entre naciones es en realidad una manifestación internacional de la desigualdad entre capitales, inherente al desarrollo necesariamente desigual de las relaciones capitalistas de producción” (Shaikh, 1990, p. 207).

Para Shaikh, la solución al problema del desarrollo desigual no puede ser a través de la nivelación de las tasas de salarios entre los países, como lo propone Emmanuel. Desde su perspectiva, Emmanuel es indudablemente democrático, pero limitado en sus implicaciones, ya que su solución implicaría que la explotación de los trabajadores debería ser igual en todos los países, sin discriminación de raza, color, de religión o de país de origen. Sin embargo, advierte que de lo que se trata no es de suprimir el síntoma, sino curar la enfermedad, en este caso el capitalismo.

Según Shaikh, Emmanuel no ve la inversión extranjera como la salvación y, a su vez, como la condena de los países subdesarrollados. Como salvación en la medida que la inversión extranjera puede fortalecer en éstos su capacidad exportadora (aunque bajo el dominio del capital extranjero) y, con ello, mejore su balanza comercial, además de que genera en ellos fuentes de empleo. Y aunque las entradas de capital extranjero puedan ocasionar una pérdida en la balanza de pagos por la repatriación de las ganancias, no obstante, constituye una fuente importante de préstamos de largo plazo para compensar los déficits de comercio crónicos. Como condena en la medida que la inversión extranjera implica un poderoso mecanismo de bloqueo del desarrollo de sus fuerzas productivas.

3.3.2 Los precios en el comercio internacional

De acuerdo con Shaikh (1990, 2016), la ley del valor marxiana opera de la misma forma que el caso nacional. Cada industria una vez que se abre la competencia internacional¹⁰³ tendrá un precio de mercado internacional en una moneda común, sujeto en la práctica a costos de transporte, tarifas e impuestos. Indica que es el mismo principio que opera a nivel de un país determinado. Explica tres posibles resultados del clásico 2x2 (dos países separados A y B que

¹⁰³ Según Shaikh, cuando los productores aún no participan en el comercio internacional, los precios de las mercancías 1 y 2 están determinados simultáneamente por los dos niveles de competencia (intrasectorial e intersectorial) en su respectivo espacio nacional de valor.

producen dos mercancías diferentes 1, 2): i) que ambos productores de A tengan ventaja absoluta de costo¹⁰⁴; ii) que ambos productores de B tengan ventaja absoluta de costo; iii) que cada país tenga ventaja absoluta de costo en una sola mercancía, esto es, la mercancía 1 para el país A y la mercancía 2 para el país B.

Se pregunta qué fuerzas regulan los precios internacionales en cada caso. Su hipótesis principal es que una vez que se abre la competencia internacional, los capitalistas de los diferentes espacios nacionales de valor venderán a un precio expresado en la moneda mundial y regulado por el **principio de la ventaja absoluta de costo**.

Considera que, en el primer caso, los dos capitales de A, con ventaja absoluta de costo en los dos sectores, serán los reguladores de los precios internacionales; los precios de producción en A serán los reguladores¹⁰⁵ y ambas industrias en el país A recibirán la tasa general de ganancia de A, en cambio, las industrias insertas en el país B tendrán una tasa de ganancia diferente compatible con su eficiencia y su salario real, cuando vendan a los precios internacionales. Plantea que el segundo caso es simétrico al primero.

En el tercer caso, sostiene que los dos capitales con ventaja absoluta de costo, el productor del país A en el sector 1 y el productor del país B en el sector 2, serán los reguladores de los precios internacionales en el proceso de competencia en sus dos niveles: intrasectorial e intersectorial. Shaikh (2016) afirma: *“In this case, the equalization of profit rates across regulating capitals occurs on an international scale resulting in common currency international prices of production for some given international price level”* (p. 515).

Adicionalmente, apunta que los capitales no reguladores de cada industria internacional al estar obligados a vender a un precio de producción internacional en la divisa común obtendrán tasas de ganancia diferentes a la internacional y que independientemente de si el tipo de cambio nominal es fijo o flexible, los precios en la moneda mundial se determinan en el marco de la competencia de empresas que deben adaptar sus precios a los de sus competidores a fin de mantener cuotas de mercado. Afirma que:

With flexible exchange rates, the process is similar to that of competition within a nation.

With flexible exchanges rates, firms face the additional complication that the international

¹⁰⁴ Para Shaikh, la ventaja absoluta equivale a ser más eficiente; la define como la capacidad de producir una mercancía a un precio de coste inferior.

¹⁰⁵ Los centros de gravitación de los precios de mercado, tanto a nivel nacional como internacional, se determinan en diferentes horizontes de tiempo; en el mediano plazo, se determinan los precios directos en el contexto de la competencia intrasectorial y, el precio de producción viene regulado por un proceso más lento (igualación de las tasas de ganancia sectoriales) (Shaikh, 1990).

expression of their prices can change solely because of variations in the exchange rate. The difference between the two cases is not as great as it may seem, since fixed exchange rate pegs can always be changed. (Shaikh, 2016: 517)

Para Shaikh, estos precios son establecidos por el proceso de competencia intersectorial e intrasectorial y regulados por los **capitales con menor costo de reproducción** (Shaikh, 1999).¹⁰⁶ Afirma que: *“In order for the costs of production of a given commodity to be comparable across countries, these costs must be expressed in terms of a common currency and evaluated in terms of the ruling international prices”* (ibid., p. 511).

En este tercer caso, que para Shaikh es el general, se forman precios únicos en moneda común de los bienes comercializables. De acuerdo con esto, si se excluye del análisis los sectores internacionales que generan renta, para Shaikh, en el contexto la competencia en el mercado, los precios se establecen según las condiciones medias de producción, como en el caso nacional. En este caso, los supuestos del modelo de Shaikh son el **intercambio de equivalentes** y el **libre movimiento de capitales** (Guerrero, 1995). Vinculado a esto, se ha planteado una hipótesis diferente, a saber, que no es posible la formación de TTSN en el mercado mundial y, por ende, el intercambio de equivalentes en el comercio internacional, debido a la coexistencia de TTSN nacionales.

3.3.2.1 Competencia intrasectorial

Para Shaikh (2016), en la competencia intrasectorial, tanto nacional como internacional, la lucha competitiva se centra en las acciones de empresas maximizadoras de beneficio. Las estrategias para que los capitales individuales maximicen su tasa de ganancia se expresan en dos ámbitos; a través de la fijación de precios para atraer compradores en la esfera de la circulación¹⁰⁷ y a través de la reducción de costos, en la esfera de la producción, para que puedan recortar precios y ampliar su cuota de mercado¹⁰⁸; desde su punto de vista, existen diferentes vías para la reducción de los costos: la reducción de salarios, el aumento de la duración o de la intensidad

¹⁰⁶ Para Shaikh, los capitales de menores costes son los capitales con la mejor técnica generalmente reproducible y disponible para las nuevas inversiones; los costos unitarios totales engloban el costo salarial, el costo en materia prima y la depreciación.

¹⁰⁷ “Prices and propaganda serve two important functions: they attract customers away from other firms; and they attract new customers into the market as a whole” (Shaikh, 2016: 261).

¹⁰⁸ “A firm with lower unit costs can always drive out its competitors by cutting price to the point where their profit rates are lower than its own” (ibid, p. 262).

de la jornada de trabajo y el aumento de la productividad mediante cambio técnico; este último, menciona, es el método eficaz para la reducción de costos en el largo plazo (Shaikh,1990).¹⁰⁹

Según Shaikh (2009), en cada momento coexistirán siempre diferentes métodos en cada sector industrial internacional, en la medida que los capitales superiores se convertirán en capitales relativamente inferiores y los capitales inferiores tenderán a estar cada vez más marginados, todo ello debido a la continua innovación tecnológica dentro del sector.¹¹⁰

En este sentido, para Shaikh al interior de cada sector internacional, la lucha por aumentar la tasa de ganancia, se expresa principalmente en una incesante búsqueda de técnicas eficientes al interior de cada sector; mientras los capitales ineficientes buscan equiparar su productividad para no desaparecer, los capitales eficientes buscan mejorar su productividad para mantener e incluso incrementar su tasa de ganancia. Dentro de este proceso, se daría la tendencia a la homogeneidad de las productividades de los diferentes capitales individuales ubicados en espacios nacionales distintos.

Según Shaikh, existen dos resultados característicos de la competencia intrasectorial. El primer resultado es la **Ley de Precios Correlacionados**, la cual significa que en el contexto de la competencia intrasectorial tienden a igualarse aproximadamente los precios de venta porque los compradores son atraídos hacia los vendedores que tienen el precio más bajo, lo cual obliga a los contrincantes a ajustar sus propios precios para no perder mercado. Al respecto, afirma:

Firms set trial prices to attract customers and harm their competitors. The diffusion of customers toward lower price sellers forces firms to keep their prices, adjusted for costs such as transportation and local taxes, within striking distance of each other. I will call this result the Law of Correlated Prices (LCP) so as to distinguish it from the neoclassical notion of the Law of One Price (LOP) in which all prices are supposed to be exactly equal due to "perfect competition" within an industry. (Shaikh, 2016, p. 261-262)¹¹¹

¹⁰⁹ "Hence, struggles between capital and labor over wages and working conditions are immanent in the drive for profit. So too is never-ending technical change, whose principal purpose is to reduce costs". (Shaikh, 2016, p. 261)

¹¹⁰ Shaikh (2009) afirma que "dentro de una industria, los diferentes productores trabajan, en general, en condiciones de producción diferentes. Esto se debe en parte a diferencias de fertilidad de las tierras y mina, y en parte a diferencias en los métodos de producción" (p. 97).

¹¹¹ En competencia intrasectorial todos los capitalistas competirán en el mercado por vender a precios cada vez más bajos para ganar mercado, lo cual tiende a estabilizar el precio de mercado en las condiciones medias de producción. Esto sucede en el caso de las industrias que utilizan medios de producción producibles por el hombre. Sin embargo, en las industrias como la agricultura y la minería, no sucede así, debido a que las diferencias de productividad del trabajo al no ser totalmente nivelables por las condiciones naturales (las tierras de pésima calidad aún con la mejor técnica no pueden alcanzar a las tierras de mejor calidad). Asimismo, debido a que las tierras óptimas están plenamente utilizadas y la demanda en estos sectores aumenta permanentemente, el precio de mercado estará regulado por los capitales ubicados en tierras cuya producción sea necesaria para satisfacer la demanda total; por

El segundo resultado de la competencia intrasectorial es la diferenciación de las tasas de ganancia dentro de cada industria debido a que los capitales con condiciones de producción diferenciadas¹¹² se verán forzados por la competencia a vender al mismo precio de venta.

En resumen, para Shaikh, en el proceso de competencia intrasectorial, en el cual cada vendedor trata de obtener ventaja sobre el otro, se crea un precio medio dentro de cada industria con una distribución específica alrededor de ella y una diferenciación de tasas de ganancia entre capitales. Desde su perspectiva, la competencia intrasectorial a nivel internacional opera de la misma forma que el caso nacional.

Sin embargo, cuáles son las implicaciones teóricas de que Shaikh no tome en cuenta el hecho de que la hora de trabajo de país desarrollado crea más valor que la hora de trabajo del país subdesarrollado. Si se considera el supuesto de que coexisten diferentes equivalentes monetarios nacionales de valor en el mercado mundial, entonces cabría preguntarse si la competencia intrasectorial a nivel internacional funciona de la misma forma que lo planteó Marx para el caso nacional.

3.3.2.2 La competencia intersectorial

Shaikh apunta que la competencia intrasectorial no nos dice nada sobre el nivel particular del precio promedio de la industria o la tasa de ganancia; los precios de mercado vienen regulados a más largo plazo por los precios de producción. Por ello, recurre al segundo resultado de la **competencia real: la movilidad del capital entre las industrias**¹¹³ y la consecuente **equiparación de las tasas de ganancia**. Plantea que, ambos procesos, tanto la igualación aproximada de los precios por la competencia entre compradores y vendedores, como la igualación de las tasas ganancias por la búsqueda de una mayor tasa de rentabilidad por parte de los inversionistas, provocan “fluctuaciones perpetuas alrededor de varios centros de gravedad en movimiento”. De modo que, para Shaikh, en el ámbito internacional, los precios de mercado fluctúan alrededor de los precios de producción determinados en el contexto de la competencia intrasectorial e intersectorial.

ello, los precios de mercado se establecen a partir de los valores individuales de las empresas que producen en las peores tierras (en cuanto fertilidad o ubicación).

¹¹² Para Shaikh, en cada rama siempre existe un espectro de tecnologías y condiciones de costo.

¹¹³ Según Shaikh (1999), la tendencia a la nivelación de las tasas de ganancia de los capitales reguladores opera a través de los flujos de capital. Resalta que los flujos de capital productivo son suficientes, pero no estrictamente necesarios, ya que los flujos de capital internacional a corto plazo tienen fuerza suficiente para provocar la tendencia de las tasas de ganancia a igualarse para las nuevas inversiones. Destaca que el capital financiero al moverse entre países, tenderá a igualar las tasas internacionales de rendimiento de los bonos. Pero puesto que los bonos están ligados a las tasas de rentabilidad nacionales de las (nuevas) inversiones reales, también éstos tenderán a igualarse (p. 113).

Shaikh hace un matiz a la teoría marxiana de los precios de producción; desde su punto de vista, la rentabilidad de los **capitales con menores costes reproducibles** al interior de un país regula los movimientos de los capitales entre los sectores formándose, a través de estos flujos, la tasa general de ganancia y los precios de producción relativos (Shaikh, 1999). Considera que dichos capitales son el objetivo de las nuevas inversiones y, en este proceso competitivo, las tasas que se igualan corresponden a estas nuevas inversiones realizadas en dichas condiciones reguladoras. Desde su perspectiva, este proceso de competencia intersectorial opera tanto en el ámbito nacional como en el internacional.

Así, para Shaikh, la competencia intersectorial, tanto nacional como internacional, se manifiesta como la movilidad de capitales entre industrias; los flujos están regulados por los **productores con menores costos de reproducción** que representan la mejor condición de menor coste que las nuevas inversiones en la industria pueden esperar reproducir.¹¹⁴ Desde su punto de vista, si las tasas de ganancia de los **capitales reguladores** son más altas que las de otros capitales reguladores en otras industrias, entonces la expansión relativamente acelerada de las nuevas inversiones en industrias con mayores tasas de ganancia elevará la oferta en relación con la demanda y reducirá los precios y las tasas de ganancia. Lo contrario sucederá con las industrias con menores tasas de ganancia. En consecuencia, señala que *los flujos intersectoriales internacionales impondrán precios de producción* que igualen (aproximadamente) las tasas de ganancia de las nuevas inversiones y, al mismo tiempo, esos precios determinarán las tasas de ganancia de los **capitales no reguladores**.¹¹⁵

De este modo, expresa que “en la medida en que la competencia entre los vendedores de un bien cualquiera los obliga a venderlo al mismo precio aproximado, las diferencias en tecnología y/o en salarios reales entre los productores darán lugar a diferencias en las tasas de ganancia” (ibid., p. 96). Por un lado, los **capitales reguladores** al vender al precio establecido por ellos mismos, igualaran su tasa de ganancia con la media de la economía, en el caso nacional, y, en el caso internacional, la igualaran con la **tasa de ganancia internacional**; por otro lado, los **capitales no reguladores** al vender al mismo precio, tendrán una tasa de ganancia por arriba o por debajo de la tasa de ganancia media de la economía, en el caso nacional, y lo mismo sucede

¹¹⁴ Para Shaikh, los nuevos capitales deben ser capaces de replicar las condiciones de estos capitales particulares.

¹¹⁵ Como los capitales no reguladores están obligados a adaptar sus propios precios de venta a los de los líderes de precios, las tasas de ganancia de dichos capitales dependerán de sus propias condiciones individuales de producción (Shaikh, 1999).

con los capitales no reguladores en el ámbito internacional, pero respecto a la tasa de ganancia internacional.¹¹⁶

Sin embargo, afirma que “puesto que sólo se igualan las tasas de ganancias reguladoras de los sectores, las tasas de ganancia medias nacionales (que incluyen las de los capitales no reguladores, así como la de los bienes no comerciables) no tienen por qué igualarse.” (Shaikh, 1999, p. 109).¹¹⁷ En el caso nacional, sostiene que “puesto que cada sector tendrá su propio conjunto de capitales no reguladores, dependiendo del cambio técnico de dicho sector, las tasas de ganancia sectoriales media no tienen por qué igualarse” (ibid., p. 95). En contraste con Emmanuel, para Shaikh las **tasas de ganancia nacionales** no tienen por qué igualarse en el proceso de competencia intersectorial. Si bien es cierto que reconoce la heterogeneidad entre las tasas de ganancia nacionales, teoriza los precios de producción internacional de manera semejante que el caso nacional. Cabe preguntarse: ¿en un contexto de tasas de ganancia nacionales diferentes, puede aplicarse la ley del valor que explica Marx para el plano nacional al caso internacional?

Para Shaikh, las condiciones reguladoras pueden adoptar diversas formas: i) las condiciones promedio de producción debido a que uno o varios métodos de producción prácticamente son iguales; ii) las más costosas en uso, ya que las tierras mejores ya están plenamente utilizadas. Sería el caso de la minería o agricultura; iii) las de menor costo son las condiciones reguladoras, ya que las de mayor costo representan métodos antiguos, que, aunque están en operación, son los menos competitivos. Shaikh ilustra el resultado de la competencia intersectorial (Ver Figura 1)

¹¹⁶ Para Shaikh (2016), es importante distinguir entre costo unitario (salarios unitarios, costos materiales y depreciación) y precio de producción debido a que ningún capital está garantizando una tasa normal de beneficios como en la teoría neoclásico.

¹¹⁷ En el caso nacional, dados los salarios reales de cada industria, los flujos intersectoriales impondrán por consiguiente los precios de producción que igualen las tasas de ganancia de los capitales reguladores y, al mismo tiempo, esos precios determinarán las tasas de ganancia de los capitales no reguladores (Shaikh, 1999). “Se desprende de ello que las tasas de ganancia medias no serán por lo general iguales en los diferentes sectores” (Shaikh, ibid., p. 97).

Figura 1

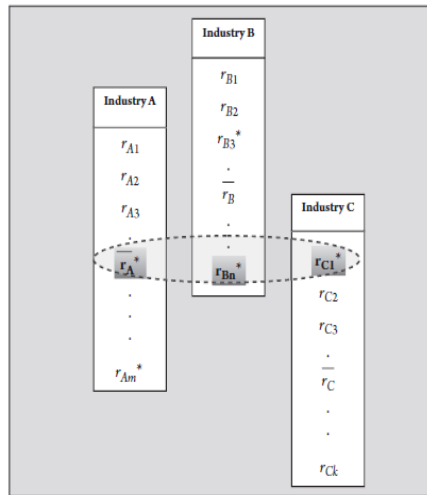


Figure 7.5 Effect on Profit Rates of Competition between Industries

Fuente: Shaikh (2016, p. 269)

Para Shaikh, en la industria A, la tasa de ganancia correspondiente a las condiciones medias es la tasa de ganancia de regulación en A; en la industria B, la tasa de ganancia más baja en tierras de tipo marginal es la tasa de ganancia de regulación en B y en la industria C, la tasa de ganancia más alta corresponde a la tasa de regulación.

En resumen, para Shaikh, las tasas de ganancia de los capitales reguladores se igualarán en el proceso de competencia intersectorial, independientemente de la industria en que se encuentren y, al mismo tiempo, dentro de cada industria (A, B o C), al imponerse un precio de producción común, los capitales no reguladores tendrán tasas de ganancia diferentes dependiendo de sus condiciones particulares de producción.

3.3.3 Ley de los costos absolutos y desarrollo desigual

Para Shaikh, los términos de intercambio se fundan en dos leyes: **la ley de los costos absolutos** y **la ley del valor a nivel internacional**, la cual, desde su perspectiva, opera igual que en el caso nacional.¹¹⁸ En relación al ejemplo de Ricardo se pregunta: ¿cómo puede un país atrasado, en competencia con un país avanzado, tener “ganancias del comercio” cuando sus productores de las dos mercancías incurren en mayores costos? (Shaikh, 1990, p.157). Desde su punto de vista, las ventajas absolutas de Portugal sobre Inglaterra “no se reducirán a una ventaja comparativa

¹¹⁸ A diferencia de la teoría de Ricardo que define los términos de intercambio por las ventajas comparativas y por la teoría cuantitativa del dinero, Shaikh formula su hipótesis principal a partir de la teoría de ventajas absolutas de A. Smith y la teoría del valor de Marx.

para todos” como se plantea en el ejemplo ricardiano; al contrario, argumenta que Portugal dominará en el comercio intercambio internacional e Inglaterra terminará con **déficit crónico**.

Primero, considera que (1990) la ley de los comparativos está asociada a dos proposiciones. La primera proposición de carácter **prescriptivo**. Afirma que, si cada país exportara su mercancía relativamente más barata e importara la otra, cada nación se beneficiaría del comercio “en el sentido de que por medio del comercio un conjunto dado de insumos podría ser convertidos en más productos que los existentes antes de la negociación” (p.156). Enfatiza que esta proposición no depende de los costos absolutos, de modo que si un país fuera absolutamente ineficiente en la producción de sus mercancías, puede beneficiarse de ventajas en el comercio, ya que lo relevante para el comercio internacional son los costos relativos.

Advierte que esta proposición tiene poco valor, ya que en la realidad no se demuestra. En primer lugar, porque “las exportaciones y las importaciones, después de todo, son llevadas a cabo por los capitalistas para obtener ganancias, no provecho para la nación” (ibid., p.157). En segundo lugar, porque “las ganancias del comercio dependen de los costos absolutos en dinero”, de modo que “cada país tendrá una mercancía que produce con menores costos y que, en consecuencia, exporta”.

La segunda proposición de carácter **descriptivo**. Afirma que “en el comercio libre los patrones de comercio serán regulados por el principio de la ventaja comparativa- sin tomar en cuenta las diferencias absolutas de niveles de eficiencia productiva”, ya que en éste se activa automáticamente un mecanismo monetario que lleva a este resultado. Plantea que si bien Ricardo parte su análisis con capitales que buscan la ganancia en el comercio exterior sobre el principio de la ventaja en costos absolutos, concluye que las acciones de estos capitales determinan el equilibrio general del comercio (Shaikh, 2016).

Shaikh se opone a estas preposiciones. Sostiene que el comercio libre no terminará siendo regulado por **la ley de los costos comparativos**, sino por la **ley de los costos absolutos**, ya que la primera no se demuestra empíricamente en la realidad (Shaikh, 2009).

Segundo, considera que es necesario hacer un análisis del comercio internacional partiendo de la teoría del valor de Marx. Retoma el ejemplo clásico ricardiano de comercio internacional, en el cual Portugal tiene ventaja absoluta en la producción de vino y tela e Inglaterra desventaja absoluta. Supone que el **valor del dinero mundial** es igual a dos horas de trabajo por onza.¹¹⁹

¹¹⁹ Este supuesto implica hacer abstracción de los equivalentes monetarios de valor nacionales diferenciados en el mercado mundial.

Por lo que “esta mayor eficiencia de Portugal se traduce directamente en ventaja absoluta de coste absoluta” (ibid., p. 77). (Tabla 26)

Tabla 26

Portugal e Inglaterra: Ventaja absoluta de coste

País		Tiempo de trabajo para producir una unidad de vino	Tiempo de trabajo para producir una unidad de tela	1 Onza =2 horas
Portugal	Valor nacional	80 horas	90 horas	
	Precio internacional	40 onzas de oro	45 onzas de oro	
Inglaterra	Valor nacional	120 horas	100 horas	
	Precio internacional	60 onzas de oro	50 onzas de oro	

Shaikh explica los mecanismos que producen la especialización ricardiana: dado el diferencial de costos absolutos entre los dos países, los capitalistas portugueses exportarán tela y vino a Inglaterra, lo cual generará superávit comercial en Portugal y déficit en Inglaterra, el cual tendrá que saldarse enviando oro a Portugal. Al aplicar **la teoría cuantitativa del dinero** resulta que la entrada de oro de Portugal, elevaría los precios de las mercancías portuguesas debido a que aumenta la oferta doméstica de dinero; lo contrario sucedería en Inglaterra, la salida de oro bajaría los precios de las mercancías inglesas. Este proceso implicaría que la tela podría venderse tarde o temprano más barata que la mercancía portuguesa, de modo que se pueda llevar a cabo el comercio bilateral, a pesar de que Inglaterra tiene desventaja absoluta en tela. De este modo, “ningún país tiene que temer al libre comercio, puesto que este beneficia a todos” (Shaikh, 2009, p. 78).

Shaikh, con base en el planteamiento de Marx,¹²⁰ explica que la salida continua de oro de Inglaterra implica la disminución de las reservas bancarias, la contracción de la oferta de capital dinero prestable, el aumento de las tasas de interés y la contracción de la producción. La entrada de oro a Portugal, por el contrario, implica un aumento de las reservas bancarias¹²¹, la expansión de la oferta de dinero prestable, la caída de las tasas de interés y la expansión de la producción.

¹²⁰ Para Marx, la teoría cuantitativa del dinero es falsa.

¹²¹ "A medida que el oro entra a Portugal, una parte es absorbida por las necesidades incrementadas de la circulación de la producción de tela y vino; una parte es absorbida en la forma de artículos de lujo y el resto entra a ser parte de las reservas bancarias ampliadas" (Shaikh 1990, p.197).

Siguiendo a Marx, Shaikh plantea que la relación de los movimientos de la oferta de dinero (oro) debe ser con los cambios en la oferta de capital dinero prestable y no con los cambios en los precios, como lo plantea Ricardo. De aquí concluye que el ajuste de precios por los movimientos en la oferta de dinero no se produce en la realidad y, por ello, un país con desventaja absoluta no se vuelve competitivo por ningún mecanismo de ajuste automático.

Su hipótesis principal es que:

La desventaja absoluta de Inglaterra se manifestará en un déficit comercial crónico, saldado con una salida continua de oro. Por otra parte, la mayor eficiencia de Portugal en la producción se manifestará en un excedente comercial crónico, que se salda con una continua acumulación de oro. (Shaikh, 2009, p. 80)

Shaikh razona que esta situación no puede seguir indefinidamente, ya que, si se considera exclusivamente el flujo de mercancías, entonces, “al bajar las reservas bancarias inglesas, bajará también la credibilidad de la libra; finalmente, la libra se hundirá y, con ella, el nivel de comercio entre Inglaterra y Portugal” (ibid.). Sin embargo, considera que si se toman en cuenta los movimientos de la tasa de interés, entonces el final, no se tiene que producir de manera tan abrupta; como la tasa de interés bajará en Portugal y subirá en Inglaterra, llegará un punto en que los capitalistas portugueses prestarán su capital dinero a Inglaterra en vez de hacerlo en su país; “entonces el tipo de interés en Inglaterra invertirá su movimiento y empezará a bajar, mientras que en Portugal aumentará, hasta que, finalmente, al alcanzar el nivel necesario los flujos de capital a corto plazo, ambos terminarán igualándose” (Shaikh, 2009, p.81).

Shaikh admite que bajo estas circunstancias no habrá aún equilibrio porque el efecto neto será una salida de oro de Inglaterra, debido a que no solo tendrá que pagar el préstamo original, sino también los intereses en una fecha posterior. Concluye que, asediada por el **nivel de deuda acrecentada** y el **déficit comercial crónico**, Inglaterra debe sucumbir “a las consecuencias de su atraso y restringir las importaciones a un nivel compatible con su capacidad exportadora” (ibid.). En definitiva, concluye que “en el libre comercio, la desventaja absoluta del país capitalista subdesarrollado tendrá como resultado déficit crónicos y préstamos internacionales acrecentados. Tal país estará con déficit crónico y crónicamente endeudado” (Shaikh, 1990, p. 198).

Para Shaikh queda demostrado que el comercio internacional no puede ser regulado por **la ley de los costos comparativos**. Desde su perspectiva, no se cumple en la realidad la proposición

que afirma que si cada país exportara sus mercancías relativamente más baratas a cambio de aquellas que son comparativamente más baratas en el exterior, cada país en su conjunto se beneficiaría del comercio. Su postura es que el comercio no conduce a la situación armoniosa que plantea Ricardo, más bien perpetua la **desventaja absoluta global** de los **países subdesarrollados** y la **ventaja absoluta global** de los **países desarrollados**. Su hipótesis es *que* el desarrollo desigual internacional se origina directamente del libre comercio sin restricción entre naciones capitalistas y “no se basa en el monopolio ni en la conspiración, sino en la propia libre competencia” (Shaikh, 2009, p. 84).

Para Shaikh este es **el caso extremo del ejemplo de Ricardo**, en donde ambos países producen la misma mercancía, pero uno de ellos es menos eficiente en las dos ramas productivas (los dos primeros casos del clásico 2x2. Menciona que el comercio global del país subdesarrollado, con atraso generalizado, seguirá siendo deficitario y su posición como región seguirá siendo deudora, aún en el caso de que éste puede producir ciertas mercancías con un costo absoluto inferior, en relación a la misma producción en un país desarrollado. Lo contrario sucede para el país desarrollado, con superioridad general en la producción. Su comercio global seguirá siendo superavitario y su posición como región seguirá siendo acreedora, aún en el caso de que éste pueda producir ciertas mercancías a un costo absoluto mayor que el país subdesarrollado, e incluso no producir otras (Shaikh, 1990). Por lo general, éste dominará en el comercio “ya que su mayor eficiencia les permitirá producir la mayoría de las mercancías a valores absolutamente más bajos y, por tanto, venderlas a precios de producción absolutamente más bajo, en promedio” (p.199).

Shaikh (2009) considera que los países subdesarrollados solo tendrán la posibilidad de exportar las mercancías que se produzcan con mayor eficiencia (con ventaja absoluta de costo) o mercancías que dicho país sólo posee. Ambos tipos de mercancías reflejarán ventajas locales específicas (como buen clima, abundancia de un recurso natural, localización propicia) suficientemente grandes para contrarrestar el nivel de eficiencia generalmente bajo de los países subdesarrollados. “Por tanto, en estas circunstancias y aunque sea a duras penas, la región subdesarrollada podrá realizar exportaciones; sin embargo, es evidente que su comercio global seguirá siendo deficitario, y su posición como región seguirá siendo deudora” (ibid., p. 82).

Para Shaikh, las **diferencias interregionales de eficiencia** se determinan a partir de las diferencias en tecnología y en recursos naturales, etc. Desde su perspectiva, los países desarrollados, en la medida que tienen métodos de producción avanzados y tecnología superior respecto de los países subdesarrollados, tendrán una productividad que les permitirá producir

sus mercancías a precios absolutamente más bajos para la mayoría de sus productos. Plantea que, aunque el país tenga la misma tecnología, la productividad de los trabajadores de la región capitalista subdesarrollada será menor en la medida que la fuerza de trabajo de dichos países está normalmente peor adaptada a la producción capitalista que los trabajadores homólogos de los países desarrollados.

Por lo tanto, para Shaikh, los términos de intercambio internacional se basan en la ley de costos absolutos y en la ley del valor trabajo en su aplicación internacional.¹²² Ilustra cómo el país I concentra los capitales reguladores en las tres industrias (A, B y C); dichos capitales y aquéllos con valores individuales menores a éstos serán los exportadores debido a que son los menores costos absolutos respecto a los capitales ubicados en el país II. Ver Figura 2.

Figura 2

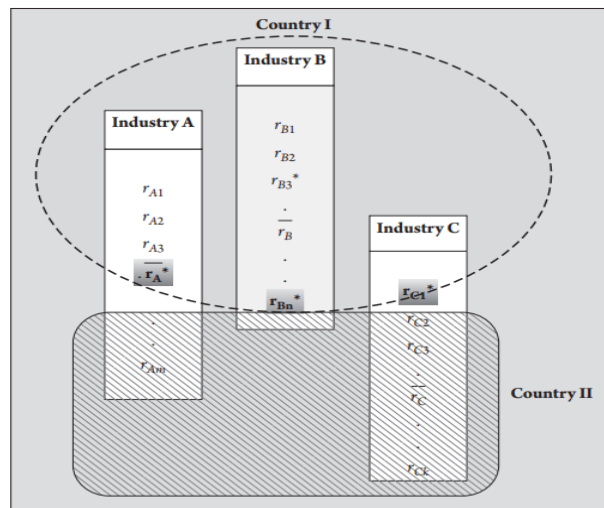


Figure 7.7 Competition Can Give Rise to Persistent Differences in National

Fuente: Shaikh (2016, p. 270)

Señala que la determinación de los términos de intercambio aplica tanto para los precios directos como para los precios de producción. En ambos casos, la desventaja global del país subdesarrollado (país II) seguirá siendo la misma, en la medida que, en una determinada región, el precio medio de producción es igual al precio directo promedio (Shaikh, 2009).¹²³

¹²² Con estas teorías formula el enfoque teórico de las ventajas competitivas en oposición a la teoría de las ventajas comparativas (2003).

¹²³ “Sin embargo, lo que sí puede cambiar es la situación comercial de ciertos sectores. Dentro de cada región, los sectores que tengan una alta composición orgánica de capital tendrán precios de producción superiores a sus precios directos, los que tienen baja composición tendrán precios de producción por debajo de sus precios directos; pero este efecto de dispersión se producirá en medida diferente en las dos regiones, por lo que es muy posible que, en cada región, sectores que eran marginales se incorporen ahora a la competencia internacional, mientras que otros terminen abandonando” (Shaikh, 2009, p. 83).

En resumen, la ventaja (desventaja) global de un país se traducirá, por un lado, en precios internacionales más bajos (elevados) para la mayoría de sus productos y, por otro lado, resultará en un comercio global superavitario (deficitario). A diferencia del modelo ricardiano que concluye que los países ganan en el comercio, para Shaikh habrá perdedores y ganadores. En la industria A (ver figura 2), los capitales perdedores del comercio serán los capitales menos competitivos, los de menor eficiencia, con **valores individuales** mayores al **valor social medio**; para Shaikh, éstos pueden coexistir con los capitales superiores, en la medida que desempeñan un papel marginal en el mercado mundial¹²⁴ o porque son necesarios para cubrir parte de la demanda mundial, aunque siempre están bajo continua amenaza de extinción.

El problema del modelo de Shaikh es que la competitividad internacional la define en el contexto de la formación de valores regulados por los TTSN; en el capítulo 2 se argumentó, con base en Marx, que no se reducen los valores individuales de productores ubicados en diferentes países a un valor social medio dentro de un sector internacional, debido a la estructura jerárquica inherente en el mercado mundial. Shaikh hace abstracción de este hecho; creemos que es necesario redefinir la categoría de competitividad internacional considerando el supuesto del mercado mundial como la unidad en la cual coexisten las monedas nacionales, la moneda mundial y el tipo de cambio.

Para Shaikh, el desarrollo desigual que se expresa en ambos casos, el caso extremo de Ricardo y el caso en donde se considera la gama posible de productos en dos regiones, se basa en “las tendencias automáticas del comercio libre y *sin trabas* entre países capitalistas de diferente nivel de desarrollo” (Shaikh, 2009, p. 84).

Se desprenden dos conclusiones importantes de la aportación teórica de Shaikh. La primera es que **la ley de costos absolutos** explica los términos del intercambio en el comercio internacional, ya que “la ley de los costos comparativos de Ricardo es falsa en sus propios fundamentos” (Shaikh, 1990, p. 173). La hipótesis central es que el comercio libre garantizará que las ventajas absolutas de costos de los países capitalistas avanzados sobre los países subdesarrollados no se reducirán a una ventaja comparativa para todos, “al contrario, el comercio libre mismo asegurará que los países capitalistas avanzados dominarán el intercambio internacional, y que los países menos desarrollados terminen con déficit crónico, además de una deuda crónica”. Mientras para Ricardo, los términos de intercambio se definen por las ventajas comparativas determinadas por la teoría cuantitativa del dinero, para Shaikh se definen por la ley

¹²⁴ “Por ejemplo, proveyendo sólo una parte del mercado interior de un país o región concretos, y/o aprovechando las fluctuaciones del mercado mundial, actuando, así como parte del (ejército de reserva) de los capitales” (ibid.).

de **los costos absolutos smithiana** y por **la teoría del valor de Marx**. La segunda es que los fenómenos del desarrollo desigual se originan directamente del libre comercio, independientemente de factores adicionales como: monopolio, inversión extranjera, poder político, conspiración, etc. (Shaikh, 1990). Afirma que “así como la ley del valor de Marx es la base de su análisis del desarrollo desigual dentro de una nación capitalista, así también la forma internacional de esta ley será la base del desarrollo desigual entre naciones capitalistas” (p.173).

3.3.4 Intercambio desigual. Las transferencias internacionales de valor

Shaikh sostiene que el intercambio desigual se manifiesta en términos de las transferencias de valor entre países, las cuales constituyen un efecto de la operación de la ley del valor en el comercio internacional. Explica dos tipos principales de transferencia de valor (Shaikh, 2009): intersectoriales e intrasectoriales. El primer tipo de transferencia se origina por la formación de una tasa general de ganancia internacional,¹²⁵ resulta de las desviaciones de los precios de producción en relación a los precios directos, que se llevan a cabo en el contexto de la competencia intersectorial, es decir, en el marco de la emigración e inmigración de capitales de un sector internacional a otro. Como resultado de este proceso, sostiene que los sectores que tengan composiciones orgánicas mayores a la media internacional tendrán precios de producción por encima de los precios directos, mientras aquellos sectores con composición orgánica menor a la media tendrán precios de producción por debajo de los precios directos. Su hipótesis es que habrá una transferencia positiva a favor de las ramas con composición orgánica superior a la media y negativa en las ramas con composición orgánica inferior a la media; afirma que “la formación de los precios de producción transfiere plusvalor desde las industrias con baja C/V a las de alta C/V” (ibid., p. 97).

El segundo tipo de transferencia resulta de la formación del valor social medio de una industria a partir de los valores individuales; esto supone que, en cada industria, los diferentes productores, que trabajan en condiciones de producción diferentes y que compiten en el mismo mercado, forman un valor social medio para cada mercancía. Desde su perspectiva, aquellos **capitales eficientes¹²⁶**, que requieren menos tiempo que el tiempo de trabajo socialmente necesario, tendrán valores individuales por debajo de la media sectorial, y lo contrario sucederá

¹²⁵ Para Shaikh (2016, 1999), las tasas de ganancia que se nivelan no son las de las economías nacionales, sino de los capitales reguladores, los cuales representan las mejores condiciones de producción reproducibles en los sectores productivos (manufactura, agricultura, minería, etc.). Las condiciones reguladoras pueden adoptar diferentes formas. En el caso de la manufactura son las condiciones promedio o las de menor costo y en el caso de los sectores que utilizan medios de producción naturales, los capitales reguladores estarán en las tierras marginales.

¹²⁶ Cabe recordar aquí, que para Shaikh la eficiencia es igual a la ventaja absoluta de costes, definida como la capacidad de producir una mercancía a un precio de costo inferior.

con los **capitales menos eficientes**. En consecuencia, si la mercancía es intercambiada al **valor social medio**, el trabajo del productor menos eficiente realiza menos valor respecto a su **valor individual**. Inversamente, el trabajo del productor eficiente realiza más valor respecto a su valor individual.

Esta mayor o menor realización se debe, según Shaikh, a las transferencias de valor positivas o negativas, respectivamente; dado que las mercancías se venden a los precios directos¹²⁷, entonces “dentro de una industria, se transfiere plusvalor de los productores menos eficientes a los más eficientes” (ibid., p. 98). Las empresas que tengan una composición orgánica mayor a la media sectorial tendrán un valor individual menor al valor social medio y, por esta desviación, se origina una transferencia positiva de valor dentro del sector; lo contrario sucederá con las empresas que tengan baja composición orgánica a la media sectorial.

Shaikh afirma que “para cualquier conjunto dado de capitales, definido por ejemplo por su localización, nacionalidad o grado de desarrollo, la transferencia neta de plusvalor *será la suma de dos efectos*” (ibid., p. 99): el **efecto eficiencia** y el **efecto transformación**. Ilustra la dirección de las transferencias de valor según el tipo de efecto (Tabla 27). El primer signo en cada casilla se refiere al efecto de la eficiencia y el segundo al efecto de la transformación. Indica que estos efectos conjuntos son la base del análisis que hace Marx de los diferenciales intraindustriales de rentabilidad, en donde la teoría de la renta aparece como un caso especial

Tabla 27

Transferencia internacional de valor

	Alta C/V		Baja C/V	
	Intrarama	Interrama	Intrarama	Interrama
Alta productividad	+	+	+	-
Baja productividad (PEDs)	-	+	-	-

Fuente: Shaikh, A. (1990)

De acuerdo con Shaikh, los capitales de alta productividad, concentrados en ramas con composición orgánica mayor a la media, tendrán doble transferencia de plusvalor, por la vía intrasectorial y por la vía intersectorial; mientras que los capitales de baja productividad en ramas con composición orgánica menor a la media pierden plusvalor por ambas vías. En contraste con

¹²⁷ Para Shaikh las mercancías se venden a los precios de producción, sin embargo, para diferenciar las transferencias intra de las inter supone, en un primer momento, que las mercancías se venden a precios directos.

Emmanuel, que explica las transferencias de valor en el contexto de la competencia intersectorial y como resultado de las diferencias en las tasas de explotación, Shaikh explica las transferencias de valor en el contexto de la competencia intrasectorial e intersectorial y como resultado de las diferentes composiciones orgánicas de capital dentro de una rama y entre ramas.

En líneas generales, para Shaikh, el intercambio desigual de trabajo, que se expresa en términos de transferencias de valor, es un efecto de la ley del valor en el comercio internacional; su hipótesis es que dicha ley opera de la misma manera que el caso nacional en el marco de espacios nacionales de valor diferenciados. A pesar de que toma en cuenta el diferencial de tasas de ganancia entre países, supone la formación de precios directos y precios de producción en el contexto de la competencia internacional.

Transferencias de valor entre países bajo la estructura dualista de las exportaciones de los países subdesarrollados

El propósito de Shaikh es analizar cuáles son las consecuencias de la estructura dualista del sector exportador de los países subdesarrollados para las transferencias de valor. Considera que las únicas exportaciones posibles para la región capitalista subdesarrollada (RCS) son de dos tipos: i) un sector exportador ultramoderno compuesto por pocos productores muy eficientes en industrias de alta composición orgánica (petróleo, cobre, etc.) y ii) un sector exportador atrasado compuesto por algunos productores poco eficientes en industrias de relativamente baja composición orgánica (producción agrícola).

La hipótesis que quiere demostrar es que es posible el desarrollo desigual, aunque la “transferencia de valor entre países sean igual a cero, o incluso positiva”, aun cuando se tome en consideración las diferencias salariales. Considera los siguientes supuestos (Shaikh, 2009): i) dos sectores de la economía mundial, de alta y baja composición orgánica del capital, respectivamente; ii) la estructura dual típica del sector exportador de los países subdesarrollados; iii) dentro de cada sector mundial, las comparaciones de eficiencia y composiciones orgánicas se hacen para cantidades iguales de producción; iv) las unidades de medida están en cantidades monetarias, tanto para precios directos como para precios de producción; v) en un primer esquema, representa una situación con iguales salarios y tasas de plusvalía entre países (Tablas 1, 2 y 3). Después, en un segundo esquema, representa una situación con salarios y tasas desiguales de plusvalía por país (Tablas 4, 5 y 6).

En la tabla 28, muestra un sector internacional de baja composición orgánica, en donde algunos capitales poco eficientes del país subdesarrollado tienen una transferencia neta negativa, ya que

transfieren valor por ambas vías: por la vía intersectorial es de -125 y por la vía intrasectorial de -300. Los capitales eficientes del país desarrollado tienen una transferencia negativa por la vía intersectorial de -125 y una transferencia positiva por la vía intrasectorial de 300.

Tabla 28

Transferencias internacionales de valor (1)

Sector de baja composición orgánica						Precios directos			Precios de producción			Transferencia de valor		
PAÍS	EFICIENCIA	C	V	S	W	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	Intrasectorial	Intersectorial	Neta
PCS	BAJA	1,100	600	600	2,300	2,000	300	0.18	1,875	175	0.10	-300	-125	-425
PCD	ALTA	900	400	400	1,700	2,000	700	0.54	1,875	575	0.44	300	-125	175
TOTAL		2,000	1,000	1,000	4,000	4,000	1,000	0.33	3,750	750	0.25	0	-250	-250

En la tabla 29, muestra el sector internacional de alta composición orgánica, en donde los capitales poco eficientes del país subdesarrollado tienen una transferencia positiva de valor de 425. En este caso hay transferencia positiva de valor por las dos vías, por la vía intrasectorial de 300 y por la vía intersectorial de 125. Pero para ambos sectores mundiales los efectos intersectoriales son opuestos y tienden a cancelarse (Tablas 28 y 29); el sector de baja composición orgánica le transfiere 250 de valor al sector de alta composición orgánica.

Tabla 29

Transferencias internacionales de valor (2)

Sector de alta composición orgánica						Precios directos			Precios de producción			Transferencia de valor		
PAÍS	EFICIENCIA	C	V	S	W	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	Intrasectorial	Intersectorial	Neta
RCS	ALTA	1,300	200	200	1,700	2,000	500	0.33	2,125	625	0.42	300	125	425
RCD	BAJA	1,500	400	400	2,300	2,000	100	0.05	2,125	225	0.12	-300	125	-175
TOTAL		2,800	600	600	4,000	4,000	600	0.18	4,250	850	0.25	0	250	250

Shaikh demuestra que el país subdesarrollado tomado en su conjunto puede tener una transferencia neta de valor de cero (tabla 30) y aún habría intercambio desigual como se muestra en la tabla 28 y tabla 29.¹²⁸

¹²⁸ Shaikh (2009) sostiene que “podría tener lugar una transferencia positiva si, como parece suceder empíricamente, la fracción moderna del sector exportador de la RCS fuera mucho mayor que la atrasada (p.100).

Tabla 30*Transferencias internacionales de valor (3)*

PAÍS	Resumen por país				Precios directos		Precios de producción				Transferencia de valor
	C	V	S	W	c/v	s/v	Tasa de ganancia	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	
RCS	2,400	800	800	4,000	3	1	0.25	4,000	800	0.25	0
RCD	2,400	800	800	4,000	3	1	0.25	4,000	800	0.25	0
TOTAL	4,800	1,600	1,600	8,000	3	1	0.25	8,000	1,600	0.25	0

Para Shaikh, a nivel agregado, la transferencia neta es igual a cero en el país; desde su perspectiva, a nivel internacional, se cumple la identidad entre la suma de precios de producción y la suma de los valores sociales medios, así como la identidad entre la suma de ganancias medias y el plusvalor total (tabla 30).¹²⁹

Se pregunta qué sucede con las transferencias de valor en los países capitalistas subdesarrollados cuando se consideran las diferencias de salarios entre países. En este segundo esquema (Tablas 31, 32 y 33), considera salarios altos en el país desarrollado y bajos en el país subdesarrollado; asimismo que la tasa de explotación es mayor en el país subdesarrollado.

Considera primero el caso de transferencias de valor en interior de un sector, surgida de las divergencias entre los valores individuales y valores sociales. En este caso, supone que, para un capital individual, un cambio en la tasa salarial de los dos países respecto del primer esquema, en donde se considera la igualdad salarial, alterará la tasa de explotación, “pero, por sí mismo, no cambiará la duración de la jornada y, por tanto, tampoco el valor que añade el trabajo vivo; ni cambiará tampoco el valor transferido por este trabajo” (Shaikh; 2009, p.102).

Shaikh hace el siguiente razonamiento: como la alteración en los salarios no modificará el trabajo vivo, ni el valor transferido por la fuerza de trabajo, no se alterarán ni los valores individuales ni los valores sociales; infiere que “las diferencias salariales interregionales no tienen efecto alguno en las transferencias intraindustriales de valor que nacen de la formación de los valores sociales”. De este modo, ilustra cómo las transferencias de valor intrasectoriales no se modifican cuando se levanta el supuesto de igualdad salarial entre países (Tablas 31 y 32).

¹²⁹ Para Shaikh, en el plano internacional, la ganancia de la clase capitalista no puede tener otro origen que la apropiación de trabajo impago y la explotación de la fuerza de trabajo en la esfera de la producción, esto es, que la ganancia no puede formarse en la esfera de la circulación.

Tabla 31*Transferencia internacional de valor (4)*

Sector de baja composición orgánica						Precios directos			Precios de producción			Transferencia de valor		
PAÍS	EFICIENCIA	C	V	S	W	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	Intrasectorial	Intersectorial	Neta
PCS	BAJA	1,100	480	720	2,300	2,000	420	0.25	1,850	270	0.16	-300	-150	-450
PCD	ALTA	900	480	320	1,700	2,000	620	0.48	1,850	470	0.36	300	-150	150
TOTAL	TOTAL	2,000	960	1,040	4,000	4,000	1,040	0.35	3,700	740	0.25	0	-300	-300

Tabla 32*Transferencia internacional de valor (5)*

Sector de alta composición orgánica						Precios directos			Precios de producción			Transferencia de valor		
PAÍS	EFICIENCIA	C	V	S	W	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	Intrasectorial	Intersectorial	Neta
RCS	ALTA	1,300	160	240	1,700	2,000	500	0.33	2,150	690	0.46	300	150	450
RCD	BAJA	1,500	480	320	2,300	2,000	100	0.05	2,150	170	0.09	-300	150	-150
TOTAL	TOTAL	2,800	640	560	4,000	4,000	600	0.18	4,300	860	0.25	0	300	300

Para Shaikh, el efecto de los diferenciales salariales es que incrementa simultáneamente la magnitud de los dos flujos contrapuestos a nivel intersectorial. En el esquema con salarios desiguales, el sector de baja composición orgánica le transfiere 300 de valor al sector de alta composición orgánica, una transferencia mayor que el esquema anterior (Tablas 31 y 32). Sin embargo, la transferencia neta de plusvalor entre regiones puede seguir siendo cero (Tabla 33). Así, queda demostrado para Shaikh, que las diferencias salariales interregionales no hacen surgir una transferencia neta de plusvalor entre los países, como lo plantea Emmanuel. Su hipótesis principal es que el desarrollo desigual existe entre dos naciones aun cuando la transferencia neta entre países es igual a 0. Sostiene que el desarrollo desigual no se puede resolver por la transferencia de valor de los países subdesarrollados a los países desarrollados, ni siquiera cuando hay diferencias salariales muy grandes.

Asimismo, muestra que, las diferencias salariales tienen un efecto sobre la rentabilidad de los capitales individuales; y que las tasas de ganancia de los capitales en cada sector se modifican de un esquema a otro. Por lo anterior, advierte que, para cualquier capitalista ubicado en el país subdesarrollado, el bajo salario significa una mayor creación de plusvalor y, por ende, una mayor apropiación de plusvalor en forma de ganancia (Shaikh, 1990), aunque las transferencias de plusvalor intasectoriales permanezcan constantes. De aquí, desprende dos casos particulares: 1)

capitales eficientes ubicados en los países subdesarrollados; 2) capitales poco eficientes ubicados en los países subdesarrollados. En el primer caso, la rentabilidad de los capitalistas eficientes es incentivada por los bajos salarios. En el segundo caso, la baja productividad de los capitales poco eficientes será compensada con los bajos salarios. Concluye que los bajos salarios en los países subdesarrollados se pueden convertir en un medio para reproducir los métodos de producción atrasados (ibid.).

Finalmente, plantea que *una diferencia de tasas de ganancia sistemática por país es consistente con la nivelación de la tasa media de ganancia de las industrias.* (Tabla 33)

Tabla 33

Transferencia internacional de valor (6)

PAÍS	Resumen por país				Precios directos		Precios de producción				Transferencia de valor
	C	V	S	W	c/v	s/v	Tasa de ganancia	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	
RCS	2,400	640	960	4,000	3.75	1.50	0.32	4,000	960	0.32	0
RCD	2,400	960	640	4,000	2.5	0.67	0.19	4,000	640	0.19	0
TOTAL	4,800	1,600	1,600	8,000	3	1.00	0.25	8,000	1,600	0.25	0

Afirma que el desarrollo desigual es ocasionado por la ley del valor en el marco de la competencia internacional en sus dos niveles, intrasectorial e intersectorial, y no por la transferencia de valor. Mientras para Emmanuel, el desarrollo desigual se origina por el intercambio desigual vía transferencias de valor entre países que tienen grandes diferencias en los niveles salariales, para Shaikh, el desarrollo desigual es inherente a la interacción internacional de las naciones capitalistas, es decir se origina del intercambio libre competitivo; sostiene que las transferencias de valor solo son un fenómeno secundario y no la causa del subdesarrollo.

Afirma que:

Sería perfectamente posible que existan todos los patrones estructurales de desarrollo desigual internacional, deducidos previamente de la ley del valor, y que al mismo tiempo exista una transferencia de valor neta igual a cero, o incluso positiva, para el sector exportador del RCS en su conjunto. (Shaikh, 1990, p. 210)

Enfatiza que no pretende argumentar de la no existencia de transferencias de plusvalor; su propósito es argumentar que cuando existen éstas, son fenómenos secundarios del desarrollo desigual internacional y no su causa básica, incluso con una transferencia neta igual a cero. Esta

hipótesis se contrapone a la de Emmanuel que afirma que las transferencias de valor originan el desarrollo desigual entre los países.

3.3.5 La competitividad y el tipo de cambio de largo plazo

Shaikh completa el análisis de los términos de intercambio con el análisis de la determinación del tipo de cambio de largo plazo. Sus hipótesis principales son (Shaikh, 1991, 1996): i) el tipo de cambio nominal de largo plazo deriva del tipo de cambio real y no a la inversa; ii) los tipos de cambio reales están determinados por la igualación de las tasas de ganancia entre los capitales reguladores a escala internacional, dados unos niveles de salario real socialmente determinados a escala nacional; iii) los términos de intercambio a nivel internacional se determinan de la misma forma que a nivel nacional.

3.3.5.1 La determinación de los precios relativos en el interior de un país

El objetivo de Shaikh es analizar, desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, los términos de intercambio dentro de una economía nacional; la hipótesis central es que éstos se rigen por el principio de la ventaja absoluta de costes. Para ello, formaliza la determinación de los precios relativos de la cesta de mercancías transables de la región i en términos de la cesta de mercancías transables en la región j en el interior de un país, es decir, para el caso en que sólo existe una única moneda (Shaikh, 1991).

En primer lugar, supone que el precio de mercado de la empresa k del sector i está regulado en el mediano plazo por la ley de los precios correlacionados en el contexto de la competencia intrasectorial; es decir que los capitales de la industria i venden aproximadamente a un precio común cuando están expresados en la moneda nacional. Sin embargo, señala que la hipótesis de precios aproximadamente similares no explica el nivel de precios común alrededor del cual gravitan los precios de mercado, ya que hay que considerar también la competencia intersectorial. Al considerar este nivel competitivo, sostiene que el precio de mercado de la empresa k del sector i estará determinado en última instancia por el precio de producción regulado por su respectivo capital regulador.

$$P_{ik} \approx P_i^* \quad (1)$$

En donde P_i^ asterisco es el precio de producción del sector i de los capitales reguladores y lo expresa como el producto de dos términos: el coste laboral unitario verticalmente integrado v por el factor $(1 + \pi)$:*

$$P = v(1 + \pi) \quad (2)$$

En donde π es el coeficiente salario-beneficio verticalmente integrado

El coste laboral unitario verticalmente integrado lo expresa como el producto del salario monetario w por el vector renglón de requerimientos promedio unitarios de trabajo vivo, tanto directo como indirecto, en cada uno de los sectores del sistema $\lambda = a(I - A)^{-1}$, es decir (Shaikh, 1999):

$$v = w\lambda \quad (3)$$

Donde a denota el vector renglón de coeficientes de trabajo directo; A , la matriz de coeficientes técnicos.

Sustituye 2 y 3 en 1, de modo que el precio de producción del sector i lo reescribe de la siguiente forma:

$$P \approx w_i^* \cdot \lambda_i^* (1 + \pi_i) \quad (4)$$

Supone ahora que el precio de mercado relativo de la empresa k del sector i en términos de la empresa l del sector j está regulado en el mediano plazo por el precio relativo medio, el cual está regulado en el largo plazo por el precio de producción relativo.

$$\frac{P_{ik}}{P_{jl}} \approx \frac{P_i^*}{P_j^*} \quad (5)$$

$$\frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{w_i^* \cdot \lambda_i^* (1 + \pi_i)}{w_j^* \cdot \lambda_j^* (1 + \pi_j)} \quad (6)$$

$$\frac{P_i^*}{P_j^*} = \frac{w_i^* \cdot \lambda_i^*}{w_j^* \cdot \lambda_j^*} \cdot z_{ij} \quad (7)$$

Define z_{ij} como “un término “perturbador” cuyo tamaño depende de la dispersión entre los cocientes beneficios/salarios verticalmente integrados de los dos sectores” (Shaikh, 1999, p. 100). Indica que estos cocientes son una media ponderada de los correspondientes cocientes beneficio/salario directos de los dos sectores y puesto que los cocientes beneficio/salario directos tienden a ser menores que 1, ocurrirá lo mismo con los cocientes verticalmente integrados. En

este sentido, infiere que las ratio beneficios-salarios verticalmente integrados sectoriales presentarán una dispersión prácticamente despreciable, por lo que el precio de producción relativo se puede expresar como el cociente de los **costos laborales unitarios verticalmente integrados relativos**:

$$\frac{P_i^*}{P_j^*} = \frac{w_i^* \cdot \lambda_i^*}{w_j^* \cdot \lambda_j^*} \quad (8)$$

Finalmente, sostiene que el precio de mercado relativo viene regulado en última instancia por los costos relativos verticalmente integrados.

$$\frac{P_{ik}}{P_{jl}} \approx \frac{w_i^* \cdot \lambda_i^*}{w_j^* \cdot \lambda_j^*} \quad (9)$$

Ahora supone que los subíndices i y j representan regiones dentro del mismo país con una moneda único en un entorno competitivo. En donde los términos de intercambio entre la región i y j estarían determinados por los precios de producción relativos de los capitales con menores costos reproducibles (su precio de exportación en relación con su precio de importación), los cuales están determinados aproximadamente por los costos laborales verticalmente integrados relativos.

$$\frac{P_i}{P_j} \approx \frac{w_i^* \cdot \lambda_i^*}{w_j^* \cdot \lambda_j^*} \quad (1a)$$

Señala que, dado que las regiones difieren generalmente en su combinación de empresas reguladoras y, por tanto, en sus productividades medias, salarios reales y tasas de ganancia, ni los términos de intercambio serán igual a 1 ni el comercio podrá ser equilibrado; la región con ventaja absoluta en costos ganará en el comercio frente a la región con desventaja absoluta.

Es decir, si en la región i existieran muchos capitales reguladores respecto de la región j en donde sólo unos pocos estuvieran, entonces los consumidores de la región menos competitiva j tenderían a comprar (importar) muchos bienes producidos en la región más competitiva i y los productores en la región j tendrían problemas para vender muchos de sus productos más allá de su territorio (Shaikh, 1999). Considera que esto implicaría que las importaciones de la región j serían mayores que sus exportaciones provocando, con ello, un déficit comercial interno en la región j que podría ser financiado a través de remesas, inversiones de fuera o préstamos, etc. Desde su perspectiva, los términos de intercambio desfavorables para la región j serían resultado

del proceso de competencia en el contexto de un desarrollo regional desigual en el interior de un país.

Expresa los salarios nominales de las dos regiones como producto de los salarios reales por los índices de precios al consumo de cada región en la ecuación (Shaikh, 1996).

$$\frac{P_i}{P_j} \approx \frac{\left(\frac{pc_i^*}{pct_i^*}\right) \bullet pct_i wr_i^* \bullet \lambda_i^*}{\left(\frac{pc_j^*}{pct_j^*}\right) \bullet pct_j wr_j^* \bullet \lambda_j^*} \quad (2a)$$

En donde, el índice de precios de consumo se expresa en la siguiente forma:

$$pc = \left(\frac{pc}{pct}\right) \bullet pct$$

En donde *pct* es el índice de precios de los bienes transables.

En donde *pc* es el índice de precios de consumo (que incluye bienes no transables)

Según Shaikh, por la ley de un solo precio el cociente de pct_i / pct_j tiende a ser 1, por lo que dicha relación puede desaparecer de la ecuación.¹³⁰

$$\frac{P_i}{P_j} \approx \frac{\left(\frac{pc_i^*}{pct_i^*}\right) wr_i^* \bullet \lambda_i^*}{\left(\frac{pc_j^*}{pct_j^*}\right) wr_j^* \bullet \lambda_j^*} \quad (3a)$$

Shaikh afirma: “*In practice the LOP therefore holds only in an approximate sense and requires time for its adjustment process*” (Shaikh, 2016, p. 517). Cabe aclarar aquí que, Shaikh no se está refiriendo a la ley neoclásica de un solo precio, la cual postula que, a través del proceso de arbitraje, las industrias internacionales igualan el precio en la divisa común de los bienes comerciables individuales. Se refiere a la ley de un solo precio que se impone en el marco de la competencia real (intrasectorial e intersectorial).

¹³⁰ El supuesto de que la ley de un único precio para cada bien comercializable implica que los índices de precios de bienes comercializables son similares.

Así, los términos de intercambio al interior de un país, expresados en la ecuación 3a, están determinados por sus dos componentes de regulación: los costos reales laborales verticalmente integrados relativos y el factor no transable/transable. No puede tender hacia un valor igual a la unidad por varias razones. Aunque los índices de precios de las mercancías comercializables por la ley de un solo precio son igual a 1, los índices de precios al consumo no se igualan debido a que no se producen ni consumen canastas de bienes similares en ambas regiones en cada momento y porque en el índice están incorporados las mercancías no transables (Shaikh, 1999). Asimismo, indica que los costos laborales verticalmente relativos reales tampoco pueden ser igual a 1, dadas las diferencias en los salarios reales entre regiones y las diferencias de productividades locales de los respectivos capitales reguladores insertos en cada región.

Concluye que los términos del intercambio al interior de una nación en un contexto competitivo están regulados el principio de la ventaja absoluta de costo. A partir de este principio, explica cómo el libre comercio refleja las desigualdades existentes al interior de una nación; mientras las regiones más competitivas ganarán cuotas de mercado, las regiones menos competitivas perderán. Desde su perspectiva, los desequilibrios comerciales al interior de una nación reflejan las desigualdades estructurales entre las regiones.

3.3.5.2 La determinación de los precios de producción internacionales en moneda común

Para Shaikh (1991), los términos de intercambio entre naciones pueden ser explicados por el mismo principio que los determina al interior de una nación; es decir, por el principio de la ventaja absoluta de costos. Al igual que el caso nacional, los términos de intercambio a nivel internacional están regulados por los precios de producción de los capitales reguladores con menores costos reproducibles¹³¹ (Shaikh, 1999). Como ya se ha visto, para Shaikh, los precios internacionales se determinan directamente por la ley del valor en un contexto de flujo de capitales internacionales (productivo y financiero) y en el marco de la competencia intrasectorial.

Shaikh define la relación de los precios de mercado de los bienes comercializables de los países *i* y *j* aproximadamente igual a la relación de los precios de producción de los capitales reguladores de los paquetes correspondientes, los cuales, a su vez, se aproximan de forma estrecha a los costes laborales unitarios totales relativos de los productores reguladores, todos expresados en moneda común, también podemos escribir:

$$(p'_i / p'_j) \cong (p_i^* / p_j^*) \cong (v_i^* / v_j^*) = (w_i^* / w_j^*) (\lambda_i^* / \lambda_j^*)$$

¹³¹ Para Shaikh, los capitales de menores costes son los capitales con la mejor técnica generalmente reproducible y disponible para las nuevas inversiones.

Para expresar los términos de intercambio en moneda común utiliza el apóstrofe.

Shaikh expresa el tipo de cambio real, en términos de las exportaciones e importaciones de cualquier país, como los costos laborales unitarios reales (verticalmente integrados) relativos, de las exportaciones y las importaciones respectivamente. Su hipótesis principal es que los términos de intercambio no pueden moverse para equilibrar el comercio de forma endógena (Shaikh, 2016), debido, principalmente, a los **salarios reales relativos** y a **la productividad de los capitales reguladores**, los cuales constituyen **estructuras reales de la producción nacional**.

Para formalizar el tipo de cambio real, Shaikh supone que un país A exporta e importa una multitud de productos básicos en relación con una multitud de socios comerciales los que podemos agrupar en el país B. Así A tienen un conjunto de exportaciones competitivas y un conjunto de importaciones en los que no son competitivos.

Para Shaikh, el tipo de cambio real se establece a partir de la relación entre los precios de producción de los bienes transables regulados por los capitales competitivos en moneda común:

$$\frac{P'_X}{P'_M} \approx \frac{\left(\frac{pc^*_X}{pct^*_X}\right) wr^*_X \bullet \lambda^*_X}{\left(\frac{pc^*_M}{pct^*_M}\right) wr^*_X \bullet \lambda^*_M}$$

Para Shaikh (1996), los costos laborales relativos verticalmente integrados en moneda común son independientes de los movimientos del tipo de cambio nominal, ya que las variables que los determinan (factor no transable- transable, salarios reales y productividad de los capitales reguladores) son determinadas **estructuralmente** por las naciones en donde se encuentran los capitales reguladores del conjunto de bienes transables. Un país aumenta o disminuye su competitividad si reduce o aumenta persistentemente los **costos labores reales verticalmente integrados**, respectivamente.

Una ecuación equivalente para la razón de precios de producción en moneda común de los bienes transables competitivos de dos países *i* y *j*, la expresa de la siguiente forma (ibid.):

$$\frac{\left(\frac{p_i^*}{p_j^*}\right)}{\left(\frac{e_i}{e_j}\right)} = \frac{p_i^*}{p_j^*} = \frac{\left(\frac{pc_i^*}{pct_i^*}\right) wr_i^* \cdot \lambda_i^*}{\left(\frac{pc_j^*}{pct_j^*}\right) wr_j^* \cdot \lambda_j^*}$$

En donde simplemente divide la razón de precios en moneda local por la razón de tipo de cambio nominal.¹³² Para Shaikh, el tipo de cambio real depende, al igual que en el caso nacional, de los **costos reales laborales verticalmente integrados relativos** y del **factor no transable/transable**. De la ecuación anterior deriva el **tipo de cambio nominal de largo plazo**. Lo expresa de la siguiente forma:

$$\frac{e_i}{e_j} = \frac{p_i^* / p_j^*}{\left(\frac{\frac{pc_i^*}{pct_i^*} \cdot wr_i^* \cdot \lambda_i^*}{\frac{pc_j^*}{pct_j^*} \cdot wr_j^* \cdot \lambda_j^*}\right)}$$

Según Shaikh, el **tipo de cambio nominal de largo plazo** variará directamente con **los niveles de los índices nacionales de precios**, e inversamente con los **costos laborales relativos verticalmente integrados de los productores reguladores** de los bienes comercializables de los dos países. De modo que, si disminuyen relativamente los costos laborales del país *i* respecto del país *j*, el tipo de cambio nominal se depreciará.

Se consideran dos puntos críticos en la teoría de Shaikh: i) definir las ganancias y pérdidas de competitividad fundamentalmente en función de los **CLVIR reales** sin dar tanta importancia al tipo de cambio nominal como factor determinante tanto de la competitividad monetaria como de la distribución internacional de valor; ii) definir un tipo de cambio nominal de largo plazo en función de los factores que determinan los CLVIR reales. Ambas conclusiones se sostienen sobre la base de la construcción teórica de la formación de precios de producción a nivel internacional en el contexto de la competencia intrasectorial e intersectorial, de manera semejante como sucede en el caso nacional, sin considerar que el mercado mundial está articulado por “múltiples determinaciones” (monedas nacionales, moneda mundial, espacios nacionales de valor, tipo de cambio nominal, etc.) que impiden la formación de los TTSN en el plano internacional.

¹³² Define el tipo de cambio nominal del país *i* como las unidades de moneda local *i* por unidad de moneda mundial.

Se argumenta en esta tesis que, si bien es cierto que las variables fundamentales que dan cuenta del tipo de cambio real se encuentran en los factores estructurales que determinan los TTSN nacionales (costos unitarios de producción del sector j ,¹³³ tasa general de ganancia, capital invertido en el sector j), éstos determinan la capacidad competitiva de un país en la medida que inciden en la capacidad total de un país de apropiarse de más o menos valor. Además, el tipo de cambio nominal constituye un factor importante de competitividad internacional monetario que influye, por un lado, directamente en los precios relativos, independientemente de los factores estructurales, y, por otro lado, indirectamente en la distribución internacional de valor. Ambas hipótesis deben fundamentarse bajo una construcción teórica consistente que explique cómo la ley del valor opera objetivamente favoreciendo a los países desarrollados que tienen la capacidad de apropiarse de un mayor valor en el intercambio internacional, empobreciendo, con ello, el capital social de los países subdesarrollados, en la medida que éstos se apropian de menor valor cuando exportan e importan.

Shaikh (2016) expresa la tasa de cambio del tipo de cambio nominal como la diferencia entre la tasa de cambio de la inflación relativa de los dos países y las tasas de cambio de los costos unitarios relativos verticalmente integrados de los productores reguladores.

$$\frac{\dot{e}_i}{e_j} = \frac{\dot{p}_i}{p_j} - \frac{\frac{\dot{pc}_i^*}{pct_i^*} \cdot wr_i^* \cdot \lambda_i^*}{\frac{\dot{pc}_j^*}{pct_j^*} \cdot wr_j^* \cdot \lambda_j^*}$$

De la ecuación anterior, deriva las siguientes conclusiones: i) si un país tiene una alta tasa de inflación relativa, las modificaciones en su tipo de cambio nominal estarán determinados por dicha variable, ya que los costos laborales unitarios relativos se moverán muy lentamente; ii) si un país tiene una baja tasa de inflación relativa, los cambios en su tipo de cambio nominal de largo plazo estarán determinados por el movimiento lento de los costos reales relativos.

En el primer caso, el tipo de cambio nominal se depreciará cuando un país sufre tasas de inflación relativamente altas.¹³⁴ En el segundo caso, el tipo de cambio nominal de largo plazo se

¹³³ La competitividad internacional estructural del sector j en cada espacio nacional de valor depende del conjunto de variables que determinan los costos unitarios de producción del sector: los requerimientos unitarios de fuerza de trabajo, los requerimientos del insumo intermedio, los requerimientos unitarios del bien de capital fijo consumido, esquemas institucionales que inciden indirectamente en la productividad del trabajo, el valor social medio del insumo intermedio, el valor social medio del bien de capital fijo, el salario nominal promedio pagado por trabajador en términos de valor.

¹³⁴ Para Shaikh (1999), los costos unitarios relativos totales de regulación cambian a un ritmo lento pero constante, de forma que cualquier aumento inflacionista en los precios relativos implicará una depreciación nominal de la moneda.

depreciará si el país mejora su posición competitiva a través de la reducción de sus costos laborales totales reales relativos.

Para Shaikh (1999), la hipótesis de la paridad de poder adquisitivo en su versión relativa parece funcionar en el primer caso, ya que el tipo de cambio se depreciará aproximadamente en la misma proporción que la tasa inflacionaria, manteniendo inalterado el tipo de cambio real. Sin embargo, concluye que la hipótesis de la paridad del poder adquisitivo no es válida en general, pues “las cestas de bienes comercializables pueden ser diferentes entre las diferentes nacionales” (ibid., p. 111).

Según Shaikh, el tipo de cambio real de largo plazo podrá ubicarse por encima o por debajo del nivel que garantizaría la igualación tendencial de las tasas de ganancia, pero la movilidad de los capitales tenderá ajustarlo de forma automática para permitir que se igualen las tasas de ganancia. Desde su perspectiva, una desviación del tipo de cambio real de sus fundamentos es probable que se correlacione con los diferenciales de tipos de interés, ya que un cambio autónomo en el tipo de interés real puede inducir la entrada de capital extranjero y, con ello, cambiar los tipos de cambio nominales y reales (Shaikh, 2016).¹³⁵ Así, muestra que el tipo de cambio real se determina, por un lado, en el largo plazo por los costos laborales unitarios reales y, por otro lado, coyunturalmente por el verdadero diferencial de tasas de interés como una posible variable explicativa de las desviaciones a corto plazo (ibid.).

Aunque Shaikh explique el tipo de cambio real fundamentalmente por los CLVIR, no excluye que el tipo de cambio nominal pueda incidir de forma duradera en el tipo de cambio real. Con base en su planteamiento teórico se desprenden dos concepciones de competitividad: i) una que depende fundamentalmente de la productividad de los capitales reguladores y de los salarios reales y ii) otra que depende secundariamente del tipo de cambio nominal. Desde su perspectiva, una política de devaluación será inadecuada en el largo plazo; de aquí que la última consecuencia de este enfoque es que los déficits comerciales podrán erradicarse si se mejora la competitividad de las exportaciones y de los sectores que compiten con las importaciones (Shaikh, 2009), lo cual se logrará si se incide en los factores que determinan el tipo de cambio real en el largo plazo, es decir a través de la modificación de los costos laborales relativos reales.¹³⁶

¹³⁵ Para Shaikh (2016), las desviaciones de la tasa de cambio real desde sus fundamentos dependen de factores coyunturales dentro de un país o fuera de él; éstos incluyen cambios en las políticas y los factores del mercado.

¹³⁶ Según Shaikh (1996), otro factor que puede mejorar la balanza comercial es a través de la disminución de la tasa de crecimiento relativo del país.

Shaikh no toma en cuenta el tipo cambio nominal como una variable central que incide en la distribución internacional de valor en el comercio internacional. Desde la perspectiva del valor trabajo, si bien es importante definir teóricamente el tipo de cambio nominal como una variable que determina la mayor o menor competitividad monetaria, es relevante también definirla como una variable que incide en el intercambio desigual del trabajo en el comercio internacional; desde esta óptica, es posible dilucidar los efectos perniciosos que tiene la política devaluatoria en los países subdesarrollados, en el sentido de que sufren una pérdida continua de competitividad estructural al despotenciar su trabajo en el comercio internacional.

Finalmente, como se ha visto, Shaikh plantea una solución diferente al modelo neoclásico;¹³⁷ en contraposición a la hipótesis de que el libre comercio hará igualmente competitivos a todos los países capitalistas en el largo plazo, afirma que “los desequilibrios comerciales tenderán a mantenerse, pues no hacen sino reflejar desigualdades estructurales en los costes de producción reales de los países” (Shaikh, 2009, p. 116). En suma, la evolución de los términos de intercambio internacional en el largo plazo vendrá acompañado de una ganancia (pérdida) de cuotas de mercado por parte del país con ventaja (desventaja) absoluta. En efecto, la competitividad de un país vendrá acompañado de una ganancia (pérdida) de cuotas de mercado pero, al mismo tiempo, de una ganancia (pérdida) de valor y, por tanto, de competitividad estructural.

3.4 Rolando Astarita

Rolando Astarita desarrolla sus principales hipótesis en *Valor, mercado mundial y globalización* y *Monopolio* publicado en 2006, en *Imperialismo e Intercambio desigual* publicado en 2009 y en *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo. Tipo de cambio y renta agraria en la Argentina* publicado en 2010. Le interesa responder la interrogante referida a cómo opera la ley del valor trabajo en el plano internacional. El objetivo central de sus obras es ofrecer una explicación unificada de la globalización y su relación con el imperialismo y el desarrollo desigual. Aborda el funcionamiento de la ley del valor en el mercado mundial en el contexto histórico de la etapa actual de globalización del capital; su punto de partida para el estudio del mercado mundial es la teoría del valor de Marx.

De la misma manera que Emmanuel y Shaikh, sostiene que la ley del valor y la competencia siguen vigentes en el capitalismo contemporáneo. Pero a diferencia de ellos, plantea que los

¹³⁷ Según Shaikh (1999), la explicación de la ventaja absoluta como regulador de la competencia inválida la teoría de la ventaja comparativa, la cual sostiene que el tipo de cambio real se modificaría automáticamente hasta equilibrar las balanzas comerciales de los países participantes en el comercio internacional (p.103).

tiempos de trabajo no se pueden comparar a nivel internacional porque operan en condiciones de productividad muy distintas. A diferencia de Shaikh, que centra el análisis de la competitividad en el tipo de cambio real, Astarita parte del tipo de cambio nominal como variable fundamental para poder entender la competitividad monetaria y el papel que juega éste en el intercambio desigual de trabajo a nivel internacional; sostiene también que el Estado constituye un mediador de la competencia y, por ende, de la ley del valor. Desde su perspectiva, el problema teórico que encuentra en el enfoque de Shaikh es el planteamiento de que las empresas que aplican menor tecnología con respecto al promedio de la rama (nacional e internacional) generan más valor que el promedio, y lo inverso sucede con las que aplican tecnología superior. Este es uno de los puntos centrales que le cuestiona; desde su punto de vista, esta tesis es insostenible, ya que inválida la teoría del valor trabajo.

El análisis de Astarita enfatiza la idea marxiana de que la ley del valor es capitalista y, por ende, que no hay teoría del valor más allá del capitalismo. Su investigación nos puede dar luz sobre una nueva ventana hacia algo nuevo en el sentido de que nos puede llevar a reflexionar en un comercio internacional enmarcado en otro tipo de relaciones sociales.

3.4.1 Crítica al modelo de Shaikh

Astarita (2010) puntualiza cinco argumentos críticos al modelo de Shaikh; éstos giran en torno a cinco tesis que considera problemáticas en Shaikh, a saber: i) el colapso permanente del comercio; ii) la estabilidad del tipo de cambio real y su incidencia en la balanza comercial; iii) la neutralidad del tipo de cambio nominal sobre el tipo de cambio real; iv) las tasas de ganancia no experimentan variaciones fuertes; v) los términos de intercambio están determinados por la relación de los precios de producción en los cuales los países son competitivos.

En relación a la tesis del colapso permanente del comercio, Astarita indica que no se cumple en la realidad, ya que en este caso “sencillamente no puede haber comercio internacional, ni tampoco desarrollo capitalista alguno” (ibid., p.153). Argumenta que no es posible financiar indefinidamente el déficit comercial permanente y que éste no se demuestra empíricamente en los países atrasados; lo que se observa es que éstos “han tenido superávit comercial durante muchos años” (ibid., p.154). Con base en los datos de la OMC muestra que en 57 años que van desde 1950 a 2006, los países subdesarrollados tuvieron 27 años con déficit en sus balanzas comerciales, y 30 años con superávit; sostiene que “paradójicamente, los países subdesarrollados de conjunto tuvieron más años con superávit”.

Cabe recordar que, para Shaikh, la salida de oro de Inglaterra no puede seguir indefinidamente, ya que de lo contrario bajaría la credibilidad de la libra y el comercio entre Inglaterra y Portugal

se hundiría; desde su perspectiva, el final no se debe producir de manera tan abrupta, ya que si se toman en cuenta los movimientos de la tasa de interés llegará un punto en que los capitalistas portugueses prestarán su capital dinero a Inglaterra en vez de hacerlo en su país. Entonces, si bien es cierto que Shaikh no habla del colapso del comercio, sí menciona que los países subdesarrollados terminarán asediados por el nivel de deuda acrecentada y el déficit comercial crónico.

Para Astarita, tampoco se verifica el hecho de que el tipo de cambio real sea estable en los países subdesarrollados. Con base en el caso de Argentina apunta que el indicador de competitividad ha tenido fuertes variaciones. Éste se ubicó aproximadamente en 0.50 para 1981 para luego situarse en niveles superiores a 1 (con picos que llegaban a 3) entre 1981 y 1991; bajaba luego a menos de 1 en la década de 1990, y saltaba de nuevo desde menos de 0.5 en diciembre de 2001 a aproximadamente 1 en los años siguientes. Señala que las estadísticas reflejan subas del 100% y caídas del 50% o más, por lo cual no se puede comprobar la hipótesis de un tipo de cambio real estable. Con base en estos datos, sostiene que “es imposible negar que estas variaciones hayan incidido en la balanza comercial”.

Astarita refuta la hipótesis de Shaikh de que el tipo de cambio real no es flexible a las variaciones del tipo de cambio nominal, ya que éste está determinado principalmente por los factores de largo plazo (salarios reales y productividad de los capitales reguladores).¹³⁸ Argumenta que este hecho no se verifica en la realidad, pues el tipo de cambio nominal ha incidido, de manera importante, en el tipo de cambio real en los países subdesarrollados. Pone el ejemplo de Argentina; durante la dictadura militar y en la década de 1990, se fijó un tipo de cambio nominal para anclar la inflación, con lo cual el tipo de cambio real se mantuvo apreciado respecto a sus niveles históricos y a la productividad general durante varios años. Asimismo, apunta que el tipo de cambio se depreció, en términos reales durante varios años, con las devaluaciones de 1981 y 2001.

Plantea que tampoco se puede verificar en la realidad la tesis de que los tipos de cambio reales no pueden experimentar modificaciones fuertes porque las tasas de ganancia están estructuralmente limitadas en sus variaciones. Menciona que esta conclusión se deriva de la hipótesis que afirma que el tipo de cambio real está estructuralmente determinado por los precios de producción relativos. Sostiene que los tipos de cambio nominales experimentan modificaciones fuertes que inciden sobre los tipos de cambio reales en los países subdesarrollados y, a su vez, en las tasas de ganancia. Ilustra el caso de Argentina, en donde

¹³⁸ Astarita (2010) considera que esta postura teórica se acerca más al planteamiento ricardiano y ortodoxo que sostiene que las variables monetarias no afectan en el mediano o largo plazo las variables reales.

la depreciación del tipo de cambio real del 2001 aumentó los ingresos y la tasa de ganancia de los sectores exportadores de bienes transables durante la década de 2000.

Finalmente, Astarita (2010) critica el planteamiento teórico que está relacionado con la tesis que afirma que los términos de intercambio internacional están determinados por los costos laborales unitarios relativos; el cual se sostiene esencialmente en la idea de que el tipo de cambio real está regulado directamente por la ley del valor trabajo, en particular, por la relación de los precios de producción en los cuales los países son competitivos. Destaca que el problema radica en que Shaikh está haciendo abstracción de la especificidad de los espacios nacionales de valor cuando “no advierte diferencias entre cómo se determinan los términos de intercambio entre países, y cómo se determinan los precios relativos al interior de un país” (p.155). Argumenta que “los términos de intercambio no pueden ser determinados directamente por las relaciones entre tiempos de trabajos sociales, como sostiene Shaikh, por la sencilla razón de que se trata de tiempos de trabajo que operan en condiciones de productividad media muy distinta” (ibid.).¹³⁹ Agrega que, el no tomar en cuenta esta cuestión teórica, es lo que conduce a Shaikh a pensar que los países subdesarrollados solo pueden tener déficit crónico porque sus monedas están estructuralmente apreciadas en términos reales y nominales.

Plantea que, si se toma el argumento de Shaikh de que el tipo de cambio real está fijado según los precios de producción de los capitales competitivos, resulta que la moneda del país atrasado estaría apreciada en términos reales y nominales de forma persistente. Para ver por qué, explica el razonamiento de Shaikh con el siguiente ejemplo: considera el caso de un país B que tiene una productividad tres veces menor a la economía A, la cual tiene un sector competitivo que produce Qt que tiene ventaja absoluta a nivel internacional y que, por ello, los capitales de dicha industria determinan el precio internacional. Asimismo, que la producción de Qt representa el 5% del PIB. Supone que en el país A, hay dos sectores que tienen un nivel de competitividad internacional; los que producen Qp y los que producen Qc . Al igual que en B, los capitales de estos sectores establecen el precio de producción en el mercado mundial.

Para Astarita, dados estos supuestos y siguiendo la lógica de Shaikh de que el tipo cambio real se establece a partir de la relación de los precios de producción de los productos competitivos, resulta que el tipo de cambio de B estará apreciado en términos reales y nominales con respecto a los niveles determinados por la paridad de poder de compra, tal como se calculan habitualmente (o sea, como relación entre los precios de canastas de bienes).

¹³⁹ Astarita explica cómo el tipo de cambio real está *estructuralmente* determinado sobre la base de la teoría del valor trabajo. En el siguiente apartado se verá que su planteamiento es diferente al de Shaikh.

Explica que si sucediera como Shaikh dice, que los tipos de cambio están apreciados con relación al nivel de paridad de compra, entonces el resto de las industrias de B, productores de medios de producción o bienes de consumo no tienen la posibilidad de competir en el mercado mundial y como solo son competitivos en una pequeña fracción de la economía, entonces el déficit en cuenta corriente debe crecer a ritmos altísimos; lo cual es acorde a lo planteado por Shaikh.

Según Astarita, hay dos interrogantes que no están resueltas en el modelo de Shaikh. En primer lugar, ¿qué sucedería en un país que no posee ninguna industria que pueda intervenir como reguladora de precios en el mercado mundial? ¿Cómo se establece en este caso el tipo de cambio, según el modelo de Shaikh? En segundo lugar, si un país tiene algún producto de exportación competitivo a nivel internacional, ¿qué razón teórica existe para decir que ese único precio es el decisivo para la determinación del tipo de cambio real? Su respuesta es que ninguna.

3.4.2 Ley de valor y mercado mundial

Astarita (2006) teoriza la ley del valor partiendo del supuesto del **mercado mundial**, el cual lo concibe como un universal sobre el que se desarrollan los singulares, los **espacios nacionales de valor**, y los particulares, las **monedas nacionales** y el **tipo de cambio**. Sostiene que “la ley del valor no opera en el vacío, sino condicionada por estas múltiples instancias y el espacio mundial del valor solo se reproduce a través de una mediación múltiple de estos momentos” (ibid., p.302).

Desde su punto de vista, el mercado mundial no hay que entenderlo como una suma de mercados nacionales, en donde cada uno puede regularse aisladamente del mercado mundial; ni tampoco como una totalidad indiferenciada, sino como una unidad orgánica que está dada por el mismo concepto de capital. En este sentido, toma en cuenta la hipótesis de Marx que explica la tendencia a formar un mercado mundial por el capital mismo. Desde su posición, el mercado mundial, como totalidad compleja y articulada, es mediador activo de los espacios nacionales de valor, los cuales, a su vez, son mediadores activos de las monedas nacionales y el tipo de cambio, ambos mediadores, a su vez, del mercado mundial. Retomando a Hegel, piensa al mercado mundial como la totalidad en la cual los términos se condicionan mutuamente y donde cada momento deviene el “fundamento mediador”.

Los **espacios nacionales de valor** los define como “espacios geopolíticos de validación de distintos tiempos de trabajo socialmente necesarios, determinados por productividades diferentes” (Astarita, 2009, p.115), los cuales se sustentan en desarrollos desiguales de las fuerzas productivas. La razón de ello, advierte, es que las tecnologías no circulan libremente ni están disponibles gratuitamente y para que se implementen exigen no solo inversiones de capital

fijo, investigación y desarrollo, sino también capacitación de la fuerza de trabajo (Astarita, 2014). De ahí que “las diferencias de productividad del trabajo entre espacios nacionales de valor no sólo pueden no cerrarse con el correr del tiempo, sino que también acrecentarse, en tanto las inversiones en I&D generan diferencias de productividad *crecientes y acumulativas*” (ibid., p.14). Enfatiza que “el promedio de desarrollo tecnológico de los países atrasados es más bajo que el de los países adelantados” (Astarita, 2009, p.117), a pesar de que existen ramas competitivas (como la minería o la agricultura) o empresas de los países subdesarrollados capaces de competir tecnológicamente en el mercado mundial. Estos promedios, señala, ocultan muchas veces enormes diferencias de productividad entre las empresas (pequeñas, grandes y transnacionales) dentro de un sector.

El tipo de cambio nominal lo define como la vinculación de dos equivalentes de tiempos de trabajo sociales nacionalmente determinados (Astarita, 2014), en donde ambos funcionan como encarnadores del valor. Desde su perspectiva, la teoría neoclásica ofrece una explicación del tipo de cambio nominal a nivel de la forma sin contenido; además, menciona que dicho enfoque como no tiene una base teórica para el dinero, tampoco puede hacerlo para las relaciones de cambio entre las monedas.

Para Astarita, los **espacios nacionales de valor** median las **monedas nacionales** y el **tipo de cambio nominal**, afectando con ello el **espacio mundial de valor**; los tipos de cambio nominales median la relación entre los espacios nacionales de valor con el espacio mundial de valor y la moneda mundial es el medio por el cual las monedas nacionales pueden funcionar como equivalentes. Finalmente, a través de la **moneda mundial** pueden existir los espacios nacionales de valor. Es desde esta visión del mercado mundial, que Astarita aborda el funcionamiento de la ley del valor en el plano internacional.

Astarita se pregunta cómo se particulariza una de las tesis centrales de la ley del valor de Marx a nivel de la economía mundial, en particular aquélla que sostiene que los trabajos privados en la sociedad capitalista alcanzan realidad como partes del trabajo social medio por medio de las relaciones de intercambio que producen los productores. La hipótesis central que sostiene es que no todos los trabajos privados alcanzan realidad como partes del trabajo social mundial y, por ende, no se reducen al mismo tiempo de trabajo abstracto universal (Astarita, 2009). Las identifica como aquellas mercancías que son producidas en distintos espacios nacionales de valor y que no tienen la posibilidad de entrar en las relaciones de intercambio; son trabajos que no concurren al mismo mercado porque se validan en ámbitos de valor específicos, que están condicionados por desarrollos particulares de las fuerzas productivas. Por ejemplo, un corte de

pelo. Señala que la incidencia de estas mercancías sobre el espacio de valor mundial es indirecta.

Considera que sólo cuando “las mercancías producidas en estos espacios se comparan en un mismo mercado mundial los tiempos de trabajo se reducen a tiempo de trabajo social promedio mundial” (ibid., p. 116). Según Astarita, es el caso de las **mercancías estandarizadas** que acceden al mercado mundial con un único precio nominado en dinero mundial (dólar); estima que alrededor del 35% de las mercancías cotizan de esta forma en el comercio internacional. Incluye las materias primas industriales como el acero y aluminio y toda una gama de productos industriales que se *commoditizan* de forma creciente como los semiconductores.¹⁴⁰ Sin embargo, en el contexto del desarrollo desigual en el mercado mundial, cabe preguntarse si el proceso de competencia en el mercado mundial tiende a establecer los precios de producción. Se argumenta que, si la respuesta es sí, entonces se estaría haciendo abstracción de la especificidad de los espacios nacionales de valor que se distinguen por sus diferentes tasas de ganancia, tasas de explotación y composiciones orgánicas.

Así, para Astarita existen, por un lado, los trabajos privados que no se reducen al mismo tiempo de trabajo abstracto universal, como el caso de los bienes no comercializables y, por otro lado, los trabajos privados de mercancías comercializables que sí se reducen a tiempo de trabajo social promedio mundial, como el caso de los bienes estandarizados que cotizan con un precio único en el mercado mundial.¹⁴¹ En este último caso, explica teóricamente que se forman los precios mundiales o **precios de producción internacionales**, a través de los cuales el espacio mundial de valor adquiere una existencia real en cuanto universal; sostiene que éstos surgen de la tendencia a la **igualación de las tasas de ganancia entre las industrias** y constituyen el trasfondo sobre el que operan las presiones competitivas (Astarita, 2006). Sin embargo, si los tiempos de trabajo que operan en condiciones de productividad media muy distinta en el mercado mundial, como afirma Astarita, entonces es posible plantear que los trabajos individuales para producir la misma mercancía se reducen a un mismo tiempo de trabajo social promedio. Se ha argumentado que no es posible por la inherente estructura jerárquica en el mercado mundial.

Finalmente, apunta que existen trabajos privados que producen mercancías que no acceden directamente con un precio en dólares al mercado mundial, sino que están facturadas en la

¹⁴⁰ En el caso de los productos que utilizan medios de producción natural y que también cotizan con un único precio en un mismo mercado como el maíz, el trigo, el sorgo, arroz, plata, cobre etc. Astarita lo analiza como un caso especial.

¹⁴¹ Se excluyen las mercancías comercializables que generan renta y que cotizan con un precio único en el mercado mundial.

moneda del país exportador; en este caso, los precios se establecen en moneda nacional y el producto se exporta según el tipo de cambio correspondiente. Las distingue como **mercancías diferenciadas con alta tecnología**.

Aclara que, en el caso de las **mercancías estandarizadas** que cotizan con un único precio en el mercado mundial, el centro de gravitación de los precios de mercado es diferente dependiendo del sector. En el sector de los **commodities industrializados**, el precio central está determinado por los capitales modales; en este caso, los tiempos de trabajo particulares se reducen a tiempo de trabajo social promedio mundial. En el caso de los **commodities que dan lugar a renta**, el precio central es establecido por los que trabajan en las peores condiciones (Astarita, 2009). En ambos casos, señala, operan las presiones competitivas a través de la guerra de precios (Astarita, 2006) y el valor realizado por las empresas nacionales que venden en este mercado mundial está mediado por la productividad y el tipo de cambio.¹⁴² Afirma que en la medida que se profundice la internacionalización de las fuerzas productivas,¹⁴³ implicará que cada vez más mercancías producidas en espacios nacionales de valor diferentes se comparen en un mismo mercado mundial en el contexto de la competencia, prevaleciendo, con ello, los capitales más desarrollados tecnológicamente; habrá, por tanto, “una influencia cada vez mayor del espacio mundial de valor sobre las economías nacionales” (ibid., p.341).

En resumen, para Astarita (2009) la ley del valor opera condicionada y a través de estas múltiples instancias, de modo que se tiene una estructura compleja de precios: i) **precios nacionales**; ii) **precios mundiales** y iii) **precios nacionales relacionados con los tipos de cambio**. Considera que, bajo este marco de análisis, no se requiere recurrir a las teorías del monopolio.

3.4.2.1 Precios de producción internacional e intercambio desigual

Según Astarita (2009), en el mercado de *commodities* industrializados se forman los precios de producción, los cuales se originan “de la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre las industrias, en tanto hay movilidad de los capitales entre las ramas” (p.130). Al igual que Shaikh, aplica el modelo de precios de producción de Marx al caso internacional para este tipo

¹⁴² “Si una empresa de Argentina se produce una mercancía X que cotiza en dólares el mercado de Chicago, la validación del valor producido en Argentina también estará mediada por el tipo de cambio. Esto es, los dólares recibidos por la empresa se traducirán en más o menos poder de compra en Argentina según el tipo de cambio existente. O, inversamente, el tiempo de trabajo empleado por la empresa en Argentina se traducirá en mayor o menos valor realizado en el mercado mundial, siempre según el tipo de cambio” (R. Astarita, personal communication, 2017).

¹⁴³ Para Astarita (2015), la internacionalización de las fuerzas productivas supone la ley interna del movimiento del capital: “el fin y la condición de su existencia es la valorización del valor, y esto encierra el impulso incesante a ampliar mercados, a proletarizar, a subsumir fuerzas productivas bajo su mando, por encima de cualquier frontera. Por eso, *la escala del análisis no debe ser la nación, sino el mismo capital*”.

de mercado. Para ilustrarlo, supone tres ramas de *commodities* industrializados y tres empresas en cada sector ubicadas en países diferentes; supone, además, que los precios a los que venden son los mundiales, nominados en dólares.

La hipótesis central es que, si las empresas venden sus productos a los precios de mercado iguales a los precios de producción, entonces los capitales tecnológicamente adelantados logran ganancias (plusvalías) extraordinarias porque sus trabajos están **potenciados** en lo que respecta a su producción de valor, en contraste, los trabajos de los capitales tecnológicamente atrasados están **despotenciados**. Sostiene que “los tiempos de trabajo empleados a nivel nacional cuentan como productores de valor en este espacio mundializado” (Astarita, 2009, p. 130).

Desde su perspectiva, los capitales atrasados no generan más valor en el mercado mundial que la empresa tecnológicamente adelantada; aclara que si una fabricante produce una mercancía A en 12 horas y en el mercado mundial *domina una tecnología* que implica que dicha mercancía se produce en 10 horas, entonces el trabajo de la empresa atrasada está despotenciado en el mercado mundial porque genera solo 10 horas aunque haya trabajado 12. Lo inverso sucede con las empresas tecnológicamente adelantada; si ésta produce la mercancía en 8 horas, entonces su trabajo está potenciado en el mercado mundial. En tal sentido, establece una diferencia entre las **horas trabajadas** y la **creación de valor** en el mercado mundial (Astarita, 2011). Desde otra óptica, es más preciso plantear la diferencia entre el valor creado en la producción y la validación de éste en la esfera de la circulación, lo cual no quiere decir que en ésta se crea valor.

Astarita se opone a la postura de Shaikh que plantea que los países atrasados generan más valor porque emplean más mano de obra por unidad de producto y que dicho valor lo transfieren a los países adelantados que adquiere la forma de plusvalía extraordinaria. Argumenta que, las empresas atrasadas intercambian más horas de trabajo a cambio de menos horas, lo que no significa que entreguen más valor o que haya transferencia alguna de valor dentro de la rama.

Razona lógicamente que la empresa atrasada no puede crear más valor que una empresa adelantada, ya que si emplea 10 horas de trabajo cuando el TTSN es de 8, entonces el trabajo del fabricante atrasado está despotenciado porque no está creando valor por 10 horas sino por 8. Así, sostiene que, “el país atrasado se emplea más trabajo, pero éste es generador de menos valor en el país más adelantado” (Astarita, 2009, p.129). En efecto, se advierte que no existe **transferencia de valor** sino **validación o realización del valor** en el espacio mundial de valor; el país atrasado crea más valor, pero realiza menos valor en el país adelantado lo que significa que su trabajo está despotenciado.

Asimismo, indica que los capitales atrasados al tener una tasa de rentabilidad por debajo de la tasa de ganancia internacional, no pueden enfrentar **guerras por mercados**, aunque tienen dos posibilidades para aumentar su tasa de ganancia: a través de la incorporación de tecnología o a través de la reducción de los salarios vía devaluación (Astarita, 2009). Supone que, si las empresas son incapaces de renovarse tecnológicamente, entonces la vía más efectiva es la devaluación, ya que el precio de producción internacional en términos de la moneda nacional les permitirá a los capitales atrasados aumentar su tasa de ganancia y acercar ésta a los niveles de la tasa de ganancia internacional. Resalta que este aumento de la tasa de ganancia de los capitales atrasados no se produce por un aumento en el valor producido, sino por la baja de los salarios en términos de la moneda internacional.

Asimismo, muestra que los capitales con alta tecnología ubicados principalmente en los países adelantados pueden vender a precios por debajo de los precios de producción regulados por los capitales modales y, por esta vía, ampliar los mercados y mejorar su balanza comercial, volviéndola superavitaria (ibid.). Añade que, la subsiguiente apreciación de la moneda provoca un efecto negativo en la competitividad monetaria y, por ende, un aumento en el poder de compra de los capitalistas en el mercado mundial, los cuales pueden invertir ventajosamente en el país atrasado con una moneda devaluada.

3.4.2.2 Precios internacionales e intercambio desigual

De acuerdo con Astarita (2014), en esta relación compleja y articulada entre los espacios nacionales de valor y el mercado mundial, existen trabajos que producen mercancías que acceden al mercado mundial, pero no están estandarizados; las distingue como **mercancías diferenciadas** por lo general de alta tecnología, las cuales no cotizan directamente con un precio en dólares al mercado mundial, sino que los precios se establecen en moneda nacional y el producto se exporta según el tipo de cambio correspondiente (Astarita, 2009).

Advierte que se trata de un caso intermedio entre el mercado mundial y el mercado nacional, en particular, de las exportaciones de productos de empresas de un país a otro, en donde se deben considerar las circunstancias que afectan ambos mercados.¹⁴⁴

¹⁴⁴ Por ejemplo, “una mercancía Y producida en Argentina que solo puede competir en mercados sudamericanos, por caso. Aunque siempre los valores realizados estarán mediados por los tipos de cambio. Pero aquí no podemos saber a cuánto valor realizado correspondería si Y se vendiera en Ucrania, por ejemplo, sencillamente porque Y no entra en ese mercado, no se compara con mercancías equivalentes (a lo sumo, se podría hacer un cálculo especulativo)” (R. Astarita, personal communication, 2017)

Mercancías producidas en países atrasados con tecnologías atrasadas vendidas en otro espacio nacional adelantado

Astarita (2014) hace los siguientes supuestos: i) un país desarrollado A y un país subdesarrollado B que producen la mercancía X; ii) las empresas de A son, en promedio, tres veces más productivas que las de B, por lo que el valor de la mercancía del país B es 3 veces el de A debido al diferencial de productividad entre ambas economías. Mientras en el país B se emplean 9 horas de tiempo de trabajo socialmente necesario, en A sólo se emplean 3 horas de tiempo de trabajo socialmente necesario; iii) una hora de trabajo (simple) socialmente necesario de B se expresa en \$b10 y una hora de trabajo (simple) de A en \$a5; iv) el país B exporta la mercancía X al espacio de valor de A.

Una de sus hipótesis principales es que en el contexto de una economía cerrada, cada hora de trabajo en B se expresaría en \$b10, equivalente a una hora de trabajo social, pero en el contexto de una economía abierta, en donde A y B se articulan por el tipo de cambio, la cuestión se modifica, ya que “las variaciones de los tipos de cambio entonces incidirán decisivamente en qué tanto los tiempos de trabajo empleados nacionalmente son generadores de valor en otros espacios nacionales y/o en el espacio mundial”(ibid., p.15).

Para analizar las implicaciones del cambio de forma de valor (de \$b a \$a y viceversa) responde: i) en qué espacio de valor se produjo el bien; ii) en qué espacio nacional se validó; iii) con qué tipo de cambio se realiza la “metamorfosis de valor” de un espacio a otro. Supone un **tipo de cambio de equilibrio** acorde con la ley neoclásica de un solo precio;¹⁴⁵ en este caso el tipo de cambio de B es \$b6/\$a. Astarita demuestra que bajo el supuesto de la ley de un solo precio existe una desigualdad en los precios, pero también en términos de valor.

El razonamiento que sigue es el siguiente: la mercancía que se exporta al espacio de valor de A se produce en el espacio de valor de B, en donde tiene un valor de 9 horas de TTSN de B. Dado que el espacio de realización es A, el precio de exportación del país B en términos de la moneda de A es igual a \$a15, por lo que en el país adelantado no se validan la totalidad de horas objetivadas en la mercancía exportada, sino solo 3 horas de B, las 6 horas restantes no se validan en dicho espacio. Por consiguiente, cada unidad mercantil que compra el país A representa un valor unitario internacional de 3 horas, menor que su valor unitario objetivado; por lo que el valor

¹⁴⁵ Como ya se ha visto, la ley de un solo precio neoclásica postula que, en condiciones de libre comercio de mercancías, en donde no se tienen en cuenta costos de transporte, ni existen barreras al comercio- como los aranceles-, los productos idénticos valdrán lo mismo en cualquier país cuando se mide en la misma moneda.

unitario **despotenciado** de B en el espacio de valor de A es igual a 6 horas, aunque B está entregando 9 horas de trabajo.

De esta forma, explica cómo a través del tipo de cambio nominal se lleva a cabo la transformación de valor de un espacio al otro. Afirma que en el cambio del precio de $\$b$ a $\$a$ se producen modificaciones en la cantidad de valor que se valida; esto significa que la cantidad de trabajo vertido en un espacio nacional es diferente que el reconocido en el otro espacio nacional. En su ejemplo, la cantidad de valor creado en el espacio nacional de B aparece como el valor encarnado en la moneda del espacio de valor de A.

Después levanta el supuesto de tipo de cambio de equilibrio y explica la modificación del valor de un espacio a otro. Si el tipo de cambio se establece en $\$b10/\a , entonces el precio del bien fabricado en B sería competitivo frente a A, en este caso, $\$9$ dólares frente a $\$15$, respectivamente. En este caso, 9 horas de tiempo de trabajo socialmente necesario en B se traducen en 1 hora y 48 minutos de tiempo trabajo socialmente necesario en A. Si la situación persistiera, la producción de X en A estaría en problemas debido a la pérdida de **competitividad monetaria**.

Muestra que si el tipo de cambio se establece en $\$b4/\a , el precio de exportación de B será menos competitivo en A, $\$b22.5$ y $\$a15$, respectivamente. Si la mercancía X de B se realiza en el espacio de valor de A, no se valida las 9 horas objetivadas en la mercancía X, ya que, en el espacio de valor de A, el precio de $\$a$ 22.5 dólares equivalen a 4 horas y 30 minutos en A.

Dado que la relación entre las diferentes productividades nacionales es más o menos constante entre A y B, los cambios bruscos en los tipos de cambio nominal en los países subdesarrollados producen grandes diferencias en la generación y realización de valor en términos del valor mundial. En otros términos, a partir de la ley del valor trabajo, Astarita esclarece cómo las variaciones del tipo de cambio producen modificaciones en la cantidad de valor que se valida en el mercado mundial; por lo que deduce que en el espacio de valor del país desarrollado la hora de trabajo del país subdesarrollado aparece como **trabajo despotenciado** generador de menos valor y viceversa.

Por otra parte, plantea que un factor importante en la rentabilidad de los capitales insertos en las economías subdesarrolladas es la reducción del costo de fuerza de trabajo por la vía de la devaluación. En este caso, los capitales atrasados pueden garantizar la tasa media de ganancia de su espacio de valor u obtener una tasa de ganancia superior a ésta si la tasa de cambio está por encima del tipo de cambio “competitivo” E^* ; afirma que “esta es una situación frecuente en

los países subdesarrollados cuando se producen devaluaciones que llevan el tipo de cambio a un nivel muy alto” (Astarita, 2009, p.133). Sin embargo, en términos de valor, habrá un **intercambio desigual de trabajo desfavorable** para el país atrasado, ya que éste validará menos horas de trabajo cuando exporta al espacio de valor adelantado. El análisis de Astarita permite diferenciar los efectos que tiene la **competitividad monetaria** de la **competitividad estructural**.¹⁴⁶ En este caso, las ganancias de competitividad en términos monetarios en el país subdesarrollado provocan un efecto negativo en la competitividad estructural, en la medida que se fortalece el intercambio desigual de trabajo desfavorable.

Mercancías producidas en países atrasados por capitales adelantados, con vistas a exportar a los mercados de los países adelantados.

Supone que los productores de bienes de consumo en A deciden trasladar la producción a B, con el fin de vender en el mercado de A (Astarita, 2009). En este caso, plantea que las empresas utilizan en B una tecnología de punta similar a la que utilizaban en A; su hipótesis es que cada hora de trabajo efectuada en el país atrasado, con tecnología adelantada, genera tanto valor como antes una hora de trabajo realizada de A, ya que la mercancía se está realizando en el mercado interno de A, con las mismas condiciones tecnológicas que en A.

Desde su punto de vista, no se estaría en la situación de trabajo “despotenciado” como en el caso anterior, pero sí con efectos positivos sobre la rentabilidad de los capitales extranjeros, ya que se apropian de plusvalías extraordinarias por los salarios más bajos cuando exportan a los mercados de los países adelantados, obteniendo una tasa de ganancia mayor que la del país atrasado. Más aún, señala que una depreciación de la moneda del país atrasado favorece el diferencial de salarios reales. Apunta que, actualmente, hay una lucha competitiva para que los capitales inviertan en los espacios nacionales de valor en que la fuerza de trabajo sea más barata para vender en los países adelantados.

3.4.3 Tipo de cambio estructuralmente alto en los países subdesarrollados

Una de las principales hipótesis de Astarita (2014a) es:

Los países atrasados tenderán a tener una moneda depreciada en términos reales, en relación al nivel que teóricamente indica la PPC. Esto sucederá inevitablemente en tanto la economía del país atrasado dependa de la importación de tecnología, equipos e

¹⁴⁶ En el capítulo cuatro se ahondará sobre ambas categorías: competitividad monetaria y competitividad estructural.

insumos; y deba colocar parte de su producción en bienes transables en el exterior, compitiendo con industrias de mayor competitividad. (p.16)

Para demostrar, a partir de la teoría del valor trabajo, por qué en los países atrasados no pueden alcanzar un tipo de cambio determinados por la PPC, sino un tipo de cambio estructuralmente alto que empuja a la depreciación de las monedas de los países atrasados, considera los siguientes supuestos que, desde su punto de vista, recogen la realidad del **mercado mundial capitalista** (Astarita, 2014c):

- i) Los salarios en cada espacio nacional de valor están determinados por el valor de la fuerza de trabajo, el cual está determinado por el desarrollo de las fuerzas productivas alcanzado en cada espacio nacional de valor.
- ii) El desarrollo a escala mundial es extremadamente desigual debido a que la dinámica de la acumulación del capital es desigual a nivel mundial.
- iii) No existe una única función de producción; las tecnologías no están disponibles libremente ya que constituyen un arma en la competencia entre capitales privados.
- iv) Supone que los países atrasados tienen una productividad promedio menor que los países industrializados. En promedio B es menos productivo que la del país adelantado, a pesar de que en B existen ramas favorecidas por ventajas naturales.

Además, supone:

- i) Dos países, A y B, de productividades medias diferentes. En A están las empresas que tienen tecnología adelantada y en B están las empresas que tienen tecnología atrasada.
- ii) Los precios de cada espacio nacional están gobernados por los tiempos de trabajo socialmente necesarios.
- iii) En A las empresas tienen tecnología avanzada y en B las empresas tienen tecnología atrasada; B está obligado a exportar a A porque necesita importar bienes de capital.
- iv) Cada país produce dos bienes; un bien de consumo transable Q_c y un servicio no transable Q_s .
- v) En A los capitales son 4 veces más productivos en la producción del bien de consumo transable Q_c .
- vi) Supone que la productividad es la misma en el sector de bienes no transables.
- vii) Una hora de trabajo en A se expresa en \$a 5 y una hora de trabajo en B se expresa en \$b10.

Dados los supuestos anteriores, Astarita calcula los precios proporcionales al valor:

Producción en A:

Tiempo de trabajo empleado en $Q_c=2$ horas; precio de $Q_c=\$a10$

Tiempo de trabajo empleado en $Q_s=4$ horas; precio de $Q_s=\$a20$

Producción en B:

Tiempo de trabajo empleado en $Q_c=8$ horas; precio de $Q_c=\$b80$

Tiempo de trabajo empleado en $Q_s=4$ horas; precio de $Q_s=\$b40$

Asimismo, supone un **tipo de cambio a nivel de PPA**, el cual se calcula a partir del cociente entre dos cestas de bienes representativas del nivel de precios en cada país.

$E_{ppa} = \text{precio de la canasta en B} / \text{precio de la canasta de A}$

$$E_{ppa} = \$b80 + \$b40 / \$a10 + \$a20 = \$b4 / \$a.$$

Para Astarita el tipo de cambio nominal del país B es la relación entre el índice de precios de la canasta en el país B entre el índice de precios de la canasta en A; desde su perspectiva, ambas cestas están determinadas en los respectivos espacios nacionales de valor, por los tiempos de trabajo socialmente necesario. En este sentido, define un tipo de cambio nominal determinado **endógenamente**; considera que el tipo de cambio de PPA que propone la teoría neoclásica no intenta reflejar el valor de las mercancías, ya que dicha teoría no tiene una base teórica para el dinero.

Argumenta que un tipo de cambio de PPA, el país B no puede exportar Q_c al país A, ya que tiene un precio en A de $\$a20$. Agrega que un país con productividad inferior no puede sostener un tipo de cambio de PPA en el largo plazo, ya que tendría déficit crónico en su balanza comercial.¹⁴⁷

La causa última está en la diferencia de productividad, que hace que los tiempos de trabajo no sean directamente comparables. Esto es, los espacios de valor no se pueden unificar sin más; las monedas, equivalentes nacionales, no son directamente equiparables en tanto representantes de valores homogéneos (Astarita, 2009, p.125).

Razona que el país B no puede competir y, por ende, importar bienes de capital, ya que el tipo de cambio de PPA estaría conectando dos espacios de valor, pero acosta de un déficit comercial

¹⁴⁷ Aunque señala que, durante ciertos períodos de tiempo, sí puede establecerse, como el caso de Argentina con EEUU, en los 90.

en el país B. Como la economía B necesita divisas para importar bienes de capital, es necesario que el tipo de cambio se establezca un nivel que vuelva competitivo a B en la venta de Q_c .

Supone ahora que se produce una devaluación de la moneda en B que lleva el tipo de cambio nominal a un nivel que vuelva igualmente competitivo Q_c con el país A. En este caso es igual a $\$b8/\a . Recalca que, con este tipo de cambio, los neoclásicos argumentan que están en equilibrio, ya que el bien producido en B y en el país A vale $\$10a$, sin embargo, el tipo de cambio “competitivo” conecta dos espacios de valor a costa de un intercambio desigual de trabajo (Astarita, 2009). Esto significa que las 8 horas de trabajo para producir B equivalen a 2 horas de trabajo social en A, con el tipo de cambio competitivo, y que, por tanto, no habrá verdadera equivalencia entre los tiempos de trabajo de los dos países (ni por tanto entre sus monedas), pues la productividad en cada uno de ellos es muy distinta. “En el espacio de valor de A (o sea, en el espacio de valor determinado por ese tiempo de trabajo socialmente necesario) la hora de trabajo de B aparece como trabajo despotenciado, generador de menor valor” (ibid., p. 126). Así, Astarita demuestra, a partir de la teoría del valor trabajo, que con el tipo de cambio de “equilibrio” no solo se desigualan los precios, sino que también existe una desigualdad en términos de valor.

Por otra parte, argumenta que la exportación del bien de consumo de B a A, no implica transferencia negativa de valor para B, sino intercambio desigual de trabajo, ya que el trabajo de B aparece como **trabajo despotenciado** en el espacio de valor de A. Aclara que el precio que paga la economía B por la devaluación de su moneda por encima del nivel de PPC es la pérdida de poder adquisitivo a nivel internacional, cuya contrapartida es el aumento de poder de compra para la moneda en A.

Así, Astarita demuestra, sobre la base de la teoría del valor trabajo, que la reproducción del capital social en los países atrasados requiere adecuar el tipo de cambio por encima del nivel que determina el PPC, ya que éstos requieren divisas vía exportaciones para importar bienes tecnológicamente avanzados. Sin embargo, como lo hacen desde una posición de atraso tecnológico, se perjudican con un intercambio desigual desfavorable de trabajo. Subraya que “una desigualdad inicial pequeña en el desarrollo de las fuerzas productivas puede adquirir creciente profundidad, simplemente porque se cumple la dialéctica de la ley del valor” (Astarita, 2009, p. 127).

Por otro lado, analiza cuando los productores de Q_c siguen colocando sus productos en A a $\$a10$; en este caso como el precio en términos de la moneda de B es igual $\$b 100$, entonces los productores de Q_c realizarán una tasa de ganancia mayor a la ganancia media al subir el precio

interno de Q_c , manteniéndose el resto de los precios internos en el mismo nivel. Su postura es que, la devaluación en el país subdesarrollado implica que las ramas mayormente favorecidas serán la de **bienes transables** en detrimento de las ramas que producen **bienes no transables** (Astarita, 2014b).

De acuerdo con el enfoque de Astarita se puede inferir lo siguiente: i) la devaluación en el país subdesarrollado, por un lado, posibilita la obtención de ganancias en el sector de bienes transables y, por otro lado, provoca una mayor intercambio desigual de trabajo desfavorable; ii) el Estado juega un rol para la competencia; a través de su mediación puede favorecer a unas ramas y perjudicar a otras, en términos de la tasa de ganancia monetaria; iii) el Estado, al mediar en la competencia y, por ende en la ley del valor, genera una redistribución del valor a nivel internacional diferente que si no lo hiciera.

3.5 Resumen de los diferentes planteamientos teóricos

A continuación, se presenta un resumen de las soluciones, supuestos, hipótesis, desarrollos analíticos y conclusiones con el objetivo de precisar las diferencias y similitudes de los tres planteamientos teóricos antes vistos.

Arghiri Emmanuel

La solución de Emmanuel es que la teoría marxiana de los precios de producción es válida a nivel internacional solo con una modificación: el diferencial de tasas de explotación a nivel internacional. Argumenta que, el desarrollo desigual está fundado en el enorme diferencial de tasas salariales entre los países en el contexto de la movilidad de capitales.

Los supuestos principales sobre los cuales sostiene su teoría son: i) movilidad internacional del capital; ii) inmovilidad internacional del trabajo; iii) cada país es el único exportador de lo que exporta; v) la tasa de explotación es mayor en los países subdesarrollados por los bajos salarios.

Los hipótesis principales son: i) en el contexto del libre movimiento de capitales e inmovilidad de fuerza de trabajo a nivel internacional se forman los precios de producción internacional; ii) la movilidad de los capitales resulta en la nivelación de las tasas de ganancia entre países; iii) la inmovilidad de la fuerza de trabajo resulta en la diferenciación de tasas de explotación entre países; iv) la ley del valor internacional implica transferencias de valor intersectoriales; v) los términos de intercambio están determinados por la ley de las ventajas comparativas; vi) el desarrollo desigual internacional se origina por el intercambio desigual en sentido estricto.

Su desarrollo analítico puede sintetizarse de la siguiente forma: En el contexto de la libre movilidad de capitales y de la inmovilidad del factor trabajo, se forman los precios de producción

internacional y se igualan las tasas de ganancia entre países; el intercambio de las mercancías a estos precios implica intercambio desigual de trabajo que se manifiesta en forma de transferencias de plusvalor; dichas transferencias se originan por la nivelación de las tasas de ganancia entre regiones y el diferencial de tasas de explotación. Los países subdesarrollados se ven perjudicados en el intercambio desigual, ya que padecen una transferencia negativa por la diferencia entre sus bajos salarios y los altos salarios de los países industrializados. Deduce que, el desarrollo desigual internacional se explica por el enorme diferencial de tasas salariales entre ambos países en el contexto de la movilidad de capitales y se agrava en la medida que se profundizan las diferencias salariales.

Anwar Shaikh

La solución de Shaikh es que la ley marxiana del valor a nivel internacional opera de la misma forma que el caso nacional; argumenta que se forman precios de producción internacionales y una tasa de ganancia internacional, en el marco de la competencia intrasectorial e intersectorial. Asimismo, que el desarrollo desigual se reproduce continuamente por el cumplimiento de la ley del valor.

Los supuestos principales sobre los cuales sostiene su teoría son: i) la competencia intersectorial; ii) la competencia intrasectorial; iii) diferentes tasas de ganancia entre países; iv) diferentes composiciones orgánicas entre países; v) diferentes salarios reales entre países; vi) diferentes tasas de explotación entre países.

Las principales hipótesis son: i) en el contexto de la competencia intrasectorial e intersectorial se forman los precios de producción internacional; ii) el primer nivel de competencia resulta en la Ley de los Precios Correlacionados y en la diferenciación de las tasas de ganancia dentro de cada industria; iii) el segundo nivel de competencia resulta en la equiparación de las tasas de ganancia de los capitales reguladores; iv) la ley del valor internacional implica transferencias de valor intrasectoriales e intersectoriales; v) los términos de intercambio están determinados por la ley de los costos absolutos y la ley del valor; vi) el desarrollo desigual se refuerza en el contexto del libre comercio sin restricción entre los países capitalistas.

Su desarrollo analítico se puede resumir de la siguiente forma: En el contexto de la competencia intrasectorial e intersectorial se forman precios de producción internacional y se igualan las tasas de ganancia de los capitales de regulación; la realización de las mercancías a dichos precios implica transferencias intrasectoriales e intersectoriales; el primer tipo de transferencia se origina por la formación del valor social medio de una industria a partir de valores individuales y el

segundo tipo de transferencia resulta de las desviaciones de los precios de producción en relación a los precios directos. En el primer caso, las empresas que tengan una composición orgánica mayor (menor) a la media sectorial tendrán una transferencia positiva (negativa) de valor dentro del sector; en el segundo caso, los sectores que tengan una composición orgánica mayor (menor) a la media internacional tendrán una transferencia positiva (negativa) de valor. Deduce que, el desarrollo desigual internacional es ocasionado y agravado por la ley del valor en el contexto de la libre competencia.

Para Shaikh, las diferencias de eficiencia productiva son las manifestaciones más importantes del desarrollo desigual y originan las transferencias netas de valor a nivel internacional. Argumenta que, el libre comercio agudiza las desigualdades entre las naciones, independientemente de la libre movilidad de capital; los países desarrollados con un nivel de eficiencia superior, son beneficiados con una transferencia neta de valor positiva. Lo contrario sucede con los países subdesarrollados, los cuales son perjudicados con una transferencia neta de valor negativa.

Para Shaikh, el mecanismo que suelen utilizar los países subdesarrollados para incrementar la competitividad se centra en la devaluación de la moneda, ya que por esta vía es más factible reducir los CLVI. Si bien Shaikh no excluye que una devaluación nominal, en el marco de una política de contención salarial, pueda reducir los costos laborales de forma duradera, subraya que ésta tiene un límite, de modo que los términos de intercambio a largo plazo seguirán siendo inadecuados y el desequilibrio comercial estructural volverá a aparecer. Concluye que es posible que dichas economías eliminen su desventaja absoluta y, por ende, su déficit comercial, a través del mejoramiento en la productividad de los sectores exportadores y de los sectores que compiten con las importaciones.

Rolando Astarita

La solución de Astarita es que existe una tendencia a la formación de los precios de producción internacionales, pero que este proceso solo opera para el 35% del total de bienes comercializables; de este modo, existen tiempos de trabajo nacionalmente determinados que no se reducen a un tipo de trabajo socialmente necesario. Argumenta que, el desarrollo desigual puede profundizarse por el simple hecho de que se cumple la ley del valor.

El propósito de Astarita es analizar la estructura compleja de precios, mundiales, nacionales y relacionados con el tipo de cambio, partiendo de definir el mercado mundial como una totalidad compleja y articulada, con desarrollos desiguales, como la unidad orgánica universal que media

activamente los espacios nacionales de valor, pero que a su vez es mediado por las monedas nacionales y el tipo de cambio. Precisa que, el funcionamiento de la ley del valor en el mercado mundial opera de forma distinta para los bienes comercializables que cotizan con un único precio en el mercado mundial que para aquellos bienes que se establecen en moneda nacional y se intercambian en el mercado exterior según el tipo de cambio correspondiente. Mientras en el primer caso, los precios mundiales constituyen el trasfondo sobre el que operan las presiones competitivas, en el segundo caso, la ley del valor está mediada por el precio nacional y el tipo de cambio nominal.

Para Astarita, los supuestos principales son: i) los espacios nacionales de valor que se diferencian por sus TTSN; ii) los espacios nacionales de valor que se articulan a través de los tipos de cambio; iii) el tipo de cambio nominal se determina por la relación de los TTSN (nacionales); iv) los países atrasados tienen una productividad promedio menor que los países industrializados; v) los países atrasados requieren exportar parte de sus bienes transables en el exterior para obtener las divisas necesarias para la importación de tecnología, equipo e insumos.

Las hipótesis principales son: i) los países subdesarrollados tienden estructuralmente, en términos reales, a devaluar su moneda, para obtener divisas necesarias para la importación de bienes de capital; ii) los países subdesarrollados son perjudicados con intercambio desigual de trabajo cuando exportan; iii) una desigualdad inicial pequeña en el desarrollo de las fuerzas productivas de los países atrasados puede acrecentarse porque se cumple la ley del valor.

Su desarrollo analítico puede resumirse de la siguiente forma: las economías atrasadas requieren divisas para importar los medios de producción para el funcionamiento de su economía; para ello tienden a devaluar su moneda para volverse competitivos monetariamente; sin embargo, al hacerlo desde una posición de atraso tecnológico se perjudican con intercambio desigual de trabajo desfavorable. La realización de las mercancías a los precios internacionales que posibilitan su exportación, implica que estos generen menos valor en los espacios nacionales adelantados, a pesar de que emplearon más trabajo; el intercambio desigual de trabajo se origina, principalmente, por la desigualdad internacional en el desarrollo de las fuerzas productivas. El país subdesarrollado se verá perjudicado cuando exporta a un país desarrollado porque su trabajo objetivado aparecerá como trabajo despotenciado en el espacio de validación. Finalmente, el desarrollo desigual internacional es creciente y acumulativo y ocasionado por la ley del valor en el contexto de la libre competencia, de modo que, las diferencias de productividad entre los espacios nacionales de valor no se cierran, sino que se abren con el paso del tiempo.

En síntesis, la solución de Emmanuel es que la ley del valor marxiana se cumple, aunque con una modificación: el diferencial de tasas de explotación; desde su perspectiva; el supuesto de movilidad de capital es suficiente para justificar la formación de precios de producción a nivel internacional y la igualación de tasas de ganancia entre países. Por su parte, la solución de Shaikh es que la ley del valor marxiana opera de la misma forma que el caso nacional; desde su perspectiva, los precios de producción internacionales se establecen en el contexto de la competencia en sus dos niveles: intrasectorial e intersectorial. Finalmente, la solución de Astarita es que la formación de precios de producción internacionales y la formación de una tasa de ganancia internacional se cumple para el caso de los bienes estandarizados industrializados que cotizan con un precio único en el mercado mundial (35% de los bienes comercializables). (Tablas 34 y 35)

Tabla 34

	Supuestos	Hipótesis	Solución
Emmanuel	Diferencial de tasas de explotación	Nivelación de tasas de ganancia entre países	Se cumple la ley del valor de forma modificada
	Diferencial de composiciones orgánicas	Precios de producción	Intercambio desigual en sentido estricto
		Competencia intersectorial	Transferencias intersectoriales
Shaikh	Diferencial de tasas de ganancia nacionales	Formación de una tasa de ganancia internacional	Se cumple la ley del valor de la misma forma Caso general
		Precios de producción	Intercambio de equivalentes
		Competencia intrasectorial	
		Competencia intersectorial	Transferencias intrasectoriales e intersectoriales
Astarita	Mercado mundial	Formación de una tasa de ganancia internacional	Se cumple la ley del valor de la misma forma (35% de los bienes comercializables)
	Diferencial de tasas de ganancia nacionales	Precios de producción	Intercambio de equivalentes
		Competencia intrasectorial e intersectorial	Intercambio desigual de trabajo intrasectorial e intersectorial

Tabla 35

	Teoría del valor en el plano internacional	Intercambio desigual	Comercio y competitividad	Causas del Desarrollo desigual
Emmanuel	Precios de producción	Transferencias intersectoriales	Teoría de los costos comparativos	Diferencial de tasas de explotación en el marco de la movilidad del capital
	Competencia intersectorial			
Shaikh	Precios de producción	Trasferencias intrasectoriales	Teoría de las ventajas competitivas	Libre comercio competitivo en el contexto del desarrollo desigual
	Competencia intersectorial	Transferencias intersectoriales		
	Competencia intrasectorial			
Astarita	Precios de producción	Intercambio desigual de trabajo intrasectorial e intersectorial	Competitividad monetaria vía tipo de cambio nominal	Libre comercio competitivo en el contexto del desarrollo desigual
	Precios relacionados con el tipo de cambio	Intercambio desigual de trabajo		

3.6 Límites y alcances de los diferentes planteamientos teóricos

Los tres enfoques anteriormente expuestos se desarrollan en el marco de enfoque alternativo a la teoría neoclásica del comercio internacional. Sus planteamientos teóricos son importantes para el desarrollo de una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional; en particular, argumentan teóricamente la relación que existe entre la ley del valor en el marco del libre comercio competitivo y el desarrollo desigual. El objetivo de este apartado es revisar críticamente los alcances y limitaciones teóricas de las tres formulaciones teóricas. Para ello, se utilizó el método analítico-sintético.

Arghiri Emmanuel

La investigación de Emmanuel es innovadora y pionera al tener como uno de sus objetivos desarrollar teóricamente, desde una perspectiva marxista, la formación de precios internacionales en el contexto de la competencia y sus implicaciones, sin embargo, se encontraron límites en relación a la problemática que nos interesa responder en esta tesis.

En primer lugar, Emmanuel plantea que la teoría marxiana de los precios de producción es válida a nivel internacional solo con una modificación: el diferencial de tasas de explotación a nivel internacional. Sin embargo, el argumento que sigue es diferente al planteamiento teórico que hace Marx. Por ejemplo, supone igualación de tasas de ganancia si igualación de precios; supone que la tasa de explotación depende solo de los salarios. Desde este modo, Emmanuel construye un modelo de precios de producción internacional partiendo de una comprensión limitada acerca de cómo Marx formula la ley del valor en el ámbito nacional. Se subraya que, es fundamental tener claro los fundamentos teóricos que Marx desarrolló para poder teorizar, desde una perspectiva marxista, la ley del valor en el comercio internacional. A diferencia de Emmanuel, en esta tesis se sostiene que la teoría de los precios de producción no es válida fundamentalmente por la jerarquía en el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas que existe en el mercado mundial, la cual se expresa en los niveles diferentes de tasas de ganancia nacionales, pero también, aunado a esto, debido a la jerarquía monetaria (monedas nacionales y moneda mundial) inherente en el mercado mundial y a los espacios nacionales que están articulados por el tipo de cambio nominal.

En segundo lugar, para Emmanuel es necesario construir una teoría del valor a nivel internacional en el contexto del libre capitalismo moderno, en el cual ya no existen barreras a la inmovilidad del capital. Ricardo y Emmanuel se mueven bajo este cuadro. El primero desecha la teoría del valor por el hecho de que a nivel internacional no opera la movilidad de capital; el segundo autor sostiene que la ley del valor opera por la movilidad del capital a nivel internacional. Sin embargo, desde nuestra perspectiva, la ley del valor en el comercio internacional opera independientemente de la movilidad o inmovilidad de capital en el marco de relaciones sociales cosificadas en el mercado mundial capitalista.

En tercer lugar, Emmanuel parte de la idea de que la ley del valor marxiana es válida a nivel internacional, pero de forma modificada debido al diferencial de tasas de explotación que está en función del diferencial de tasas salariales. Esta limitación teórica lo lleva a la conclusión de que el origen del intercambio desigual de trabajo en el comercio internacional deriva del diferencial de tasas salariales, independientemente del diferencial de productividades e intensidades

medias.¹⁴⁸ Sin embargo, no es el país con el salario más alto lo que explica su intercambio desigual de trabajo favorable; éste se origina por el hecho de que éste tiene una productividad más alta respecto al país subdesarrollado; de este modo, el intercambio desigual no se agrava con el acrecentamiento de las diferencias salariales, sino, principalmente, por el acrecentamiento del diferencial de productividades entre los países desarrollados y subdesarrollados.

En cuarto lugar, aunque el objetivo de Emmanuel es esclarecer el desarrollo desigual desde una perspectiva marxista, termina concibiendo un espacio mundial relativamente indiferenciado, al suponer la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre los países de diferente nivel de desarrollo capitalista y al pasar por alto la coexistencia de equivalentes monetarios del valor diferenciados en el mercado mundial; desde nuestra perspectiva, el desarrollo desigual es consecuencia del funcionamiento de la ley del valor en el comercio internacional, la cual actúa en el seno de un espacio mundial de valor que se caracteriza por su estructura asimétrica en distintos planos. Para Emmanuel, lo que le da el carácter heterogéneo al espacio mundial de valor es la desigualdad de las tasas explotación que, desde su perspectiva, únicamente depende, de la desigualdad de las tasas salariales, lo cual teóricamente es incorrecto.

En quinto lugar, Emmanuel deja intacta la idea de que el libre comercio beneficia a las naciones. Como lo señala Shaikh, Emmanuel no logra destruir la idea ricardiana que explica el desarrollo igual que origina el libre comercio, por lo que atribuye el desarrollo desigual a las diferencias salariales en el contexto de los movimientos internacionales de capital. Por esta razón, Emmanuel concluye que el problema del desarrollo desigual se libra en la lucha entre los trabajadores de los países desarrollados y los trabajadores de los países subdesarrollados. Sin embargo, se argumenta que la operación de la ley del valor en el comercio internacional profundiza el intercambio desigual de trabajo entre países con asimetrías importantes en productividad y, con ello, el desarrollo desigual; asimismo que, la eliminación del desarrollo desigual se debe librar en la lucha de clases, en donde la lucha del trabajo se centre en erradicar la relación social capital trabajo, germen de la desigualdad en el mercado mundial y fundamento de la lucha intercapitalista.

¹⁴⁸ Para Emmanuel, las diferencias nacionales de salariales no se explican por las diferencias en las productividades medias nacionales, sino por la inmovilidad del trabajo a nivel internacional. Esta hipótesis contrasta con la tesis de Marx, que explica las diferencias nacionales de salarios en función del diferencial de productividades, del EIR y del poder de negociación entre el capital y el trabajo.

Anwar Shaikh

El aporte de Shaikh es importante en el sentido de que busca desarrollar teóricamente las leyes del comercio internacional y de la competencia desde una perspectiva marxista, poniendo énfasis en la hipótesis de que la ley del valor en el contexto del libre comercio competitivo profundiza el desarrollo desigual. Su planteamiento desecha la proposición positiva que afirma que el libre comercio resulta beneficioso para todos los que participen en éste. Sin embargo, de la misma manera que Emmanuel, transpone el modelo de precios de producción de Marx al caso internacional, obviando las múltiples determinaciones en el mercado mundial, lo que lo conduce a resultados teóricos contradictorios.

En primer lugar, en el modelo de Shaikh está ausente la categoría del mercado mundial; su método es trasladar la ley del valor a nivel nacional al caso internacional, sin tener presente que dicha ley adquiere sustento en y a través del mercado mundial; el espacio mundial de valor presenta características propias que lo distinguen del espacio nacional de valor y deben tenerse en cuenta para el desarrollo de una teoría del valor en su aplicación internacional.

En segundo lugar, de la misma forma que Emmanuel, para Shaikh, antes de desarrollar una teoría del comercio internacional, debe desarrollarse la explicación teórica de cómo se determinan los precios en el libre comercio competitivo sin renunciar a la ley del valor; de este modo su desarrollo teórico tiene la virtud de no recurrir a la teoría marxista que niega la ley del valor bajo el supuesto de la realidad monopólica.

En tercer lugar, para Shaikh, la formación de una tasa de ganancia internacional de manera semejante que el caso nacional, implicaría teóricamente que los capitales que venden sus mercancías en el comercio internacional, ubicados tanto en los países subdesarrollados como en los desarrollados, tendrían que garantizar dicha tasa para su reproducción; de ser así, habría una tendencia a la relativa homogeneidad de las productividades en el espacio mundial de valor, como sucede en el espacio nacional de valor, sin embargo esto no se verifica en la realidad del mercado mundial.

En cuarto lugar, la hipótesis de que se cumple la ley de precios correlacionados¹⁴⁹ en el contexto de la competencia intrasectorial, independientemente de si el tipo de cambio es fijo o flexible, se basa en el supuesto de que el valor de cambio de las mercancías que se venden en el comercio

¹⁴⁹ Cabe enfatizar aquí, que Shaikh no se está refiriendo a la ley de un solo precio en el sentido neoclásico, sino a la ley del valor en el contexto de competencia real, desde una mirada marxista.

internacional es igual a su valor (TTSN) comparado con el valor del dinero mundial.¹⁵⁰ Si bien es cierto que la causa del desarrollo desigual es la operación de la ley del valor en el comercio internacional, Shaikh no toma en cuenta el hecho de que en el mercado mundial coexisten equivalentes monetarios nacionalmente diferenciados que modifican dicha ley; de este modo, existe una contradicción en su planteamiento, ya que, por un lado, supone el diferencial de productividades medias nacionales como expresión del desarrollo desigual y, por otro lado, trabaja bajo el supuesto de un valor del dinero mundial. Se argumenta que la jerarquía monetaria en mercado mundial condicionada, principalmente, por los niveles de productividad nacional, impide la existencia de un equivalente monetario del valor que unifique los TTSN nacionalmente diferentes que emergen de condiciones de producción y de valorización socialmente diferentes.

En quinto lugar, Shaikh explica los términos de intercambio bajo el supuesto de que a nivel internacional se forman los precios de producción. Su hipótesis es que la competitividad en el comercio internacional está determinada por la ley de los costos absolutos y por la ley del valor; los países con ventaja (desventaja) absoluta de costos tendrán superávit (déficit) crónico en su balanza comercial, respectivamente. Ciertamente la ley ricardiana de los costos comparativos es falsa en sus propios fundamentos, sin embargo, la hipótesis que afirma que los términos de intercambio están regulados por la relación de los precios de producción de los capitales reguladores presenta un problema teórico; en concordancia con el planteamiento de Astarita, Shaikh teoriza el tipo de cambio real sin tomar en cuenta la heterogeneidad de los espacios nacionales de valor en el mercado mundial; si se supone una asimetría de productividades nacionales en el mercado mundial, entonces los términos de intercambio no pueden ser determinados directamente por las relaciones entre las monedas nacionales puesto que éstas no son directamente equiparables.

En sexto lugar, aunque hace la crítica al postulado neoclásico que afirma que los términos de intercambio pueden moverse libremente hasta que se eliminen los desequilibrios comerciales, señala que el tipo de cambio real está determinado esencialmente por los costos laborales verticalmente integrados relativos reales. De este modo, los déficits y superávits crónicos se explican, principalmente, por factores que engloba como estructurales (factor no transable-transable, salarios reales y productividad de los capitales reguladores), independientemente del movimiento del tipo de cambio nominal en largo plazo. En tal sentido, Shaikh tiene un mayor acercamiento con el modelo convencional, al minimizar la importancia que tiene el tipo de cambio

¹⁵⁰ Particulariza el caso de los sectores internacionales que producen mercancías que solo utilizan medios de producción producibles por el hombre.

nominal en la competitividad de un país en el largo plazo, sobre todo en los países subdesarrollados.

En séptimo lugar, la hipótesis de las transferencias de plusvalor intrasectoriales e intersectoriales se fundamenta en la hipótesis de que se forman los TTSN a nivel internacional. Shaikh explica éstas partiendo del supuesto de que se forman precios de producción en el contexto de la competencia intrasectorial e intersectorial. Sin embargo, se ha argumentado que la formación de precios de producción en el mercado mundial no es posible, principalmente por el desarrollo desigual inherente entre las economías desarrolladas y subdesarrolladas.

En octavo lugar, a diferencia de Emmanuel, Shaikh plantea que las transferencias internacionales no se originan por las diferentes tasas salariales, sino por los diferentes niveles de eficiencia (alto y bajo) a nivel intrasectorial y por las diferentes composiciones orgánicas (alta y baja) a nivel intersectorial. Considera que, dentro de una industria internacional dada, se transfiere plusvalor desde los productores menos eficientes a los más eficientes; y que se transfiere intersectorialmente plusvalor, desde los sectores de composición orgánica baja a los de composición orgánica alta. Sin embargo, el planteamiento teórico correcto es que, tanto en el intercambio nacional como en el internacional, no existe transferencia de valor sino validación (realización) de valor.

En noveno lugar, para Shaikh, el subdesarrollo no implica necesariamente una transferencia negativa de valor, ya que puede suceder una nula o positiva transferencia neta de valor; razona que, en ambos casos es posible derivar todos los patrones estructurales del desarrollo desigual. Shaikh desecha con esta hipótesis el argumento de Emmanuel que explica el desarrollo desigual originado por el intercambio desigual de trabajo, que se manifiesta en las transferencias de valor internacional. Admitamos por un momento el supuesto de las transferencias internacionales de valor; bajo este contexto teórico, cabe preguntarse cómo puede haber transferencia neta de valor de cero y al mismo tiempo desarrollo desigual en el contexto de la libre competencia.

Rolando Astarita

La contribución teórica de Astarita es fundamental debido a que su análisis incluye la visión del mercado mundial como una totalidad orgánica en la cual los espacios nacionales de valor, las monedas nacionales, la moneda mundial y el tipo de cambio se condicionan mutuamente en una realidad articulada y compleja. Esta definición capta con fuerza la categoría marxiana del mercado mundial como el universal, como la unidad de lo diverso, como la síntesis de múltiples

determinaciones; desde nuestra perspectiva, constituye un supuesto esencial en la teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional.

En primer lugar, del mismo modo que Shaikh, para Astarita, el desarrollo desigual se profundiza cuando se cumple la ley del valor en el marco del libre comercio competitivo. Su planteamiento tiene el mérito de teorizar la ley del valor en el comercio internacional partiendo del supuesto del mercado mundial como el universal sobre el cual se desarrollan los espacios nacionales de valor, las monedas nacionales y el tipo de cambio. Su interpretación del mercado mundial, como ya se ha señalado, es más próxima a la visión de Marx, ya que no lo concibe como la sumatoria de espacios nacionales independientes que se relacionan externamente, ni como un espacio mundial indiferenciado, sino como una totalidad articulada que condiciona los espacios nacionales de valor con desarrollos desiguales, pero que, a su vez, éstos son los medidores de la totalidad por intermediación de los tipos de cambio y las monedas nacionales, incluida la moneda mundial. Evidentemente, la ley del valor no funciona en el vacío, sino condicionada por estas múltiples determinaciones. Visto desde este ángulo, se puede comprender la dinámica del mercado mundial capitalista cuando la ley del valor actúa en su propio seno.

En segundo lugar, Astarita logra hacer la ruptura con el modelo convencional, al plantear que aun cuando se estableciera el mismo poder de compra de las monedas de dos países con productividades medias diferentes, acorde con la ley de un solo precio, no habría igualdad de precios en términos monetarios ni equilibrio en términos de valor; desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, argumenta que la teoría neoclásica no puede resolver que aun cuando se igualaran los precios en términos monetarios, existiría intercambio desigual de trabajo entre los espacios nacionales de valor, favorable en los países desarrollados y desfavorable en los países subdesarrollados.

En tercer lugar, a diferencia de Shaikh, que plantea que las ventajas y desventajas absolutas son el factor preponderante de los términos de intercambio en un país, Astarita enfatiza la importancia que tiene el tipo de cambio nominal en la competitividad de los países subdesarrollados y, por ende, la importancia que juega el Estado en la reproducción del capital. Aunque Shaikh no soslaya absolutamente este hecho, Astarita integra teóricamente el tipo de cambio nominal como una variable fundamental que tiene efectos en dos dimensiones: efecto en los precios monetarios y efecto en la distribución internacional de valor. Su planteamiento puede distinguir, por un lado, cómo el Estado incide directamente a través de la política monetaria en el mejoramiento de su competitividad cambiaria y, por otro lado, cómo el Estado incide indirectamente en la distribución internacional del valor.

Su planteamiento, a diferencia de la visión neoclásica que plantea que el tipo de cambio nominal constituye una variable de ajuste para corregir los desequilibrios en las cuentas externas, nos explica cómo el tipo de cambio nominal constituye un mecanismo de competitividad internacional de carácter monetario, pero, a su vez, un mecanismo que incide en la distribución internacional del valor. Es por esta razón, que su propuesta teórica nos ayuda a comprender por qué los países subdesarrollados, con desventaja absoluta en la mayoría de sus sectores, pueden obtener superávits comerciales en el largo plazo y, al mismo tiempo, obtener intercambio desigual de trabajo desfavorable a escala creciente.

En cuarto lugar, Astarita razona que el tipo de cambio nominal incide directamente en el tipo de cambio real y no a la inversa como lo plantea Shaikh. Teóricamente el razonamiento útil para poder comprender los precios internacionales, la competitividad internacional y la dinámica del mercado mundial, desde la perspectiva de la teoría del trabajo, es partir del tipo cambio nominal y no del tipo de cambio real, ya que el primero determina directamente los precios en el comercio internacional y, por ende, la competitividad monetaria. Asimismo, la evolución y la determinación del tipo de cambio nominal nos permite comprender su incidencia en los términos de intercambio, pero, al mismo tiempo, en la distribución internacional del valor. (Tabla 36)

En quinto, del mismo modo que Shaikh, Astarita concibe el fenómeno del intercambio desigual de trabajo en el marco del desarrollo desigual, sin embargo para el segundo autor dicho intercambio no se manifiesta en forma de transferencias de valor en el ámbito nacional ni en el internacional, lo cual teóricamente es correcto; si se toma el caso nacional, se puede comprender, desde la perspectiva del valor trabajo, que el trabajo gastado por debajo y por encima del tiempo de trabajo socialmente necesario es trabajo potenciado y despotenciado, respectivamente, y no implica transferencia de valor de una empresa ineficiente a una eficiente; lo mismo aplica a nivel intersectorial en plano nacional; no habrá transferencias intersectoriales de valor, sino un gasto de trabajo por encima de las normas del reparto del trabajo social entre las diferentes ramas.

En sexto lugar, aunque indica que existe un problema en el enfoque de Shaikh, al hacer abstracción de la especificidad de los espacios nacionales de valor cuando analiza los términos de intercambio entre países, también cae en una contradicción al suponer que, en el sector de bienes comercializables, particularmente los bienes estandarizados industrializados (por ejemplo, acero, chips), los trabajos privados se reducen a los TTSN en el marco de la competencia en el mercado mundial; no obstante, aun cuando estos sectores se caracterizan por tener un nivel bajo de diferenciación, los tiempos de trabajo individuales de los capitales operan

en condiciones sociales de producción muy distinta, pero también bajo condiciones sociales de explotación y de valorización muy desiguales, lo cual impide que la ley del valor en el comercio internacional opere de la misma forma que el caso nacional.

En séptimo lugar, el modelo de Astarita nos permite comprender, desde el enfoque de la teoría del valor trabajo, por qué las brechas entre países desarrollados y subdesarrollados se abren de forma continua y acumulativamente. Su perspectiva es que, el crecimiento de las diferencias de productividad entre los espacios nacionales de valor es la manifestación más importante del desarrollo desigual. Su enfoque tiene la capacidad de explicar por qué en el libre comercio competitivo, los países desarrollados (subdesarrollados), con un nivel de productividad mayor (menor) al nivel internacional, son beneficiados (perjudicados) cada vez más con intercambio desigual de trabajo. Bajo esta lógica, es posible responder cómo los espacios nacionalmente diferenciados se desarrollan y reproducen en y a través de la aplicación de la ley del valor en el comercio internacional; en otros términos, es posible dilucidar cómo las diferencias de productividad entre los espacios nacionales de valor no se cierran, sino que se abren con el paso del tiempo y simplemente porque se cumple la ley del valor en el mercado mundial.

Tabla 36

Competitividad internacional

Shaikh	Astarita
El tipo de cambio nominal como mecanismo de competitividad, pero con carácter limitado en el largo plazo	Incidencia del tipo de cambio nominal en el tipo de cambio real por varios años en países subdesarrollados
Tipo de cambio real determinado estructuralmente por los CLVIR (productividad de los capitales reguladores y salarios reales)	Tipo de cambio nominal determinado por la relación de los TTSN nacionalmente diferentes Tipo de cambio nominal determinado estructuralmente por las diferencias de productividad entre países y por las diferencias de productividad intrasectorial dentro del país
Tipo de cambio real estable	Tip de cambio experimenta modificaciones fuertes que inciden sobre el tipo de cambio real Las variaciones de los tipos de cambio nominal inciden en qué tanto los tiempos de trabajo empleados nacionalmente son generadores de valor en otros espacios nacionales y/o en el espacio mundial

3.7 Síntesis

Se han visto tres perspectivas teóricas diferentes que han intentado responder cómo funciona la ley del valor en su aplicación internacional; se ha encontrado que las tres soluciones a la misma problemática parten de supuestos e hipótesis muy divergentes. Con el fin de reencontrar una interpretación particular e indicar la dirección necesaria para el desarrollo de una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional, se identificaron los alcances y los límites de cada uno de los autores.

En primer lugar, el método que usan Shaikh y Emmanuel es paradójico porque intentan hacer un análisis en el plano internacional con los resultados que se dan en el plano nacional y esto no capta con fuerza el supuesto de que el mercado mundial es el universal. En cambio, Astarita al suponer que en el mercado mundial se despliega la mutua influencia que tiene éste con los espacios nacionales de valor, el tipo cambio, las monedas nacionales y la moneda mundial, se puede comprender que la aplicación de la ley del valor en el mercado mundial condiciona la ley del valor en los diversos espacios nacionales y viceversa. Es por esta razón teórica que es necesario retomar el planteamiento de Astarita, el cual tiene la virtud de dilucidar el funcionamiento de la ley del valor en el seno del mercado mundial, unidad orgánica que media los espacios nacionales de valor y que, a su vez, es mediado por éstos. Sobre esta base teórica se puede responder cómo se particulariza la ley del valor en su aplicación internacional, sin necesidad de trasponer la ley del valor en el plano nacional al caso del libre comercio competitivo a nivel internacional.

Cabe recordar que, el comercio internacional y el mercado mundial son dos momentos del análisis muy diferente. Dos preguntas pertinentes que distinguen ambos momentos son: ¿cómo se impone la ley del valor en el mercado mundial, espacio de valor en donde opera, a nivel internacional, el libre comercio y la libre competencia? ¿Cómo funciona la ley del valor en el comercio internacional cuando las relaciones de intercambio se llevan a cabo en el seno del mercado mundial?

En segundo lugar, la implicación teórica de trasladar el caso nacional al internacional es concebir un mercado mundial que se reproduce de forma relativamente indiferenciada, lo cual se opone a la realidad del mercado mundial que continuamente reproduce el desarrollo desigual en escala creciente. Aunque Emmanuel y Shaikh parten del supuesto del desarrollo desigual (existencia de países desarrollados y países subdesarrollados), teorizan la ley del valor en su aplicación internacional, sin tomar en cuenta las implicaciones teóricas que supone la jerarquía de monedas nacionales encarnadoras de valor en el mercado mundial. Sus hipótesis van en contra de su

propia conclusión, ya que el primer autor plantea la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre los países, lo cual implicaría teóricamente la homogeneización absoluta del mercado mundial; el segundo autor plantea la tendencia a la formación de una tasa de ganancia internacional, independientemente de la coexistencia de tasas de ganancia nacionales, lo cual implicaría la tendencia a la relativa homogeneización del mercado mundial. Por otro lado, Astarita, si bien plantea que las monedas nacionales no son directamente comparables en tanto representantes de valor homogéneos, no toma en cuenta este hecho cuando sostiene, para un porcentaje del sector de bienes comercializables, la hipótesis de los precios de producción internacional y de la formación de una tasa de ganancia internacional.

En tercer lugar, Shaikh al no reconocer la importancia del tipo de cambio nominal como mecanismo que incide en la distribución del valor a nivel internacional, pierde de vista que éste es un factor importante de la competitividad internacional que incide, de forma simultánea, en los precios relativos y en el intercambio desigual de trabajo. El enfoque de Astarita, al partir del supuesto del mercado mundial, permite, por un lado, definir el tipo de cambio nominal como la relación de equivalentes monetarios nacionales de valor y, por otro lado, responder cuál es la función que juega el tipo de cambio nominal en la competencia capitalista y, por ende, en la competitividad internacional de los países. Bajo este marco teórico, se puede comprender por qué el tipo de cambio nominal constituye un mecanismo que incide en la competitividad monetaria de los capitales y, al mismo tiempo, en la apropiación de mayor (menor) valor cuando cada país desarrollado (subdesarrollado) participa en el comercio internacional.

Dentro de este marco, se argumenta que los países con un nivel de productividad mayor (menor) que el nivel internacional se benefician (perjudican) con trabajo potenciado (despotenciado) cuando se lleva el intercambio internacional entre países con muy diferente nivel de desarrollo de sus fuerzas productivas. Asimismo, que, desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, los factores de la competitividad internacional están endógenamente determinados en la totalidad del mercado mundial; particularmente, los TTSN nacionales y el tipo de cambio nominal.

En cuarto lugar, Shaikh al no reconocer el papel importante que juega el Estado en la medición de la ley del valor, pierde de vista cómo el Estado a través de la política de tipo de cambio nominal influye en la competencia de los capitales y, por ende, en las variaciones de las tasas de ganancia sectoriales. El modelo de Astarita tiene la virtud de responder teóricamente, desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, por qué en los países subdesarrollados se impone un tipo de cambio nominal estructuralmente alto para volver competitivo el sector de bienes transables y poder, por este mecanismo, financiar las importaciones de bienes de capital que requieren para su

acumulación interna. Bajo este enfoque se puede comprender cómo el Estado incide directamente en la competencia de los capitales y, por ende, en las variaciones fuertes de las tasas de ganancia en los diferentes sectores productivos de bienes transables y no transables dentro de un país.

A partir de estas afirmaciones, se argumenta que el desarrollo de una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional, tiene que tener presente no solo el papel que juega el Estado en la competitividad monetaria por la vía cambiaria, la cual se expresa en las ganancias por cuotas de mercado, sino también tiene que destacar cómo el Estado incide indirectamente en la distribución internacional del valor y, por ende, en competitividad estructural de los países. En el caso de los países subdesarrollados, la política de tipo de cambio devaluado incide positivamente en la competitividad monetaria en detrimento de la competitividad estructural, en la medida que estos países entregan más valor que el que reciben en el comercio internacional y, con ello, profundizan en el desarrollo de su subdesarrollo.

En quinto lugar, Shaikh teoriza el tipo de cambio real de largo plazo como una variable independiente de los movimientos del tipo de cambio nominal; la implicación teórica es que la política estatal que puede llevar el tipo de cambio a estar sobre o subvaluado no tendrá incidencia en los términos de intercambio de largo plazo. Esto se debe a la hipótesis que sostiene que el tipo de cambio real de largo plazo se ajusta a los cambios en los CLVIR, independiente de la evolución del tipo de cambio nominal.

Se argumenta que, desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, la política cambiaria de tipo de cambio nominal juega un papel importante en la determinación del tipo de cambio real en los países subdesarrollados. Es necesario precisar que, aparentemente el Estado, a través de la política cambiaria, es el factor que incide directamente en la competitividad monetaria por la vía cambiaria, sin embargo, el Estado constituye solo un mediador indirecto de ésta, ya que, el transcurso de la competitividad cambiaria es el nivel de productividad nacional que tiene el país subdesarrollado en el mercado mundial, en la medida que éste impulsa la política de tipo de cambio nominal devaluado. Sobre este punto se profundizará en el apartado 4.4.1.

Las aportaciones teóricas de Emmanuel, Shaikh y Astarita nos brindan una perspectiva heterodoxa opuesta a la visión armónica que propone la teoría neoclásica del comercio internacional; sus avances muestran contradicciones teóricas que deben ser superadas con el desarrollo científico; los límites y alcances que se han detectado en las tres propuestas teóricas deben ser abordados en subsiguientes etapas de investigación, con fin de indagar sobre cuáles

son los requisitos teóricos necesarios para el desarrollo de una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional.

Capítulo 4

Una interpretación de la ley del valor en su aplicación internacional y de la categoría de competitividad internacional

4.1 Introducción

Se han visto tres desarrollos teóricos importantes que responden a una de las preguntas principales de la tesis: ¿cómo opera la ley del valor en el plano internacional? Se han detectado los límites y alcances de cada solución con el fin de reencontrar una interpretación marxista respecto al funcionamiento de la ley del valor en el mercado mundial y la competitividad internacional. Es por ello que, se expone, en el primer apartado, una interpretación propia de cómo opera la ley del valor en su aplicación internacional y, en el segundo apartado, una interpretación propia de la categoría de competitividad internacional.

4.2 Una interpretación de la ley del valor en el plano internacional

Se parte de la siguiente hipótesis: la ley del valor su aplicación internacional opera de forma diferente que el caso nacional, debido, principalmente, a la existencia de una estructura jerárquica en el mercado mundial que se manifiesta en: los diferentes grados de intensidad media nacional, los diferentes niveles de productividad media nacional, coexistencia de diferentes tasas de explotación, coexistencia de diferentes composiciones orgánicas, coexistencia de diferentes tasas de ganancia media, coexistencia de diferentes equivalentes monetarios de valor, coexistencia de monedas nacionales. Es en el contexto de este desarrollo desigual en el mercado mundial, lo que explica el funcionamiento particular de la ley del valor en su aplicación internacional.

De ésta se desprenden dos hipótesis: La primera es que mientras en el espacio mundial de valor se reproduce una estructura **heterogénea** que se expresa en los diferentes niveles de desarrollo capitalista, en cada espacio nacional de valor nacional se impone una relativa **homogeneidad** que se manifiesta en las **condiciones normales de producción** y en las **condiciones de valorización del capital social**. La segunda es que la ley del valor en su aplicación internacional exagera el desarrollo desigual preexistente en el mercado mundial debido al **intercambio de valores no equivalentes** en el comercio internacional; en líneas generales, el efecto neto de la ley del valor en el comercio entre países con diferentes niveles de desarrollo, es que el país subdesarrollado entrega más valor al país desarrollado por el cual no recibe ningún equivalente. Por consiguiente, la ley del valor en el comercio internacional regula, inequívocamente, la reproducción capitalista a nivel del mercado mundial.

A partir de las afirmaciones anteriores, se sugieren los siguientes supuestos básicos importantes para una teoría del valor que busca esclarecer leyes del desarrollo capitalista a nivel del mercado mundial: mercado mundial, libre comercio competitivo e intercambio de valores no equivalentes. Dentro de este marco, sin negar la ley del valor, se puede resolver cómo a través del comercio internacional se intensifica el intercambio desigual de trabajo y, con ello, el desarrollo desigual entre los países desarrollados y subdesarrollados.

Para ejemplificar, se considera un país que produce solo vino y tela y que están dadas las condiciones normales de producción y las condiciones de valorización del capital social. Lo cual implica que en el contexto de la competencia intrasectorial y general capitalista se forman los precios producción en cada sector industrial. Se excluyen los sectores industriales productivos que generan renta. Asimismo, se supone dinero fiduciario y que un mismo equivalente monetario nacional, determinado endógenamente por los productores de las mercancías, unifica los precios en cada sector. El precio del vino y de la tela se pueden comparar en el mismo espacio nacional de valor en la medida que ambos están determinados por el mismo equivalente monetario de valor. En otros términos, la comparabilidad entre los precios de ambas mercancías es posible porque se producen en el mismo espacio nacional de valor en donde se ha formado una intensidad media nacional de trabajo y una productividad media nacional de trabajo.

Se supone ahora que el sector del vino y el sector de la tela son sectores internacionales y que el **libre comercio competitivo** se despliega en el **mercado mundial** bajo la coexistencia de monedas nacionales determinadas en el contexto de productividades medias diferentes. Se define al **país desarrollado** como aquel país que tiene una productividad media nacional por encima de la productividad media internacional y el **país subdesarrollado** como aquel país que tiene una productividad media nacional por debajo de la media. En este caso, Portugal es el país desarrollado e Inglaterra el país subdesarrollo. Ambos espacios nacionales de valor se diferencian por los diferentes **TTSN nacionalmente determinados**. (Tabla 37)

Tabla 37

País	TTSN para producir una unidad de vino	TTSN para producir una unidad de tela
Portugal Valor nacional	80	90
Inglaterra Valor nacional	400	360

Como se trata de TTSN que operan en condiciones de productividad media muy distintita, se argumenta que teóricamente la ley del valor no puede operar de la misma forma que a nivel nacional, puesto que no existe un equivalente monetario del valor que unifique los valores (TTSN) diferentes que emergen de espacios de valor nacionales con productividades e intensidades diferentes y con condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo diferentes. Es por esta razón que en el mercado mundial no se forman valores sociales medios en cada sector bajo la existencia de una intensidad y productividad media a nivel mundial. Lógicamente no se puede plantear la formación de TTSN en el mercado mundial, a menos que las productividades e intensidades relativas sean proporcionales en cada sector, lo cual es imposible en la realidad del mercado mundial capitalista.

Se supone la existencia de diferentes monedas nacionales; que una hora de trabajo social de Portugal se expresa en 5 escudos y una hora de trabajo social se expresa en 10 libras. (Tabla 38)

Tabla 38

País	Valor
Portugal	1h=5 escudos
Inglaterra	1h=\$10 libras

Dados los valores del dinero nacionales se calculan los precios nacionales. (Tabla 39)

Tabla 39

País	Precio nacional de una unidad de vino	Precio nacional de una unidad de tela
Portugal	400 e	450 e
Inglaterra	4,000 l	3,600 l

Se supone que ambos países venden sus mercancías en el comercio internacional a los precios internacionales y que la moneda nacional que funciona como dinero mundial es el escudo.¹⁵¹ Para convertir a los precios internacionales se va a utilizar el tipo de cambio que relaciona los precios nacionales de ambas canastas nacionales. Partiendo de esta definición, entonces el tipo de cambio es igual a 8.94 libras/escudo.

$$E = \text{precio de la canasta en B} / \text{precio de la canasta de A}$$

$$E = 7,600 \text{ libras} / 850 \text{ escudos} = 8.94 \text{ libras/escudo}$$

Luego, con el tipo de cambio de 8.94 libras/escudo se desigualan los precios en cada sector internacional, en un contexto de productividades medias nacionales muy diferentes en el mercado mundial; el precio del vino inglés estará por encima del de Portugal, 447.37 e y 400 e, respectivamente y el precio de la tela inglesa estará por debajo del Portugal, 402.63e y 450e, respectivamente. (Tabla 40)

Tabla 40

País	Precio internacional de vino	Precio internacional de tela
Inglaterra	447.37 e	402.63 e
Portugal	400 e	450 e

La causa de la **desigualdad de los precios** es consecuencia de las diferencias entre los espacios nacionales de valor, los cuales se distinguen por un determinado nivel de desarrollo de sus fuerzas productivas.¹⁵² La teoría del valor en el mercado mundial debe responder cómo se determinan los valores de cambio de las mercancías que se venden en el comercio internacional y cómo se reproduce continuamente el desarrollo desigual en el mercado mundial. La hipótesis teórica es que la ley del valor en su aplicación internacional se distingue del caso nacional debido a que los capitales que participan en el comercio internacional se ubican en espacios de valor con productividades muy diferentes; en este sentido, se argumenta que en el contexto de la competencia capitalista no se pueden formar precios uniformes correspondientes los valores sociales medios (TTSN).

¹⁵¹ Se supone que el escudo funciona como moneda mundial por su mayor liderazgo tecnológico; bajo estas condiciones, la moneda nacional de Portugal puede funcionar como medio de pago internacional y como reserva internacional; además su moneda goza de la propiedad del “señoreaje”.

¹⁵² Dado que la economía neoclásica supone que el tipo de cambio tiende a establecerse a nivel de PPA, el TCR tendería, según esta escuela, a 1.

Se supone que los precios reguladores y los flujos de intercambio se definen en función de la competitividad monetaria. Bajo este supuesto, Portugal exportará vino porque su precio internacional es más bajo que el de Inglaterra e Inglaterra exportará tela porque su precio internacional es más bajo que el de Portugal, a pesar de que la productividad para producir tela en Portugal es 4 veces la de Inglaterra. En efecto, el tipo de cambio constituye un mecanismo a través del cual los países subdesarrollados puedan participar en el comercio internacional.

Segundo, se analiza cuáles son los efectos en términos de valor cuando se lleva a cabo el intercambio internacional. Cuando Portugal exporta vino a Inglaterra al precio internacional de 400 escudos, realizará un valor internacional mayor que el valor objetivado que entrega, 357.64 y 80, respectivamente. Esto se debe a que los 400 escudos equivalen 357.64 horas en Inglaterra, dado el tipo de cambio nominal. Sin embargo, Inglaterra pierde cuando importa vino; le cuesta más que el trabajo objetivado contenido en éste. Cuando Inglaterra exporta tela a Portugal al precio internacional de 402.63 escudos, realizará un valor internacional menor que el trabajo objetivado que entrega, 80.52 y 360, respectivamente. Los 402.63 escudos equivalen 80.52 horas en Portugal. En contraposición, Portugal gana cuando importa tela porque paga menos que el valor objetivado en ella. (Tabla 41)

Tabla 41

Portugal	Valor nacional	80 TTSN para producir una unidad de vino	90 TTSN para producir una unidad de tela
	Valores internacionales	357.64	80.52
Inglaterra	Valor nacional	400 TTSN para producir una unidad de vino	360 TTSN para producir una unidad de tela

Se observa que, en Portugal, el país con mayor productividad, tiene un valor internacional por encima de su valor nacional e Inglaterra tiene un valor internacional por debajo de su valor nacional. Este intercambio desigual de trabajo, favorable para Portugal y desfavorable para Inglaterra, es la manifestación de la ley del valor en su aplicación internacional.

Por otra parte, en el mercado mundial se refleja el hecho de que la hora de trabajo social del país con una productividad por encima de la media internacional se expresa en una mayor cantidad de dinero mundial que la hora de trabajo social del país con una productividad por debajo de la media internacional. Este hecho demuestra la hipótesis de Marx que afirma que la jornada

nacional de trabajo más intensa y más productiva se representa en el mercado mundial en una expresión dineraria más alta que la jornada nacional menos intensa y productiva. (Tabla 42)

Tabla 42

País	
Portugal	5 e / 1h
Inglaterra	1.11e/ 1h

Se demuestra que la ley del valor en el plano internacional se cumple y se intensifica a través del libre comercio competitivo en el mercado mundial. Portugal cuando vende vino se beneficia con un intercambio desigual de trabajo favorable en el comercio internacional porque compite con la baja productividad de Inglaterra. Por el contrario, cuando Inglaterra exporta tela se perjudica con intercambio desigual de trabajo desfavorable en el comercio internacional, ya que compite con la alta productividad de Portugal.

Se observa que Inglaterra, aunque tenga un precio internacional más bajo en tela y, por ende, ventaja en el comercio, en términos de valor pierde al vender tela a un valor internacional por debajo de su valor nacional. Así, se puede definir la competitividad en sus dos aspectos: una competitividad en términos de unidades monetarias y una competitividad en términos de valor; esta última la definimos como **competitividad estructural**. La tela de Inglaterra tiene, por un lado, ganancias en cuotas de mercado debido a la alta **competitividad monetaria** frente a Portugal (precio inferior en Inglaterra) y, por otro lado, intercambio desigual de trabajo desfavorable por la baja competitividad estructural frente a Portugal (TTSN mayor en Inglaterra). El efecto, en términos de valor, es que Inglaterra pierde cuando exporta tela y Portugal gana cuando la importa. En contraste, el vino de Portugal tiene, por un lado, ganancias en cuotas de mercado que derivan de su alta competitividad monetaria frente a Inglaterra (precio inferior en Portugal) y, por otro lado, intercambio desigual de trabajo favorable por la alta competitividad estructural frente a Inglaterra (TTSN inferior en Portugal).¹⁵³ El efecto, en términos de valor, es que Portugal gana cuando exporta vino e Inglaterra pierde cuando lo importa.

Las categorías **competitividad estructural** y **competitividad monetaria** permiten distinguir, de manera simultánea, los efectos de la ley del valor en el comercio internacional entre países con profundas diferencias en el desarrollo de sus fuerzas productivas; por un lado, las ganancias

¹⁵³ En el apartado 4.3.1 se verán los factores de competitividad internacional estructural (determinantes de los TTSN nacionales).

(trabajo potenciado) y las pérdidas (trabajo despotenciado) y, por otro lado, las ganancias y pérdidas por cuotas de mercado.

Cuando Portugal exporta vino se apropia de una plusvalía extraordinaria igual 277.64 horas. Cabe preguntarse si en el mercado mundial la plusvalía extraordinaria desaparece como en el caso nacional. Con base en Marx, puede desaparecer si Portugal se ve compelido por la presión de la competencia inglesa a rebajar su valor internacional al valor nacional, de 357.64 a 80. La ganancia adicional desaparecerá si el volumen de exportación de vino portugués es lo suficiente grande como para dominar todo el mercado de Inglaterra, entonces el valor “nacional” de la mercancía en éste se ajustará con el tiempo al valor de la mercancía en el país exportador bajo la presión de la competencia de las mercancías importadas (Mandel, 1979); en este caso pasaría de 400 a 80 horas.

Quizás, la plusvalía extraordinaria que se apropian los países que tienen una productividad media por encima de la productividad media mundial desaparecería bajo condiciones muy restrictivas, de aquí que el funcionamiento de la ley del valor en el comercio internacional entre países que operan en condiciones de productividad media muy distinta provoque una mayor desigualdad en el desarrollo de sus fuerzas productivas, esto implica un atraso relativo de los países subdesarrollados y un avance relativo de los países desarrollados.¹⁵⁴

Este hecho contrastaría con el caso nacional, ya que, en este espacio, la plusvalía extraordinaria continuamente desaparece a través de la búsqueda incesante de técnicas eficientes al interior de cada sector en el contexto de la competencia. Bajo estas condiciones, se tienden a uniformar las productividades dentro de una economía nacional. Se plantea como hipótesis que mientras en el caso internacional, la ley del valor tiende hacia la mayor diferenciación de las productividades medias nacionales,¹⁵⁵ en el caso nacional, “la solución capitalista de tratar homogéneamente toda diferencia en la productividad ocasiona una tendencia a minimizar el tiempo en que se introduce una nueva tecnología. Ello puede acarrear sacrificios enormes en el consumo y desperdicios innecesarios de medios de producción” (Valle, 1991, p.83).¹⁵⁶

En el plano internacional, “bien pudiera ocurrir que la rama del país ineficiente fuera más rentable que la del país capitalista avanzado. Parece entonces que la tendencia a la igualación de las

¹⁵⁴ Para Rosdolsky (1965), en el caso internacional, las ganancias no son transitorias, lo que implica que el país pobre esté permanentemente obsequiando una parte de su trabajo nacional.

¹⁵⁵ Sin embargo, no hay que negar que los países subdesarrollados puedan excepcionalmente aumentar su productividad por encima de la media internacional, lo cual implicaría mejorar continuamente su productividad relativa. Sin embargo, domina el hecho de que en comercio internacional retrasan relativamente su productividad.

¹⁵⁶ Es preciso aclarar que la tendencia a la homogenización de las productividades es relativa porque continuamente ésta es negada en el proceso incesante de competencia intrasectorial.

productividades, este importantísimo aspecto de la ley del valor, no opera a escala mundial” (Valle, 2000, p.205). Para ejemplificar, se supone ahora que en Inglaterra el Estado interviene mediante una política de devaluación para que exporte vino; el Estado establece, por ello, un tipo de cambio igual a 10 libras por escudo. En este caso, el vino inglés se vuelve, en términos monetarios, igualmente competitivo que el vino portugués, y la tela inglesa gana una mayor competitividad monetaria frente a Portugal. Si los productores de tela siguen colocando sus productos en Portugal a 402.63 escudos, entonces esto implicará un precio en términos de la moneda de Inglaterra de 4026,3 libras. Por lo que el precio de tela en Inglaterra deberá subir. Si los precios internos no aumentan, entonces los productores de tela en Inglaterra estarán obteniendo una tasa de ganancia mayor a la tasa de ganancia media.

Por otro lado, si los productores de tela colocan sus productos a 360 escudos en Portugal, dado el nuevo tipo de cambio nominal de 10 libras por escudo, entonces esto implicará un precio en términos de la moneda de Inglaterra de 3600 libras; precio que, por un lado, le garantizará la tasa de ganancia media, pero, por otro lado, un mayor intercambio desigual de trabajo desfavorable. Con el nuevo tipo de cambio nominal, el valor internacional de la tela inglesa pasará de 80.52 horas a 72 horas.

Así, se observa que una devaluación del tipo de cambio puede incidir en: i) la rentabilidad de los sectores inmersos en la economía; aunque la tela inglesa tiene desventaja absoluta frente a la tela de Portugal se posibilita que obtenga una tasa de ganancia mayor que la tasa de ganancia media; ii) una mayor rentabilidad de los capitales ineficientes ubicados en los países subdesarrollados respecto a los capitales eficientes ubicados en los países desarrollados y iii) la distribución internacional del valor; el Estado redistribuye indirectamente el valor de forma diferente que si no interviniera. De acuerdo a esto, se argumenta que el Estado juega un rol importante en la competencia entre los capitales dentro y fuera de la economía y, de este modo, se constituye en un mediador de la ley del valor en el plano internacional.

A partir de lo anteriormente expuesto, se derivan las siguientes inferencias:

- a) La mayor productividad de Portugal le permite tener valores internacionales por encima de los valores nacionales en el comercio internacional.
- b) La menor productividad de Inglaterra le permite tener valores internacionales por debajo de los valores nacionales en el comercio internacional.
- c) Portugal e Inglaterra, al concurrir al mismo mercado mundial, con productividades desiguales diferentes, implica que una hora de trabajo social de Portugal se exprese en una mayor cantidad monetaria que la hora de trabajo social de Inglaterra.

- d) La tela de Inglaterra tiene, por un lado, ganancias por cuotas de mercado debido a la alta competitividad monetaria frente a Portugal y, por otro lado, intercambio desigual de trabajo desfavorable por la baja competitividad estructural frente a Portugal.
- e) El vino de Portugal tiene, por un lado, ganancias por cuotas de mercado que derivan de su alta competitividad monetaria frente a Inglaterra y, por otro lado, intercambio desigual favorable por la alta competitividad estructural frente a Inglaterra.
- f) El comercio internacional premia la alta productividad de Portugal y castiga la baja productividad de Inglaterra con intercambio desigual de trabajo favorable y desfavorable, respectivamente, independientemente de la competitividad monetaria.
- g) Posiblemente, la plusvalía extraordinaria que se apropian los países que tienen una productividad media por encima de la productividad media mundial desaparece bajo condiciones muy restrictivas.
- h) La ley del valor en el comercio internacional tiende a profundizar las desigualdades entre los espacios nacionales desarrollados y subdesarrollados.
- i) El Estado nacional constituye un medidor en la competencia entre los capitales dentro y fuera del espacio nacional de valor. A través de su mediación incide en la tasa de ganancia de los capitales y en la distribución internacional del valor.

4.3 Una interpretación de la competitividad internacional

En el apartado anterior se argumentó que un país subdesarrollado, que tiene una productividad media nacional por debajo de la media internacional, pierde en el comercio internacional,¹⁵⁷ independientemente de las ganancias por cuotas de mercado que se obtienen por la ventaja en precios. Asimismo, que el país desarrollado, que tiene una productividad media nacional por encima de la media internacional, puede ganar en el comercio internacional a pesar de que tenga desventaja en precios. El país subdesarrollado pierde porque una mayor cuota de mercado va acompañada de un intercambio desigual de trabajo desfavorable y el país desarrollado gana porque la pérdida de cuota de mercado va acompañada de un intercambio desigual de trabajo favorable.

Asimismo, se definió la **competitividad internacional** desde dos puntos de vista: la competitividad monetaria y la competitividad en términos de valor; la primera de carácter espurio, asociado a los movimientos del tipo de cambio nominal, y la segunda de carácter estructural, asociada a los niveles de TTSN nacionales. Un país tiene una mayor o menor **competitividad**

¹⁵⁷ Cabe señalar que esto sucede generalmente cuando comercian economías con niveles de productividad media muy distinta. En este caso el país subdesarrollado comercia con el país desarrollado.

monetaria frente a otro si tiene ventaja o desventaja en precios, respectivamente. Un país tiene una mayor o menor **competitividad estructural** frente a otro si tiene ventaja o desventaja en los valores (TTSN). Mientras, la ventaja en precios se manifiesta en mayores **cuotas de mercado**, la ventaja en valores se manifiesta en una mayor magnitud en el **intercambio desigual de trabajo** favorable.

En líneas generales, la competitividad internacional tiene un carácter dual: la competitividad estructural y la competitividad monetaria. Con el fin de profundizar en ambas categorías, este apartado se divide en dos: en el apartado 4.3.1, se identifican los factores asociados a la competitividad estructural en el marco de una economía cerrada y, en el apartado 4.3.2, se identifica el tipo de cambio nominal como un factor de competitividad monetario en el marco de una economía abierta. Se argumenta que, los factores determinantes de la competitividad internacional, de carácter estructural, están asociados a los factores que determinan los valores nacionales (TTSN nacionales). Además, que, el tipo de cambio nominal, desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, incide en la competitividad monetaria¹⁵⁸ y, de manera simultánea, en la distribución internacional de valor. Cabe señalar que los factores determinantes del tipo de cambio nominal se verán en el apartado 4.4.

4.3.1 Los factores de competitividad internacional en el marco de una economía cerrada

Se ha definido la competitividad estructural determinada por los valores relativos (TTSN), independientemente de los movimientos del tipo de cambio nominal. Para identificar los factores que la determinan, se trabaja bajo el supuesto de una economía cerrada de carácter competitivo. En un contexto de medio plazo, se intenta responder bajo qué condiciones un espacio nacional de valor es competitivo en la producción de una mercancía frente a otra mercancía similar producida en un espacio nacional de valor diferente. Este análisis se realiza en cuatro niveles: i) condiciones sociales de producción, ii) condiciones sociales de explotación, iii) condiciones sociales de producción y explotación, iv) condiciones sociales de producción, explotación y valorización. En cada nivel se identifican los factores de competitividad internacional, de carácter estructural, previos a la apertura de una economía.

Los supuestos iniciales son los siguientes:

- Se consideran dos espacios nacionales de valor; un país desarrollado A y un país subdesarrollado B; sin comercio internacional entre ellos (autarquía).

¹⁵⁸ La competitividad internacional, de carácter monetario, determinada por el tipo de cambio nominal le denominamos competitividad cambiaria. Ésta se distingue de la competitividad monetaria vía salarios.

- El país desarrollado tiene una productividad por encima del nivel internacional y el país subdesarrollado tiene una productividad por debajo del nivel internacional.
- Sólo hay capital industrial que no genera renta. No hay capital comercial ni capital financiero.
- Se produce la misma mercancía j en los dos países.
- Se supone dinero fiduciario.
- En el espacio nacional de valor, el precio es la forma necesaria de representar el valor y se determina directamente a partir de la relación entre el valor de cada mercancía y el valor del dinero.¹⁵⁹
- Horizonte temporal de medio plazo, es decir, que el tamaño, las características tecnológicas de la planta, el grado normal de utilización y los niveles de inventarios de productos acabados son un dato.¹⁶⁰
- Libre comercio competitivo, es decir, en cada espacio nacional de valor, las ganancias extraordinarias no surgen de un recargo sobre el centro de gravitación (precio directo o precio de producción) por dominio de mercado de alguno de los competidores, es decir, no hay fijación monopólica de precios. Las ganancias extraordinarias surgen cuando las empresas eficientes de mayor tamaño dentro de un sector venden sus mercancías al precio de producción.
- Guerra de precios, es decir, las empresas eficientes pueden vender por debajo del precio de producción y por encima del individual para ganar mercados.

Se utilizan las categorías marxistas en términos de cantidades de trabajo para poder determinar la competitividad internacional estructural de la mercancía j que se produce en espacios nacionales de valor diferentes. En cada etapa del análisis se levantarán algunos supuestos y se incluirán otros.

4.3.1.1 Factores de competitividad estructural dadas las condiciones sociales de producción

Para determinar qué espacio nacional de valor es competitivo en la producción de la mercancía j se consideran los siguientes supuestos en el medio plazo: i) las capacidades técnicas normales de producción están dadas para el sector j , las cuales se expresan en los requerimientos promedio de medios de producción y de trabajo vivo por unidad de producto y están determinadas

¹⁵⁹ Para Marx, la teoría del valor es simultáneamente una teoría de los precios. El valor de las mercancías en una sociedad capitalista, además de ser producto de determinadas relaciones sociales, tiene sustancia, magnitud y forma.

¹⁶⁰ “El medio plazo es, [...], una construcción teórica que apunta a captar las características estructurales del sistema, aquellas que determinan la toma de decisiones de los capitalistas” (Mariña, 2008, p. 115).

por el tamaño, las características tecnológicas y el grado normal de utilización de la planta productiva; ii) en cada espacio nacional de valor emerge un valor uniforme (valor social medio) para la mercancía j ; éstos son los valores normales regulados por la ley del intercambio equivalencial, que emergen de la competencia intrasectorial¹⁶¹; iii) para el sector j , la productividad de A es 5 veces la de B y, por ende, el valor de B es 5 veces el de A; iv) los bienes de capital fijo (maquinaria y equipo, construcciones e instalaciones) no se consumen en su totalidad en un proceso productivo.

Si se asume que el país desarrollado A tiene un nivel más alto de productividad del trabajo en el sector j que el país B, entonces el país A se beneficiaría de intercambio desigual de trabajo favorable y B se perjudicaría de intercambio desigual de trabajo desfavorable, en caso de que hubiese comercio entre ellos. Es decir, para la mercancía j , si la productividad del trabajo relativa del país A con respecto a la del B es mayor a 1, entonces la competitividad estructural del país A será mayor que la de B. En términos formales:

$$\frac{\pi_j^A}{\pi_j^B} > 1$$

En donde, π_j^i es la productividad del trabajo del país i -ésimo en el sector j -ésimo.

En este caso, A tendría intercambio desigual de trabajo favorable en el caso de que hubiese comercio internacional y B tendría intercambio desigual de trabajo desfavorable. Como la productividad del trabajo se expresa, de manera inversa, en el valor social medio¹⁶², entonces en términos formales:

$$\frac{\delta_j^A}{\delta_j^B} < 1$$

En donde, δ_j^i es el requerimiento total de trabajo por unidad de producto del país i -ésimo en el sector j -ésimo.

¹⁶¹ En el espacio nacional de valor, al interior de cada sector se lleva a cabo una lucha competitiva entre capitales que producen bajo condiciones de producción diferentes; éstos compiten por la máxima tasa de ganancia a través de la lucha por abaratar costos y ganar mercados. A este nivel de competencia también se manifiesta la competencia entre los oferentes y los demandantes y la competencia entre los propios demandantes de un mismo tipo de mercancía.

¹⁶² El inverso del coeficiente de trabajo verticalmente integrado es igual a su productividad del trabajo. Cuanto mayor sea la productividad en la producción de la mercancía j menor es el valor social medio unitario de ésta.

Los **valores sociales medios** de la mercancía j en cada en cada espacio nacional de valor están determinados por las condiciones sociales de producción, es decir, por los requerimientos promedio unitarios de trabajo vivo y los requerimientos promedio unitarios de cada clase de medios de producción (insumos intermedios y bienes de capital fijo) utilizados.¹⁶³ Entre menores sean esos requerimientos, mayor es la eficiencia técnica relativa ya que se maximiza la producción y se minimiza el trabajo requerido directa e indirectamente para generar la misma y viceversa (Mariña, 2007).

Estos valores también están determinados por el valor social medio de los medios de producción consumidos y se expresan así:

$$\delta_j^i = l_j^i + \sum_{i=1}^n \delta_i^i a_{ij}^i + \sum_{f=1}^n \delta_f^i d_{fj}^i$$

En donde, δ_j^i es el valor social medio de la mercancía j (siempre distinguido para el país i -ésimo), l_j^i son los requerimientos unitarios promedio de trabajo vivo del sector j , a_{ij}^i son los requerimientos unitarios promedio del insumo intermedio i del sector j , d_{fj}^i son los requerimientos unitarios del bien de capital fijo consumido f ¹⁶⁴ del sector j , δ_i^i es el valor social medio del insumo intermedio i , δ_f^i es el valor social medio del bien de capital fijo consumido f del sector j .

Al considerar sólo las **condiciones sociales de producción** de cada país, los factores de competitividad internacional estructural para la mercancía j se ubican en los determinantes que inciden en el valor social medio de la mercancía j , es decir, en todos los determinantes que inciden en la productividad social para producir la mercancía j : i) la tecnología de producción y la organización del proceso laboral que inciden en los requerimientos promedio unitarios de trabajo vivo y los requerimientos promedio unitarios de cada clase de medios de producción utilizados (insumos intermedios y bienes de capital fijo);¹⁶⁵ ii) los valores sociales medios de los medios de

¹⁶³ En cada sector se genera un volumen de producción Q_j consumiendo una determinada cantidad de insumos intermedios i (A_{ij}) de bienes de capital fijo f (D_{fj}) y de trabajo (L_j). Si dividimos cada elemento directo de producción entre el volumen de producción, obtenemos los requerimientos unitarios promedio del insumo intermedio i del sector j , los requerimientos unitarios promedio del bien de capital fijo consumido f y los requerimientos unitarios promedio de trabajo vivo del sector, respectivamente.

¹⁶⁴ La depreciación física unitaria d del bien de capital fijo f es igual al volumen del capital fijo de éste por su respectiva tasa de depreciación d .

¹⁶⁵ En el ámbito de la empresa, la productividad del trabajo no se limita a la introducción de nuevos productos y procesos, sino que incluye también la calidad del trabajo y la introducción de innovaciones a nivel de la organización,

producción del sector j , determinados en una economía competitiva y que dependen de la productividad social; iv) la capacidad del Estado para garantizar las condiciones materiales y sociales de reproducción del capital social en su conjunto, a través de instituciones que estimulen indirectamente su productividad como la educación y capacitación de la mano de obra, la infraestructura, la investigación básica, y similares.¹⁶⁶

Así, al considerar las condiciones sociales de producción de cada país, la competitividad estructural para producir la mercancía j dependen de un conjunto de variables cuya función -sin indicar los subíndices correspondientes en las variables- se representaría como:

$$X_j^i = f(l^i, a_i^i, d_f^i, \delta_i^i, \delta_f^i, I^i)$$

En donde, X_j^i es la competitividad estructural de cada país, l^i son los requerimientos unitarios de trabajo vivo, a_i^i son los requerimientos unitarios del insumo intermedio i , d_f^i son los requerimientos unitarios del bien de capital fijo consumido f , I^i son los esquemas institucionales que inciden indirectamente en la productividad de trabajo, δ_i^i es el valor social medio del insumo intermedio i , δ_f^i es el valor social medio del bien de capital fijo consumido f del sector j .

4.3.1.2 Factores de competitividad estructural dadas las condiciones sociales de producción y las condiciones sociales de explotación

En el apartado anterior se hizo abstracción del carácter capitalista de la producción con el fin de identificar los factores de competitividad estructural asociados con las **condiciones sociales de producción**. Es necesario integrar ahora el carácter asalariado del trabajo que se sustenta en la obtención de ganancias a través de la explotación del trabajo asalariado. Para determinar qué espacio nacional de valor es competitivo en la producción de la mercancía j se consideran los siguientes supuestos en el medio plazo: las **condiciones sociales de explotación** están dadas para el sector j , las cuales se fundan en la explotación del trabajo asalariado, ya que a los productores directos no se les retribuye la totalidad del tiempo de trabajo, sino sólo una parte, equivalente al tiempo de trabajo necesario para la mera reproducción de su fuerza de trabajo

Al considerar las condiciones sociales de producción y de explotación, la competitividad internacional estructural estará determinada por todos los **costos unitarios de producción**. Si

las cuales se refieren al conjunto de cambios que se efectúan de forma interconectada entre distintas áreas de la empresa.

¹⁶⁶ Por ejemplo, las características y la eficacia de la acción pública (por ejemplo, en su manejo tecnológico de los suministros de electricidad) son esenciales para la competitividad de las empresas (Dosi et al., 1993).

se asume que el país desarrollado A tiene menores costos unitarios de producción en el sector j que el país B, entonces el país A se beneficiaría de intercambio desigual de trabajo favorable y B se perjudicaría de intercambio desigual de trabajo desfavorable, en caso de que hubiese comercio entre ellos. Es decir, para la mercancía j , si el costo unitario de producción, en términos de valor, del país A con respecto a la del B es menor a 1, entonces la competitividad estructural del país A será mayor que la de B. En términos formales:

$$\frac{c_j^A}{c_j^B} < 1$$

En donde, c_j^i es el costo unitario de producción del país i -ésimo en el sector j -ésimo.

En este caso, A tendría intercambio desigual de trabajo favorable en el caso de que hubiese comercio internacional y B tendría intercambio desigual de trabajo desfavorable.

Una variable que integra todos los costos unitarios de producción (directos e indirectos) es el **costo laboral unitario verticalmente integrado** CLVI.¹⁶⁷ Para efectos de ubicar los factores de competitividad internacional vinculados con las condiciones técnicas de producción y de explotación, se define la competitividad estructural en términos de los **costos unitarios de producción directos CUP**.

Los CUP se pueden sintetizan en tres partes: i) El costo de depreciación determinado por el requerimiento unitario de cada uno de los acervos de capital fijo utilizado por sus respectivos valores sociales medios; ii) el costo en insumos intermedios determinado por el requerimiento unitario de cada uno de sus componentes por sus respectivos valores sociales medios; iii) el costo en fuerza de trabajo determinado por el requerimiento unitario de fuerza de trabajo¹⁶⁸ por el salario nominal pagado por trabajador en términos de valor. Así, el costo unitario de producción del sector j en el país i -ésimo se expresa así:

$$c_j^i = \left(\left(\sum_{f=1}^n \delta_f^i d_{fj}^i + \sum_{i=1}^n \delta_i^i a_{ij}^i \right) + w^i e_j^i \right)$$

¹⁶⁷ EL CLVI es igual al requerimiento total de trabajo (directo e indirecto) por el salario monetario por unidad de trabajo; el primero relacionado con la productividad del trabajo y el segundo vinculado con la tasa de explotación.

$\lambda_j^i = W_j^i \delta_j^i$ En donde, δ_j^i es el requerimiento total de trabajo o valor social medio de la mercancía j , λ_j^i es el costo laboral verticalmente integrado de la mercancía j , W_j^i es el salario monetario por unidad de trabajo del sector j .

¹⁶⁸ El requerimiento de fuerza de trabajo por unidad de producto está determinado directamente por el requerimiento de trabajo por unidad de producto y por el recíproco de la cantidad de trabajo por unidad de fuerza de trabajo por unidad de trabajo. Es decir: FT/Q= (L/Q)(FT/L) (Mariña y Rangel, 2011).

En donde, c_j^i es el costo unitario de producción del sector j , a_{ij}^i son los requerimientos unitarios del insumo intermedio i consumido del sector j , d_{fj}^i son los requerimientos unitarios del bien de capital fijo consumido f del sector j , δ_j^i es el valor social medio del insumo intermedio i , δ_f^i es el valor social medio del bien de capital fijo consumido f del sector j , w^i es el salario nominal promedio pagado por trabajador en términos de valor, e_j^i es el requerimiento unitario de fuerza de trabajo.

Al considerar las condiciones sociales de producción y de explotación de cada país los factores de competitividad internacional estructural de la mercancía j se ubican en los determinantes de los **costos unitarios de producción**. Los CUP de la mercancía j dependen de: i) factores endógenos; por un lado, las condiciones técnicas- la tecnología y la organización del proceso laboral- que inciden en los requerimientos unitarios de los elementos productivos utilizados (fuerza de trabajo, insumos intermedios, capital fijo) y, por otro lado, las condiciones de explotación durante el proceso laboral que inciden en los requerimientos unitarios de fuerza de trabajo, a saber, la productividad, la duración y la intensidad del trabajo dentro;¹⁶⁹ ii) factores exógenos; en primer lugar, por los valores sociales medios de los medios de producción determinados socialmente en una economía competitiva; en segundo lugar, por la duración de la jornada laboral y la intensidad media de cada país que dependen de determinaciones sociales, normativas y/o institucionales (legislación laboral); en tercer lugar, por los factores que determinan el valor de la fuerza de trabajo, a saber, la productividad tanto en el sector en que se fabrican los bienes salarios, como de los sectores que participan directa e indirectamente en los medios de producción consumidos en el sector de bienes salarios y en la acción del Estado en la eficiencia de las ramas que producen directa e indirectamente los bienes salario.

Así, al suponer las condiciones sociales de producción y de explotación, la competitividad internacional estructural del sector j en cada espacio nacional de valor depende de un conjunto de variables que determinan los costos de producción -sin indicar los subíndices correspondientes en las variables.

$$X_j^i = f(e_j^i, a_{ij}^i, d_{fj}^i, \delta_j^i, \delta_f^i, I^i, w^j)$$

¹⁶⁹ Los requerimientos unitarios de fuerza de trabajo (FT/Q) depende de manera inversa del producto por trabajador (Q/FT) que está determinado por el recíproco del requerimiento unitario de trabajo por unidad de producto y por la cantidad de trabajo por unidad de fuerza de trabajo. Es decir: Q/FT= (Q/L)(L/FT) (Mariña y Rangel, 2011).

En donde, X_j^i es la competitividad estructural de cada país, e^i son los requerimientos unitarios de fuerza de trabajo, a_i^i son los requerimientos unitarios del insumo intermedio i , d_f^i son los requerimientos unitarios del bien de capital fijo consumido f , I^i son los esquemas institucionales que inciden indirectamente en la productividad de trabajo, δ_i^i es el valor social medio del insumo intermedio i , δ_f^i es el valor social medio del bien de capital fijo consumido f del sector j , w^j es el salario nominal promedio pagado por trabajador en términos de valor.

4.3.1.3 Factores de competitividad estructural dadas las condiciones sociales de producción, las condiciones sociales de explotación y las condiciones de valorización del capital social

Al considerar sólo las condiciones sociales de producción y de explotación, el criterio que se utilizó para determinar la competitividad internacional de A y B en relación a la mercancía j fue el **costo unitario de producción relativo**. Sin embargo, este criterio excluye la comparación de las **condiciones de valorización del capital social** entre ambos países; estas condiciones son la expresión de la competencia general capitalista, en donde las diferentes unidades productivas capitalistas de cada sistema económico se confrontan entre sí, al participar en la explotación del conjunto del trabajo asalariado- independientemente del sector, de su eficiencia técnica relativa y de su composición en valor-, y tienen derecho a participar proporcionalmente en el reparto del plusvalor social creado por el trabajo vivo (Mariña, 2007).

Para determinar los factores de competitividad estructural a nivel internacional es necesario integrar, además de las condiciones de producción y de explotación, las condiciones de valorización del capital social de cada espacio nacional de valor. La variable que engloba estas tres condiciones es el **valor de producción**. Si se asume que el país desarrollado A tiene un menor valor de producción¹⁷⁰ en el sector j que el país B, entonces el país A se beneficiaría de intercambio desigual de trabajo favorable y B se perjudicaría de intercambio desigual de trabajo desfavorable, en caso de que hubiese comercio entre ellos. Es decir, para la mercancía j , si el valor de producción del país A con respecto a la del B es menor a 1, entonces la competitividad estructural del país A será mayor que la de B. En términos formales:

$$\frac{v_j^A}{v_j^B} < 1$$

¹⁷⁰ Según Mariña (2007), la determinación del valor social medio es parcial, ya que sólo está determinado por las condiciones sociales de producción de cada sector; al incorporar las condiciones de valorización del capital social, el valor se determina como valor de producción.

En donde, v_j^i es el valor de producción del país i -ésimo en el sector j -ésimo.

En este caso, A tendría intercambio desigual de trabajo favorable si hubiese comercio internacional y B tendría intercambio desigual de trabajo desfavorable.

El valor de producción unitario de la mercancía j en cada espacio nacional de valor está determinado, por un lado, por el costo unitario de producción unitario sectorial más la ganancia media unitaria sectorial calculada como un porcentaje del capital unitario invertido en el sector. Este porcentaje es la tasa general de ganancia del espacio nacional de valor. Entonces, el valor de producción unitario de la mercancía j para cada país se expresaría así:

$$v_j^i = c_j^i + r^i k_j^i$$

En donde, v_j^i es el valor de producción del sector j , c_j^i es el costo unitario de producción del sector j , r^i es la tasa general de ganancia, k_j^i es el capital unitario invertido en el sector j . El subíndice i indica el país.

Si se consideran sólo las **condiciones sociales de producción**, el valor social del sector j en A es menor que en B, debido a que la productividad del sector j es mayor que la de B. Si además se consideran las **condiciones de valorización del capital social**, que suponen las **condiciones sociales de explotación**, el valor de producción unitario de la mercancía j en el país desarrollado A es menor que en el país subdesarrollado B.

Para demostrar por qué se consideran los siguientes supuestos en el medio plazo: i) las capacidades técnicas normales de producción, las condiciones sociales de explotación y las condiciones de valorización del capital social están dadas; ii) la tasa general de ganancia es menor en A que en B, ya que en los países avanzados opera rápidamente la ley de la baja tendencial de la tasa general de ganancia por los aumentos rápidos en la composición de capital; iii) para la mercancía j , se considera que el país desarrollado A tiene un capital total invertido mayor que B por su mayor inversión en capital fijo, a pesar de que es contrarrestado por el valor unitario de sus elementos.

Dados estos supuestos, se demuestra que el valor de producción del país A es menor que B, ya que para la mercancía j : i) el costo unitario de producción es menor en el país A, principalmente por la mayor inversión de capital fijo en A; ii) la ganancia media unitaria obtenida en función del valor del capital unitario invertido en el país A es menor que B, ya que la menor tasa de ganancia en A no es compensada por el mayor monto de capital invertido unitario en A.

Si el valor de producción del país A con respecto al del país B es menor a 1, el país A tendría intercambio desigual de trabajo favorable en la producción de la mercancía j y el país B tendría intercambio desigual de trabajo desfavorable.

$$\frac{v_j^A}{v_j^B} < 1$$

En donde, v_j^i es el valor de producción de la mercancía j .

En general, los países desarrollados A tienen valores de producción menores en la mayoría de sus sectores respecto de los países subdesarrollados, aunque también pueden tener en algunos sectores valores de producción superiores a los de B. En contraste, los países subdesarrollados B tienen valores de producción superiores a los de A en la mayor parte de los sectores, aunque pueden tener en algunos sectores valores de producción inferiores a los de B.

Bajo el marco de una economía cerrada y suponiendo condiciones sociales de producción, condiciones sociales de explotación y condiciones de valorización del capital social de cada país, los factores de competitividad estructural de la mercancía j en el país i -ésimo están determinados por el conjunto de variables que determinan los valores de producción. En particular, los costos unitarios de producción del sector j , la tasa general de ganancia r , establecida por las condiciones de valorización del capital social y el capital invertido en el sector j . En términos formales:

$$X_j^i = f(c_j^i, r^i, k_j^i)$$

4.3.2 Los factores de competitividad internacional en el marco de una economía abierta: el tipo de cambio nominal

Se identifican los factores de competitividad bajo el supuesto de una economía abierta de carácter competitivo. En un contexto de medio plazo se intenta responder bajo qué condiciones un espacio nacional de valor es competitivo monetariamente en la producción de la mercancía j frente a otra mercancía similar producida en otro espacio nacional de valor.

El criterio para identificar qué productores ganan o pierden cuotas de mercado en el comercio internacional, es a través de la comparación de los precios de producción nacional en moneda común. En el marco de una economía abierta, se supone que los precios de producción nacionales se transforman en precios internacionales a través del tipo de cambio nominal. Dados los precios relativos en moneda común, los factores de competitividad internacional, de carácter

monetario, son: el tipo de cambio nominal y el salario nominal. En este apartado nos centraremos en el tipo de cambio nominal.¹⁷¹

Se consideran los siguientes supuestos en el medio plazo:

- Dos países A y B, desarrollado y subdesarrollado. Ambos países producen las mismas mercancías. Se consideran 3 sectores de mercancías transables y 1 sector de mercancías no transables.
- Solo hay capital industrial; se excluye del análisis los sectores transables que generan renta.
- Las condiciones sociales de producción, las condiciones sociales de explotación y las condiciones de valorización del capital están dadas para cada economía, es decir, el valor de producción está dado para cada sector.

- **Tabla 43**

Mercancías		A	B
		valores de producción	
		Horas	Horas
Transable	1	2	8
Transable	2	1	10
Transable	3	3	15
No transable	4	4	4

Se supone dinero fiduciario y que cada una de estas mercancías está cotizada en términos de las monedas nacionales respectivas, una hora de trabajo en A se expresa en 5 dólares y una hora de trabajo en B en 10 pesos, por lo que los precios de producción son:

¹⁷¹ La devaluación salarial constituye un factor de competitividad internacional importante en países que no tienen la posibilidad de competir por la vía cambiaria.

Tabla 44

Mercancías		A	B	A	B
		valores de producción		precios de producción	
		Horas	Horas	Dólares	Pesos
Transable	1	2	8	10	80
Transable	2	1	10	5	100
Transable	3	3	15	15	150
No transable	4	4	4	20	40

País B exporta al país A: Tipo de cambio corriente coincide con el tipo de cambio de PPA

Se considera que el país B se abre al comercio y quiere vender sus mercancías al país A; asimismo que la moneda nacional de A es la moneda mundial y que se estable un tipo de cambio al nivel de PPA que, en términos de la teoría del valor trabajo, lo definimos como la relación de los precios de producción de las canastas A y B. Partiendo de esta definición, se calcula el tipo de cambio:

$$E_{ppa} = \text{precio de la canasta en B} / \text{precio de la canasta de A}$$

$$E_{ppa} = (80+100+150+40) \text{ pesos} / (10+5+15+20) \text{ dólares} = 9.25 \text{ pesos por dólar}$$

Con este tipo de cambio y dados los precios de producción nacional de B, se determinan los precios de exportación de B. (Tabla 45)

Tabla 45

Mercancías	A	B
	Precios internacionales	
1	10	8.65
2	5	10.81
3	15	16.22

Con este tipo de cambio, la única mercancía transable que puede venderse en el espacio nacional de valor de A es la 1, lo contrario sucede con las mercancías 2 y 3. La mercancía

transable 1 tiene una mayor competitividad monetaria porque su precio internacional es inferior que el precio de producción de A, 8.6 dólares y 10 dólares, respectivamente. Lo contrario sucede con las mercancías 2 y 3; ambas tienen una menor competitividad monetaria frente a las mercancías de A.

Si el país B vendiera su mercancía transable 1 en el país A al precio internacional de 8.6 dólares, entonces realizará solo 1.7 horas en el espacio nacional de valor de A, a pesar de que se crearon 8 horas en el mercado nacional; dado que 8.6 dólares en el espacio nacional de A equivalen a 1.7 horas, entonces la cantidad de trabajo vertido en un espacio nacional de valor de B es diferente que el reconocido en el espacio nacional de valor de A. La cantidad realizada en el espacio nacional de valor de A constituye el valor internacional de B, el cual difiere del valor de producción en B.

La divergencia entre ambos valores refleja el diferencial de productividades; la hora de trabajo del país con una productividad social por debajo de la media internacional aparece como **trabajo despotenciado** en el país desarrollado; B validará menos horas de trabajo en el comercio exterior que las horas de trabajo objetivadas en su mercancía exportada y, en este sentido, el país B llega a ser víctima del **intercambio desigual de trabajo desfavorable** debido, principalmente, al diferencial de productividades entre países. En contraste, en el comercio exterior, al país A le cuesta 1.7 horas cada mercancía importada, un valor menor que las horas de trabajo objetivadas en la mercancía.

En este caso, el país subdesarrollado B al tener un menor precio internacional en el sector 1, se beneficia con cuotas de mercado; sin embargo, se perjudica con intercambio desigual de trabajo desfavorable. Es decir, a pesar de que B gana por la alta competitividad monetaria frente a A, pierde por la baja competitividad real frente a A. Para la mercancía 1, como el precio internacional de A con respecto al del B es mayor a 1, entonces la competitividad monetaria del país A será menor que la de B. En términos formales:

$$\frac{P_j^{A^*}}{P_j^{B^*}} > 1$$

En donde, $P_j^{i^*}$ es el precio internacional del país i -ésimo en el sector j -ésimo.

En este caso, A pierde cuotas de mercado en el comercio internacional y B gana. Sin embargo, como el valor de producción del país A con respecto a la del B es menor a 1, entonces la competitividad estructural del país A será mayor que la de B. En términos formales:

$$\frac{v_j^A}{v_j^B} < 1$$

En donde, v_j^i es el valor de producción del país i -ésimo en el sector j -ésimo.

Se concluye que bajo un tipo de cambio de PPA, definido como la relación de precios de producción de las canastas A y B, la mercancía transable 1 que se produce en B, cuesta monetariamente menos que A y gana, por ende, cuotas de mercado. Sin embargo, debido al diferencial de productividades, el país B pierde en el intercambio desigual de trabajo.

País B exporta al país A: tipo de cambio que diverge del tipo de cambio de paridad de poder de compra

Bajo un tipo de cambio que coincide con el tipo de cambio de paridad de poder de compra, las mercancías transables 2 y 3 no pueden venderse en A. Para que se puedan exportar es necesario un tipo de cambio que posibilite la caída de sus precios de producción en términos de la moneda del país A por debajo de los precios en A. Ahora se busca responder cuáles son los efectos en la competitividad monetaria si se desvía el tipo de cambio corriente del tipo de cambio de PPA.

Se supone una subvaluación en B; el tipo de cambio corriente pasa de 9.25 pesos por dólar a 20 pesos por dólar. Con el nuevo tipo de cambio, la mercancía transable 2 se vuelve igualmente competitiva. Sin embargo, aún la mercancía transable 3 no se puede vender. Con un tipo de cambio corriente de 30 pesos por dólar, la mercancía 3 se vuelve igualmente competitiva y las mercancías 1 y 2 ganan competitividad monetaria frente a A. Así, una subvaluación del tipo de cambio en B posibilita un efecto positivo en la competitividad monetaria, en la medida que sus respectivos precios producción en términos de la moneda de A caigan por debajo de los precios en A. (Tabla 46)

Tabla 46

Mercancías	A	B
	Precios internacionales	
1	10	2.67
2	5	3.33
3	15	5.00

A pesar de que las tres mercancías tienen desventaja absoluta respecto del país A, pueden exportar al espacio nacional de valor de A. Esto explica porque un país subdesarrollado puede exportar a un país desarrollado, a pesar de que tiene desventaja absoluta en la mayoría de sus sectores; puede volverse competitivo vía subvaluación del tipo de cambio nominal a pesar de su posición desventajosa en términos de valor.

Sin embargo, para el país B no es tan beneficioso como parece, ya que el incremento de competitividad monetaria por la vía cambiaria implicará un mayor intercambio desigual de trabajo desfavorable; éste aumenta con la subvaluación del tipo de cambio nominal. Con un tipo de cambio igual a 30 pesos por dólar, el valor internacional de la mercancía B será de 0.53 horas, un valor menor que con un tipo de cambio de PPA. En este caso, el intercambio desigual de trabajo desfavorable se fortalece en B cuando exporta y el intercambio desigual de trabajo favorable se fortalece en el país A cuando importa. Así, desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, se puede responder cómo el Estado juega un papel en la distribución internacional de valor a través de la política de devaluación.

El Estado también funciona como mediador de la competencia entre los diferentes capitales. Si el productor del sector 1 sigue colocando sus mercancías en A a 8.6 dólares, esto implica un precio en términos de la moneda de B igual a 259.45 pesos, un valor mayor que el precio de producción de 80 pesos; en este caso, el productor obtendrá una tasa de ganancia mayor a la tasa de ganancia media. Los productores del sector 2 y 3, por otro lado, obtendrán la tasa de ganancia media, si venden su mercancía a los precios internacionales dado el nuevo tipo de cambio.

En definitiva, el Estado juega un papel importante en la competencia de los capitales dentro de la economía; por un lado, garantiza la obtención de la ganancia media para los sectores 2 y 3, que tienen una mayor diferencia en productividad respecto al país A y, por otro lado, posibilita la obtención de ganancias extraordinarias para el sector 1, que tiene una menor diferencia en productividad respecto del país A. Asimismo, puede posibilitar una mayor tasa de ganancia para el capital ineficiente que produce la mercancía 1 en B respecto del capital eficiente en A que produce la misma mercancía.

Se considera ahora una sobrevaluación. Con un tipo de cambio de 6 pesos por dólar, la mercancía 1 perderá competitividad monetaria frente al país A, al tener un precio de producción nacional en términos de la moneda de A por encima del precio de producción en A, 13.3 dólares y 10 dólares, respectivamente. (Tabla 47)

Tabla 47

Mercancías	A	B
	Precios internacionales	
1	10	13.33
2	5	16.67
3	15	25.00

Con una sobrevaluación, se debilita el intercambio desfavorable cuando el productor de la mercancía 1 vende en A, ya que la venta de la mercancía en 13.3 dólares en el país A, el país B realizaría una mayor cantidad monetaria en A que si lo vendiera al precio de equilibrio determinado por el tipo de cambio de PPA. Ahora cada unidad mercantil que compra el país A representa un valor internacional de 2.6 horas, un valor mayor que con un tipo de cambio de PPA. Así, la sobrevaluación del tipo de cambio implica, por un lado, la pérdida de competitividad monetaria, pero, por el otro, la disminución del intercambio desigual de trabajo desfavorable.

En suma, la subvaluación (sobrevaluación) en el país B, afecta positivamente (negativamente) la competitividad monetaria y, al mismo tiempo, se fortalece (debilita) el intercambio desigual de trabajo desfavorable, dadas las condiciones desiguales de productividad entre los países.

País A exporta al país B: tipo de cambio corriente que coincide con el tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo

Se considera que el país A se abre al comercio y quiere vender sus mercancías al país B; además, que se estable un tipo de cambio al nivel de PPA. Dados los precios de producción en cada espacio nacional de valor, se calcula el tipo de cambio.

$$E_{ppa} = \text{precio de la canasta en A} / \text{precio de la canasta de B}$$

$$E_{ppa} = (10+5+15+20) \text{ dólares} / (80+100+150+40) \text{ pesos} = 0.10 \text{ dólares por peso}$$

Con este tipo de cambio se determinan los precios de producción de A en términos de la moneda de B. (Tabla 48)

Tabla 48

Mercancías	A	B
	1	92.5
2	46.25	100
3	46.25	150

Con este tipo de cambio, la única mercancía transable que no puede venderse en el espacio nacional de valor de B es la 1, lo contrario sucede con las mercancías 2 y 3. La mercancía transable 1 tiene una menor competitividad monetaria porque su precio internacional es superior que el precio de producción de B, 92.5 pesos y 80 pesos, respectivamente. Lo contrario sucede con las mercancías 2 y 3; ambas tienen una mayor competitividad monetaria frente a las mercancías de B.

Si el país A vendiera su mercancía transable 2 en el país B al precio de 46.25 pesos, entonces realizará solo 4.6 horas en el espacio nacional de valor de B, un valor mayor que el creado en su espacio nacional de valor; dado que 46.25 pesos en el espacio nacional de B equivalen a 4.6 horas, en este caso, la cantidad de trabajo vertido en un espacio nacional de valor de A es diferente que el reconocido en el espacio nacional de valor de B. La cantidad realizada en el espacio nacional de valor de B constituye el valor internacional de A, el cual difiere del valor de producción en A. La hora de trabajo del país A, con una productividad media por encima de la media internacional, aparece como **trabajo potenciado** en el país subdesarrollado; A validará más horas de trabajo en el comercio exterior que las horas de trabajo objetivadas en su mercancía exportada y, en este sentido, el país A se beneficiará del **intercambio desigual de trabajo favorable** debido, principalmente, al diferencial de productividades entre países. En contraste, en el comercio exterior, al país B le cuesta 3.6 horas cada mercancía importada, un valor mayor que las horas de trabajo objetivadas en la mercancía.

En este caso, el país desarrollado A se beneficia por dos vías: por un lado, al tener un menor precio internacional en el sector 1, se beneficia con cuotas de mercado; sin embargo, al tener un menor valor de producción respecto a B, se beneficia con intercambio desigual de trabajo favorable.

Para la mercancía 1, si el precio internacional de A con respecto a la del B es menor a 1, entonces la competitividad monetaria del país A será mayor que la de B. En términos formales:

$$\frac{P_j^{A*}}{P_j^{B*}} < 1$$

En donde, p_j^{i*} es el precio internacional del país i -ésimo en el sector j -ésimo.

Como el valor de producción del país A con respecto a la del B es menor a 1, entonces la competitividad estructural del país A será mayor que la de B. En términos formales:

$$\frac{v_j^A}{v_j^B} < 1$$

En donde, v_j^i es el valor de producción del país i -ésimo en el sector j -ésimo.

En este caso, A gana en términos de intercambio desigual de trabajo en el comercio internacional y B pierde.

Por lo tanto, que bajo un tipo de cambio de PPA, la mercancía transable 1 que se produce en A, cuesta monetariamente menos en el espacio nacional de B y gana, por ende, cuotas de mercado. Sin embargo, debido al diferencial de productividades, el país A gana en el intercambio desigual de trabajo.

País A exporta a B: tipo de cambio que diverge del tipo de cambio de paridad de poder de compra

Cabe preguntarse cuáles son los efectos en la competitividad internacional, si se desvía el tipo de cambio corriente del tipo de cambio de PPA. Bajo un tipo de cambio que coincide con el tipo de cambio de PPA, la mercancía transable 1 no puede venderse en B. Para que sea competitiva en B es necesario un tipo de cambio que posibilite la caída de su precio de producción en términos de la moneda del país B por debajo del precio en B. Se supone una subvaluación en A. Con un tipo de cambio corriente de 0.125 dólares por peso, la mercancía transable 1 se vuelve igualmente competitiva y las mercancías transables 2 y 3 ganan competitividad monetaria. Así, una subvaluación del tipo de cambio en A posibilita un efecto positivo en la competitividad monetaria, en la medida que sus respectivos precios producción en términos de la moneda de B caigan por debajo de los precios en A.

Tabla 49

Mercancías	A	B
	Precios internacionales	
1	80	80
2	40	100
3	40	150

Sin embargo, la subvaluación en el país A no es tan benéfica como parece, ya que se debilita el **intercambio desigual de trabajo favorable**; con un tipo de cambio alto, el productor que produce la mercancía 2 realiza 4 horas en B, un valor menor que con el tipo de cambio de PPA. Al país B, por otro lado, le cuesta menos, en términos de valor que con el tipo de cambio de PPA. Así, una subvaluación en A, debilita el intercambio desigual de trabajo favorable cuando A exporta la mercancía 2 a B y debilita el intercambio desigual desfavorable cuando B la importa.

Se considera ahora una sobrevaluación. Con un tipo de cambio de 0.7 dólares por peso, la mercancía 1 perderá competitividad monetaria frente al país B al tener un precio de producción nacional en términos de la moneda de B por encima del precio de producción en B, 142 pesos y 80 pesos, respectivamente.

Tabla 50

Mercancías	A	B
	Precios internacionales	
1	142	80
2	71	100
3	71	150

Con una sobrevaluación en A, se pierde competitividad monetaria, a pesar de la ventaja absoluta que tiene en las tres mercancías; sin embargo, A fortalece su intercambio desigual de trabajo favorable. Ahora cada unidad mercantil de la mercancía 1 que vende el país A a B representa un valor internacional de 11.4 horas, un valor mayor que con un tipo de cambio de PPA. Así, la sobrevaluación del tipo de cambio en A implica, por un lado, la pérdida de competitividad monetaria, pero, por el otro, el fortalecimiento del intercambio desigual de trabajo favorable. Por otro lado, las importaciones se encarecen para B y el intercambio desigual de trabajo desfavorable se fortalece.

En suma, la subvaluación (sobreevaluación) en el país A, afecta positivamente (negativamente) la competitividad monetaria y, al mismo tiempo, se debilita (fortalece) el intercambio desigual de trabajo favorable, dadas las condiciones desiguales de productividad entre los países.

En síntesis:

- El país subdesarrollado B se ve perjudicado por el intercambio desigual de trabajo desfavorable en el comercio internacional, por las dos vías, importación y exportación. Por el lado de las exportaciones, el país B se apropia de un menor valor que el trabajo objetivado en las mercancías que vende. Por el lado de las importaciones, el país B da más horas de trabajo que el trabajo objetivado en las mercancías que compra al país A.
- El país B, con desventaja absoluta, puede volverse monetariamente competitivo en el mercado internacional por la vía cambiaria, sin embargo, en términos de valor, se agudiza el intercambio desigual de trabajo desfavorable; mientras una subvaluación del tipo de cambio en B lo fortalece, una sobreevaluación del tipo de cambio en B lo debilita.
- El país desarrollado A se ve beneficiado por el intercambio desigual de trabajo favorable en el comercio internacional, por las dos vías, importación y exportación. Por el lado de las exportaciones, el país A se apropia de un mayor valor que el trabajo objetivado en las mercancías que vende. Por el lado de las importaciones, el país A da menos horas de trabajo que el trabajo objetivado en las mercancías que compra al país B.
- El país A, con ventaja absoluta, independientemente de si pierde o gana competitividad por la vía monetaria, se beneficia con intercambio desigual de trabajo favorable; mientras una subvaluación del tipo de cambio en A, lo debilita, una sobreevaluación del tipo de cambio en A lo fortalece. (Tabla 51)

Tabla 51

País B		Intercambio Desigual Desfavorable	
		Exportación (abaratán)	Importación (encarecen)
moneda subvaluada	Fortalece		Fortalece
		Exportación (encarecen)	Importación (abaratán)
moneda sobrevaluada	Debilita		Debilita
País A		Intercambio Desigual Favorable	
		Exportación (abaratán)	Importación (encarecen)
moneda subvaluada	Debilita		Debilita
		Exportación (encarecen)	Importación (abaratán)
moneda sobrevaluada	Fortalece		Fortalece

4.4 Determinantes del tipo de cambio nominal en una economía subdesarrollada

Se han analizado los efectos que tiene la competitividad monetaria en los países subdesarrollados desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo. Se ha planteado la hipótesis siguiente: los capitales, en países subdesarrollados, que tienen una productividad por debajo de la media internacional, pueden ganar cuotas de mercado a pesar de tener desventaja absoluta frente a sus competidores en países desarrollados, además de que pueden obtener una tasa de ganancia mayor a la media de la economía. Sin embargo, el efecto neto para el conjunto de la economía subdesarrollada que exporta e importa mercancías desde una posición de atraso tecnológico, es el intercambio desigual de trabajo desfavorable, lo cual influye de forma negativa en la competitividad estructural. En este caso, el país subdesarrollado retrocede en el desarrollo de sus fuerzas productivas y, por ende, en su productividad relativa frente al país adelantado.

Así pues, el mecanismo de **competitividad cambiaria** tiene una mayor importancia en los países subdesarrollados en la medida que su competitividad estructural es profundamente menor frente a los países desarrollados; aunado a esto, la relación entre **la competitividad cambiaria y la competitividad estructural** en los países subdesarrollados es contradictoria, ya que los capitales al ganar competitividad monetaria vía cambiaria en el comercio internacional, agravan, con ello, la competitividad estructural a nivel del conjunto de la economía.

La evolución de la **productividad relativa** de la economía subdesarrollada y de su **tipo de cambio nominal**, nos permite comprender los efectos que tiene la ley del valor en el comercio internacional en sus dos dimensiones, en términos de cantidades de trabajo y en términos de cantidades monetarias. En la dimensión laboral, la productividad media menor del país subdesarrollado frente al país desarrollado, fortalece el intercambio desigual de trabajo desfavorable cuando el primer país exporta e importa al segundo país. En la dimensión monetaria, el tipo de cambio alto en el país subdesarrollado, por un lado, aumenta la tasa de ganancia y la cuota de mercado de los capitales exportadores y, por otro lado, posibilita el mejoramiento de la balanza comercial del país subdesarrollado.

Para profundizar en el análisis del tipo de cambio nominal, desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, es necesario analizar, además de los efectos, los determinantes y la tendencia del tipo de cambio nominal. En este sentido, dos preguntas resultan pertinentes: i) ¿cuáles son los determinantes dinámicos del tipo de cambio nominal en el marco de una economía mundial en donde existen mecanismos de competitividad cambiaria y de competitividad estructural?, ii) ¿Cuál es la tendencia del tipo de cambio nominal en una economía subdesarrollada que puede estar obteniendo superávit comercial y al mismo tiempo intercambio desigual de trabajo desfavorable?

El análisis de los determinantes y de la tendencia del tipo de cambio nominal, desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, se centra en el caso de los países subdesarrollados; esto no significa soslayar el caso de los países desarrollados; éste puede ser analizado en un trabajo posterior. No obstante, se pueden deducir algunas hipótesis necesarias para dicho caso a partir del caso del país subdesarrollado.

Conviene recordar que, según la teoría neoclásica de PPA, el tipo de cambio nominal variará hasta que en el largo plazo se alcance la competitividad igual o la competitividad constante; desde este punto de vista, el tipo de cambio tenderá al equilibrio a través del mecanismo de mercado, vía el fenómeno del arbitraje en el caso de la versión absoluta, o vía el mecanismo monetario de ajuste automático en el caso de la versión relativa. Vinculado a esto, el enfoque de PPA es utilizado como supuesto en la **teoría del comercio internacional** y en la **teoría de la balanza de pagos** para definir la existencia de un tipo de cambio que tiende hacia el punto en que las balanzas comerciales y las balanzas de pagos están en equilibrio, respectivamente.¹⁷²

¹⁷² Una perspectiva diferente al enfoque ortodoxo de la balanza de pagos se encuentra en la problemática que Shaikh (2016) identifica; se pregunta, si el libre comercio conduce a desequilibrios comerciales persistentes, entonces cómo se mantiene la balanza de pagos. Desde su mirada, la respuesta está en Marx, pero sólo está totalmente elaborada por Harrod y es que para éste los flujos de dinero internacionales creados por los pagos no equilibrados bajan las

En contraposición al enfoque ortodoxo, se argumenta, en concordancia con Astarita, que el tipo de cambio nominal de los países subdesarrollados está mediado **estructuralmente** “por el nivel de productividad relativo de la economía y por los problemas que el mismo le plantea para su inserción en el mercado mundial” (Astarita, 2014, p.18), por lo cual las fluctuaciones del tipo de cambio real se inscriben en una tendencia de largo plazo a la depreciación real de la moneda del país subdesarrollado, por lo tanto, no se confluye a la competitividad igual,¹⁷³ en todo caso se tiende a mantener o acrecentar los desequilibrios comerciales y a fortalecer el intercambio desigual de trabajo desfavorable que va en detrimento de la competitividad estructural del país. Por otra parte, se argumenta que el comportamiento del tipo de cambio nominal es **errático** y no constante, mediado por abruptas crisis cambiarias que marcan la transición entre periodos de tipo de cambio real bajo a periodos de tipo de cambio real alto. El establecimiento y comportamiento del tipo de cambio nominal está ligado a **factores coyunturales** que se yuxtaponen a los **factores estructurales**; ambos tipos de factores inciden indirecta y directamente en la distribución internacional de valor, respectivamente.

Con base en Astarita (2014 b), se plantea que la determinación del tipo de cambio nominal en los países subdesarrollados es multidimensional; está estrechamente relacionada con diversos factores que se pueden distinguir en dos niveles importantes: i) el primer nivel de determinación, de carácter estructural, está ligado a las **productividades relativas**; ii) el segundo nivel de determinación, de carácter coyuntural, está vinculado, por un lado, a las **variables macroeconómicas** fundamentales (cuenta corriente, estado de reservas, necesidades de pago de deuda externa, salida y entrada de capitales; tasa general de ganancia; crecimiento del país; devaluaciones o revaluaciones de las monedas de las principales economías con las que comercia; revaluación o devaluación de la moneda internacional; tasa de inflación; tasa de interés) y, por otro lado, a las **variables especulativas** (trading, arbitrajes entre monedas y composición de carteras que deben decidir constantemente quienes manejan fondos líquidos).

Por otra parte, es importante mencionar que en el análisis de la determinación y de la evolución del tipo de cambio nominal en los países subdesarrollados, entran en juego diferentes niveles de competencia intercapitalista que se entrecruzan: a nivel internacional e intrasectorial, entre los

tasas de interés en el país de superávit comercial e incrementan en el país de déficit, y este diferencial de tipo de interés inducirá flujos financieros de capital del primero al segundo hasta que los pagos estén en equilibrio.

¹⁷³ Las conclusiones “armonicistas” de la teoría ortodoxa predicen la competitividad igual y constante de todos los países, así como la tendencia simultánea al equilibrio a largo plazo de las balanzas de pagos de todos ellos (Guerrero, 1995). Según Guerrero, en el caso de la versión fuerte de la teoría de la paridad del poder adquisitivo, “al igualar los tipos de cambio reales de todas las monedas nacionales, no serviría para explicar las ganancias o pérdidas de competitividad de los diferentes países, al menos en la medida en que estas variaciones de competitividad sigan suponiéndose dependientes de los niveles de precios relativos de estos países” (ibid., p.147)

capitales del sector de bienes transables; a nivel nacional e intersectorial, por un lado, entre los capitales del sector de bienes transables y los capitales del sector de bienes no transables (principalmente servicios) y, por otro lado, entre los capitales que utilizan un medio de producción no producible y los capitales que utilizan solo medios de producción producibles por el hombre.¹⁷⁴

En este marco de análisis, se debe tener en cuenta también la **jerarquía monetaria** en el mercado mundial. La estructura asimétrica de las monedas nacionales está asociada, principalmente, a los distintos niveles de productividad media nacionales y, por ende, a la jerarquía tecnológica en el mercado mundial; la moneda nacional que cumple el papel de moneda mundial (dólar estadounidense) está ubicada en una posición de productividad por arriba de la media internacional junto a otras monedas nacionales de países desarrollados, mientras en el extremo opuesto se encuentran las monedas de los países subdesarrollados, que tienen una productividad por debajo de la media internacional. En esta estructura jerárquica, “la moneda mundial es el medio por el cual las monedas nacionales tienen realidad y pueden funcionar como equivalentes, y por cuyo intermedio existen entonces los espacios nacionales de valor” (Astarita 2006, p. 304).

Bajo el supuesto de la **jerarquía monetaria** en el mercado mundial se comprende por qué los bancos centrales de los países subdesarrollados se ven en la necesidad de acumular reservas internacionales para respaldar el valor de la moneda interna como equivalente parcial en el mercado mundial; “las reservas internacionales constituyen el activo financiero de respaldo último de la base monetaria nacional; una moneda nacional respaldada exclusivamente en el crédito interno (títulos públicos) estaría sujeta al cuestionamiento y crisis de confianza lo que haría imposible la acción de la ley del valor” (Astarita, 2014b).

La determinación y el movimiento del tipo de cambio nominal en las economías subdesarrolladas se comprende, asimismo, en el contexto actual de la **internacionalización del capital financiero**,¹⁷⁵ la cual se expresa, en la etapa actual, a través de los enormes flujos de capitales de cartera que buscan espacios de valorización rentable a través de realizar arbitrajes sobre tasas de interés real, tipos de cambio y de tasas de inflación entre los diferentes espacios nacionales de valor.¹⁷⁶ Una de las estrategias neoliberales para apuntalar este proceso fue la

¹⁷⁴ En todos los casos se trata de competencia entre capitales productivos.

¹⁷⁵ En este contexto, la hipótesis de internacionalización del capital financiero, planteada por Palloix, tiene plena vigencia en la actualidad; el despliegue del ciclo del capital dinero, que opera más allá de los espacios nacionales de valor, se manifiesta actualmente como la financiarización neoliberal de la economía mundial.

¹⁷⁶ De acuerdo con Nadal (2020c), estos arbitrajes restringen el margen de maniobra y de política económica de los gobiernos en economías que dependen de ellos (por ejemplo, su capacidad para activar políticas de expansión se ve fuertemente limitada).

desregulación de las cuentas de capital. En este contexto, “los países periféricos asiáticos y latinoamericanos se han incorporado al actual sistema monetario y financiero internacional (SMFI) abriendo sus cuentas de capital desde la década de 1990, convirtiéndose en 'economías emergentes'” (Prates y Pereira, 2021).¹⁷⁷

Además, los flujos de capital financiero dependen de las expectativas sobre los componentes fundamentales de las economías subdesarrolladas y de las “fuentes exógenas, lo que las hace permanentemente vulnerables a su reversión en virtud de cambios en las condiciones monetarias de los países del centro, así como por el aumento de la aversión al riesgo de los inversionistas globales” (ibid.). Aunque los bancos centrales pueden influir sobre el movimiento de los capitales de corto plazo, el carácter volátil de éstos responde fundamentalmente a las expectativas de rentabilidad de los inversionistas¹⁷⁸ y de los arbitrajes en los mercados internacionales de divisas y activos financieros. El movimiento irrestricto de los flujos de capital de corto plazo ha generado las condiciones para que se generen graves crisis monetarias, tanto en países desarrollados como en países subdesarrollados, que se expresan en forma de devaluaciones brutales.¹⁷⁹

En el contexto de la desregulación de las cuentas de capital en los países subdesarrollados, los capitales extranjeros, de inversión directa y de cartera, que colocan su capital en el país receptor, exigen para garantizar sus condiciones de valorización,¹⁸⁰ además de altas tasas de interés, control de la inflación, estabilidad del tipo de cambio nominal¹⁸¹, estabilidad política y la vinculación y respaldo de la moneda nacional con la moneda mundial; esta última se debe a que los capitales extranjeros y los capitales de origen nacional que adquieren dimensiones internacionales adelantan su capital dinerario en términos de la divisa mundial con el objetivo de que regrese su valor valorizado en la moneda original (Astarita, 2006). Para garantizar la rentabilidad y seguridad de las inversiones extranjeras, los bancos centrales acumulan reservas

¹⁷⁷ Según Nadal (2020a), el flujo de capitales de las economías emergentes se incrementó de forma significativa a raíz de la crisis financiera de 2008, debido al hecho de que se implementó la política de flexibilización cuantitativa en los Estados Unidos y en la Unión Europea. Desde su óptica, “el retorno a una postura de política monetaria más convencional, con aumentos en las tasas de interés, podría provocar una gran volatilidad en los flujos de capital con consecuencias negativas para los países que han recibido estos flujos de capital” (ibid., p.148).

¹⁷⁸ En el caso de los capitales productivos, su dinámica de acumulación viene determinada por las expectativas que los capitalistas tienen sobre la tasa de ganancia esperada.

¹⁷⁹ Los flujos de capital extranjero autónomo pueden cambiar la balanza de pagos y cambiar los tipos de cambio nominales y reales, así como las tasas de interés nominales y reales (Shaikh, 2016).

¹⁸⁰ No obstante, “los flujos de capital han sido justificados por una supuesta contribución que podrían hacer a los objetivos de desarrollo de largo plazo. El argumento siempre fue que la desregulación de la cuenta de capital permite tener acceso al excedente de ahorro que viene del exterior, que promueve una asignación más eficiente de recursos de ahorro e inversión entre países con superávit y los que tienen déficit. Esto ignora el trasfondo de la financiarización de la economía mundial y la necesidad de los excedentes de capital (real o financiero) que buscaban por todos los medios posibles nuevos y más lucrativos espacios de rentabilidad” (Nadal, 2020, p. 108).

¹⁸¹ La política cambiaria de tipo de cambio nominal estable responde en alto grado a la necesidad de garantizar la rentabilidad del capital de cartera.

internacionales más allá de las necesidades determinadas por las transacciones de la cuenta corriente (Ibid.); esta medida sirve, en última instancia, para protegerse de las corridas de capitales y, por ende, del peligro de caer en la cesación de pagos.

Aunado a esto, la expansión del capital financiero ha estado vinculado al proceso de internacionalización del capital global y es impulsado a través de la creciente movilidad internacional de capital en busca de espacios nacionales de valor con menores costos laborales,¹⁸² así como por la creciente movilidad internacional de capital mercantil en el marco de la aplicación de las políticas neoliberales de liberalización comercial.¹⁸³ Aunque la expansión del capital dinerario a nivel internacional se apuntala por la internacionalización del capital mercantil y del capital productivo, la nueva fisonomía de la economía global respecto al periodo de posguerra, se ha caracterizado por la hegemonía del capital financiero sobre el capital productivo.¹⁸⁴

En definitiva, para el análisis de la determinación y evolución del tipo de cambio nominal en un país subdesarrollado debe tomarse como marco de referencia teórico e histórico, los elementos mencionados anteriormente. A partir de éstos se pueden analizar diversos casos figura para el caso de las economías subdesarrolladas.

4.4.1 Determinantes estructurales del tipo de cambio nominal en los países subdesarrollados

Para empezar, se ha señalado que las economías subdesarrolladas tenderán a establecer estructuralmente un tipo de cambio nominal por encima del que teóricamente indica la PPC.¹⁸⁵ Esta tendencia estructural se debe a dos causas que están estrechamente relacionadas; la primera se debe al hecho de que estas economías tienen un nivel de productividad por debajo de la media internacional y la segunda debido al modo de inserción subordinada y limitada que éstas tienen en el mercado mundial.

¹⁸² “Esta nueva forma de mundialización sirvió de escapatoria a la crisis de comienzos de los años 1980, abriendo una reserva de mano de obra de bajos salarios, acrecentada aún más tras el hundimiento del socialismo real. Pero condujo a un verdadero cambio de la economía mundial, como lo muestra el reparto de la producción manufacturera mundial (dejando aparte la producción de energía): entre 2000 y 2018 ha aumentado un 62%, pero la casi totalidad de este progreso se realiza en los llamados países emergentes, donde se ha más que doblado (+152 %), mientras que ha progresado débilmente en los países avanzados (+16 %)” (Husson, 2018).

¹⁸³ Palloix (1975) concebía la internacionalización del ciclo del capital dinero como un fenómeno orgánicamente vinculado a la internacionalización del capital en su conjunto.

¹⁸⁴ Cámara y Mariña (2010) definen la hegemonía financiera como el predominio relativo de las formas de valorización financiera y especulativa frente a las productivas. Desde su perspectiva, la crisis de sobreacumulación de la década de 1970 y la subsiguiente reestructuración neoliberal implicó un retorno de la hegemonía financiera.

¹⁸⁵ En el apartado 3.4.3 se expone la hipótesis de Astarita en la que se afirma que los países subdesarrollados tienden a tener un tipo de cambio estructuralmente alto.

El **carácter subordinado** de la inserción, puesto que, en el contexto de la internacionalización de las fuerzas productivas y el desarrollo capitalista, están obligados a importar bienes tecnológicamente avanzados para su propio proceso de acumulación. De ahí la necesidad de obtener divisas mediante transacciones externas para financiar la compra de los medios de producción indispensables para el funcionamiento de su economía, pero también para validar el título de equivalente parcial de sus respectivas monedas nacionales. El **carácter limitado** debido a que las economías subdesarrolladas buscan obtener divisas por la vía de la exportación de bienes transables desde una posición de atraso tecnológico que se acrecienta en el contexto del avance del desarrollo desigual en el mercado mundial.

Ambas causas explican la determinación **estructural** del tipo de cambio nominal en las economías subdesarrolladas. En este sentido, ante la necesidad de exportar bienes transables para obtener las divisas necesarias para financiar su propio proceso de acumulación de capital y en el contexto de competitividad estructural desfavorable frente a sus rivales en países desarrollados, el tipo de cambio nominal puede funcionar como un mecanismo de ajuste para que la producción de bienes transables pueda ser colocada en el exterior.

Desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, se argumenta que los países subdesarrollados no pueden alcanzar un tipo de cambio nominal que corresponde con el nivel que indica la teoría de la PPA, sino un **tipo de cambio nominal estructuralmente alto** que posibilite la **competitividad monetaria** del sector de bienes transables en el contexto de la competencia en el mercado mundial. Un tipo de cambio de PPA en el largo plazo, como lo plantea la teoría neoclásica, implicaría inevitablemente una rentabilidad baja en el sector de bienes transables de forma permanente y un déficit crónico en su balanza comercial. Además, se ha mencionado que teóricamente y lógicamente no es posible un tipo de cambio de PPA, debido a que el tipo de cambio nominal conecta espacios de valor diferenciados, con productividades medias desiguales.

Desde la perspectiva neoclásica, el tipo de cambio nominal constituye una variable de ajuste para corregir los desequilibrios de la cuenta corriente de la balanza de pagos, por lo que una devaluación debería permitir corregir dicho desequilibrio. El planteamiento es diferente bajo el enfoque de la teoría del valor trabajo. La diferencia radica en que el determinante directo del tipo de cambio nominal no es el Estado a través de la política de devaluación, sino los factores estructurales que están detrás de esta mediación. Desde nuestra perspectiva, el nivel de productividad relativa del país subdesarrollado en el contexto de la competencia intercapitalista y los problemas que derivan de su competitividad estructural baja, determina el impulso para que

el tipo de cambio nominal se establezca por encima del tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo.

En México, por ejemplo, desde la crisis de la década de los setentas hasta la crisis de 1994-1995, se restableció temporalmente el comercio exterior debido a la depreciación real de la moneda. Cada crisis cambiaria estuvo antecedida por un periodo de tipo de cambio real apreciado y déficit exterior. La política cambiaria devaluatoria en 1976, 1985, 1987 tenía como propósito corregir el desequilibrio externo en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Desde la perspectiva teórica convencional, ante un déficit en cuenta corriente se debía aplicar una devaluación para impulsar las exportaciones y frenar las importaciones.

A principios de los noventas, en el marco de la desregulación de la cuenta de capitales, la función del tipo de cambio nominal funcionó como ancla inflacionaria, optando por tener un peso apreciado a pesar de ir en contra de la competitividad externa y a favor de un déficit creciente. Sin embargo, esta medida se sostuvo hasta que el déficit en cuenta corriente se tornó insostenible y estalló la crisis cambiaria en 1994¹⁸⁶; este hecho manifestó la incompatibilidad entre dos objetivos: i) garantizar la rentabilidad de la inversión extranjera de cartera a través de mantener estable la paridad o ii) garantizar la rentabilidad del sector de bienes transable a través de tipo de cambio nominal como variable de ajuste del desequilibrio externo.

De acuerdo con el *Programa sobre ciencia y tecnología y desarrollo* [PROCIENTEC] y Nadal (2001), aunque la crisis se presenta a los ojos de todos como una crisis cambiaria, en realidad se trata de una **crisis estructural del modelo de economía abierta**. Desde su perspectiva, el ajuste cambiario de 1994 fue presentado como un error subjetivo quedando, con ello, el modelo neoliberal intocado; en contra de esta narrativa, afirma que la crisis cambiaria se atribuye principalmente a las contradicciones e inestabilidad inherente al modelo neoliberal. Advierte que las fuerzas macroeconómicas que originaron la crisis están relacionadas con la brusca apertura comercial y con la desregulación de la cuenta de capitales de la balanza de pagos; además que, las propias políticas de la liberalización económica que buscan la estabilidad macroeconómica, terminan presionando sobre las variables macroeconómicas que buscan estabilizar, llevando a la economía a depender de la entrada de capitales.

¹⁸⁶ “A lo largo de ese año, la sobrevaluación cambiaria había llegado a niveles exagerados y el deterioro de las cuentas externas demandaba un ajuste importante en la paridad” (Nadal, 2001, p.8).

En el mismo sentido, Husson (1999) se pregunta: ¿la crisis del peso mexicano puede ser considerada como el resultado de un error en la gestión de la moneda? Desde su punto de vista, afirmar que sí, constituye una tesis confortable que disculpa al modelo neoliberal aplicado de manera ejemplar desde mediados de los años ochenta en México; sin embargo, subraya que esta tesis es errónea. En el mismo sentido que (PROCIENTEC y Nadal, 2001), plantea que la devaluación del peso se originó por las contradicciones del modelo neoliberal; en particular al hecho de que el tipo de cambio nominal sirve de variable de ajuste en relación a una determinación doblemente contradictoria; por un lado, “debe realizar la compatibilidad entre el sector doméstico y el sector exportador, uno y otro sometidos a la competencia extranjera pero polarizados por dos sistemas de valorización diferentes” y, por otro lado, es “uno de los elementos que determinan la rentabilidad relativa de los capitales y, por ello, la capacidad de atracción de la zona y las condiciones de equilibrio de la balanza de pagos. Apunta que el modo de inserción actual de las economías dominadas hace que el tipo de cambio nominal se someta a tensiones permanentes que se resuelven bajo la forma de devaluaciones generalmente brutales.

Como se puede observar, la hipótesis de ambos autores se circunscribe en la temática relacionada con los **factores estructurales de carácter macroeconómico** que determinan el tipo de cambio nominal; Husson (1999), además, pone énfasis en la idea de que la evolución errática del tipo de cambio nominal “remite a las determinaciones reales y, fundamentalmente, a la contradicción central de la mundialización que consiste en asociar forzosamente, en el seno de un espacio de valorización homogénea, zonas con niveles de productividad totalmente diferentes”.

A favor de esta última hipótesis se argumenta que la determinación y evolución del tipo de cambio nominal en los países subdesarrollados está asociada en primera instancia, a los **factores estructurales** asociados a **las productividades relativas**, en el contexto de niveles de productividad nacional muy desiguales en el mercado mundial, independientemente de los factores estructurales asociados al modelo macroeconómico de economía abierta; el trasfondo de la tendencia estructural a experimentar impulsos abruptos del tipo de cambio nominal por encima del tipo de cambio de PPA, es la valorización de los capitales del sector de bienes transables que compiten en el mercado mundial de forma desventajosa en términos de productividad; un tipo de cambio nominal de equilibrio lógicamente implica que estos sectores no puedan competir en el mercado mundial, ya que el tipo de cambio nominal articula espacios nacionales de valor con productividades medias diferentes. Es por ello que, en el contexto de la competencia en el mercado mundial, el tipo de cambio nominal constituye el mecanismo de

ajuste que posibilita que los capitales puedan aumentar su tasa de ganancia por encima de la tasa general, a pesar de que tienen una baja productividad frente a sus competidores. Debido a esto, “la articulación de las economías nacionales, desde el punto de vista del ciclo del capital, pasa por la formación de los tipos de cambio, que aparecerá como una variable esencial en el desarrollo de las crisis que de manera recurrente golpearán en lo sucesivo a los llamados países emergentes” (Husson, 1999).

El caso de Argentina es ilustrativo. Según Astarita (2018a), la fuerte crisis cambiaria a comienzos de 1981 fue detonada después de un periodo de tipo de cambio real bajo (1976-1981); cuando el déficit de cuenta corriente alcanzó casi el 6% entre 1980 y 1981, el gobierno buscó competir a través de la devaluación de la moneda. La transición de una etapa de tipo de cambio real bajo a una etapa de tipo de cambio real alto se repitió con la fuerte depreciación nominal en diciembre de 2001 a junio de 2002, luego de tener déficits superiores al 4% del PIB en 1994 y 1998 y déficit anual promedio del 3% entre 1998 y 2001. La última transición entre moneda real apreciada y moneda real depreciada se dio con la fuerte depreciación nominal del peso en agosto de 2018, luego de tener una balanza de cuenta corriente deficitaria en escala creciente desde 2008 hasta fines del 2017 cuando alcanzó el 5% del PIB. Como se puede observar, en Argentina existe una evidencia inequívoca de que el tipo de cambio nominal no tiene un comportamiento estable; los bruscos cambios en las tasas de cambio son frecuentes en los países subdesarrollados.

Así, Argentina experimenta, desde los años setentas, la alternancia de periodos de tipo de cambio real bajo a periodos de tipo de cambio real alto; el paso intermedio entre una y otro es un abrupto ajuste cambiario para hacer frente a la competitividad del sector de bienes transables en el mercado mundial; a través de esta vía se logra incrementar la **competitividad monetaria**, ya que la industria de bienes transables en Argentina compite en el mercado mundial con tipo de cambio nominal por encima de del tipo de cambio de PPA.

Respecto a la tendencia, Astarita (2018a) indica que las oscilaciones del tipo de cambio real se inscriben en una tendencia a la depreciación real de la moneda en el largo plazo en los países subdesarrollados; esto significa que la transición de periodos de tipo de cambio real bajo a periodos de tipo de cambio real alto, detonada principalmente por el bajo nivel de productividad, se inscribe en una tendencia de largo plazo a la depreciación real del peso vía la fuerte depreciación nominal. Sostiene que esta tendencia se puede observar empíricamente desde principios del siglo XX en Argentina, ya que “entre 1913 y 1988 la moneda argentina se habría depreciado un 80% con respecto al dólar y la libra” (ibid.).

En este mismo marco de análisis, Carchedi y Michael Roberts (2021) apuntan que los tipos de cambio están determinados por los sectores exportadores e indirectamente por la productividad de un país. Desde su perspectiva, en cuanto mayor sea la relación de la composición técnica del capital (CTC) en el bloque de países imperialistas de alta tecnología con respecto a la CTC del bloque de países dominados de baja tecnología, mayor será la devaluación en el segundo. En relación a la tendencia, advierten que el tipo de cambio nominal no se detiene cuando la balanza está en equilibrio, sino que sigue el movimiento recíproco de la CTC; esto significa que a medida que aumenta la relación CTC EU-MEX, se necesitan más pesos mexicanos frente al dólar. En cuanto los efectos que tiene el movimiento del tipo de cambio nominal en la distribución de valor, advierten que cuanto mayor sea la relación de las dos CTC, mayor será la necesidad de devaluar por parte del bloque dominado y mayor será la apropiación de plusvalía por parte del bloque imperialista.

La inserción de las economías subdesarrolladas al mercado mundial, además de tener un carácter **subordinado y limitado**, tiene un **carácter contradictorio**, debido a que mediante el mecanismo de competitividad cambiaria, impulsado por factores estructurales, el país atrasado logra atenuar su restricción externa, es decir logra obtener las divisas necesarias para financiar su proceso de acumulación de capital, pero al mismo tiempo agrava el **intercambio desigual de trabajo desfavorable** por la vía del comercio internacional. Para Astarita, esta contradicción es inherente a la inserción de la economía subdesarrollada en el mercado mundial, afirma que “un TCR alto empeora las condiciones de transferencia del plusvalor, pero alivia la restricción externa, al permitir la obtención de divisas para efectuar esa transferencia” (Astarita, 2018b).

Carchedi y Roberts (2021) advierten esta contradicción cuando mencionan que la devaluación empobrece el trabajo y debilita el capital de la economía en su conjunto, pero enriquece a los capitales exportadores; en este contexto, indican que mientras la tasa de ganancia de los exportadores aumenta, la del país dominado cae. Desde nuestro punto de vista, los capitales exportadores de un país subdesarrollado pueden competir y participar en el comercio internacional vía devaluación y obtener una tasa de ganancia mayor a la tasa de ganancia media, sin embargo, en términos de valor, el intercambio desigual de trabajo desfavorable se fortalece a nivel del conjunto de la economía.

4.4.2 Determinantes coyunturales del tipo de cambio nominal en los países subdesarrollados

La determinación y la evolución del tipo de cambio nominal en los países subdesarrollados, además de estar mediadas por **factores estructurales** asociados principalmente a las productividades relativas, se explican también a través de diversos **factores coyunturales** que se montan sobre los factores estructurales; estos pueden ser de carácter macroeconómico o especulativo y pueden amplificar o controlar el comportamiento errático del tipo de cambio nominal.

En primer lugar, el tipo de cambio nominal está determinado coyunturalmente por la tasa de inflación. Por ejemplo, el tipo de cambio nominal alto, que implica el encarecimiento del dólar y del costo de las mercancías importadas, impulsa procesos inflacionarios que propician nuevos impulsos a tipo de cambio alto, lo cual desemboca de nuevo en coyunturas de inflación alta o incluso hiperinflación. Este hecho es recurrente en Argentina (Astarita, 2018); cuando la inflación es impulsada por la depreciación nominal del peso argentino, los sindicatos buscan recuperar el poder adquisitivo de su salario; si lo recuperan, el capital responde de nuevo con aumento de precios, lo que lleva a una nueva devaluación del tipo de cambio nominal y a la subsiguiente inflación o hiperinflación. De este modo, el tipo de cambio nominal se encuentra determinado por el crecimiento en espiral del tipo de cambio nominal, de los precios y de los salarios nominales. La nueva depreciación nominal del peso está en función de cómo se resuelva el conflicto distributivo entre el capital y el trabajo. En este caso, el tipo de cambio nominal está determinado coyunturalmente por la tasa de inflación, mediada, a su vez, por el tipo de cambio nominal y la lucha de clases.

En segundo lugar, el tipo de cambio nominal está determinado coyunturalmente por el tipo de política cambiaria que instrumente el Estado; por ejemplo, México, desde la década de los noventa ha utilizado un régimen de tipo de cambio flexible administrado con el fin de que un tipo de cambio estable sirva como ancla del sistema de precios; Argentina, en la década de los noventa, en el marco de la ley de convertibilidad (1991-2002), utilizó un tipo de cambio fijo para estabilizar la moneda en el contexto de la hiperinflación, lo que implicó la revalorización real de la moneda doméstica; a partir del 2002, paso a un régimen de tipo de cambio flexible, lo que implicó la devaluación sistemática de la paridad, ante lo cual el gobierno en 2008 ancló el tipo de cambio nominal para frenar la inflación derivada de las devaluaciones sucesivas; en 2021 recurrió a lo mismo, pero en este caso para hacer frente a las devaluaciones sucesivas a partir del 2018. Mientras en México la política cambiaria, subordinada a la política de control de la inflación, conduce a la sobrevaluación del tipo de cambio nominal en detrimento de la balanza comercial,

en Argentina, el ajuste devaluatorio vía precios relativos aplicado en 1976, 1981 y 2001, mejoró la balanza comercial a través de la depreciación real de la moneda durante varios años.

En tercer lugar, en el contexto de la desregulación de la cuenta de capital en los países subdesarrollados a partir de 1990, ha habido una extraordinaria movilidad de capitales; la entrada y salida de capitales extranjeros productivos (IED) e improductivos (IEC), aprovechando las perspectivas de rentabilidad, inciden en la determinación coyuntural del tipo de cambio nominal; la salida (entrada) de capitales contribuye a depreciar (apreciar) nominalmente el tipo de cambio; la reversión de estos flujos, en contexto de incertidumbre, pueden hundir el valor de la moneda. Los casos de Turquía y de Argentina son un ejemplo de países abandonados por las entradas de capitales (Husson, 2018). Para mantener los flujos de capital estables, México ha recurrido a las políticas neoliberales que consiguen garantizar la valorización efectiva de los capitales, las cuales son: la privatización, la reducción de la intervención de Estado, liberalización comercial, la liberalización de la cuenta de capital, la flexibilización del mercado laboral, la política fiscal y monetaria restrictiva, la política de tipo de cambio estable. Dichas políticas ofrecen seguridad a los capitales extranjeros que invierten en el país receptor.

4.4.3 Tipo de cambio nominal y desregulación de la cuenta de capital en los países subdesarrollados.

En el contexto de la desregulación de la cuenta de capital de la balanza de pagos, el carácter **contradictorio** de la inserción adquiere otra dimensión que es importante mencionar. Según la teoría neoclásica, en particular el modelo *Mundell-Fleming*, supone que los flujos de capitales pueden financiar el déficit en cuenta corriente que sufre un país, sin embargo, la entrada de capitales, en el contexto de la apertura financiera, contribuye a apreciar el tipo de cambio nominal y eso afecta negativamente la balanza comercial, agravando el desequilibrio en la cuenta corriente.¹⁸⁷

Por otro lado, la teoría neoclásica postula que lo que interesa, en el contexto de una economía abierta, es el resultado de la balanza de pagos y las reservas internacionales; “mientras estos se mantengan en la cuantía requerida por el déficit externo, se supone no habrá serios problemas” (Nadal, 2020b, p. 38). En México, por ejemplo, los déficits en cuenta corriente en el contexto de la política de tipo cambio estable, se pueden mantener durante bastante tiempo si esta cuenta se financia con la entrada de capitales; de modo que la posibilidad de tipo de cambio nominal

¹⁸⁷ Por ejemplo, en México, el desbalance en la cuenta corriente ha sido financiada, desde la década de los noventas, por la vía de la cuenta de capitales, no obstante, ello, la balanza comercial ha sido sistemáticamente deficitaria; entre 1982 y noviembre de 2018 las exportaciones como proporción del PIB se elevaron del 19% al 36%, sin embargo, este esfuerzo resultó anulado por las importaciones cuyo ritmo de crecimiento fue mayor y pasaron del 19% al 40% del PIB (Nadal, 2020b, p.26).

sobrevaluado se puede mantener a pesar de que existan desequilibrios en la balanza comercial y en la cuenta corriente; esto es posible siempre y cuando la balanza de pagos se mantenga equilibrada o superavitaria.¹⁸⁸ Para Astarita (2010), desde la perspectiva neoclásica, en este caso, el sector externo está en equilibrio, pero desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, se trata de un equilibrio no avalado por la productividad global de la economía.

La tendencia a establecerse un desequilibrio externo estructural, sustentado en la acumulación de reservas, lo enfrentan países subdesarrollados que se han comprometido a priorizar políticas de estabilidad cambiaria a favor del capital financiero y especulativo en detrimento de los capitales del sector de bienes transables; en este caso “el tipo de cambio deja de ser una variable de ajuste para corregir desequilibrios en la balanza comercial o en la cuenta corriente y se convierte en un instrumento para atraer y mantener el flujo de capitales” (Nadal, 2020c, p.109) y para garantizar la rentabilidad de los mismos por un periodo bastante largo, lo que implica que la política de devaluación para garantizar la **competitividad cambiaria** del sector productivo pasa a segundo plano (PROCIENTEC y Nadal, 2001).¹⁸⁹

Sin embargo, en el marco de la competencia capitalista y de los problemas estructurales vinculados a la baja productividad de las economías subdesarrolladas, los desequilibrios en la balanza comercial y en la cuenta corriente no pueden sostenerse de forma indefinida, más aún cuando dichos problemas se agravan en la medida que su productividad relativa retrocede en el contexto de su inserción subordinada, limitada y contradictoria.

4.4.4 Tipo de cambio nominal mediado por la competencia intercapitalista intersectorial

Desde nuestra perspectiva, los diferentes niveles de competencia intercapitalista juegan un papel importante en la determinación del tipo de cambio nominal en los países subdesarrollados. Con base en Astarita (2014 b), se plantea que, en el contexto de la competencia intersectorial, el tipo de cambio alto garantiza alta rentabilidad en el sector de bienes transables en detrimento del sector de bienes no transables. Así, a través de la competitividad monetaria, mediada por la vía cambiaria, se garantiza una rentabilidad alta (baja) en el sector de bienes transables (no transables). Al mismo tiempo, a través de esta mediación, el país subdesarrollado se ve perjudicado en la distribución internacional de valor, lo cual constituye la expresión del carácter contradictorio de la inserción. Si se incorpora en el análisis el sector de bienes transables que

¹⁸⁸ “El nivel del déficit comercial y corriente en la segunda década del siglo (1,4% del PIB) dista mucho de los niveles de 1980-1983, 1991-1994 —el último año, el de la crisis, fue del 8,3%—, pero el problema es que se compensa con capitales de corto plazo” (Nadal, 2020b, p.37).

¹⁸⁹ Algo similar sucede con los países de la zona euro, los cuales, al operar con una sola moneda, no la pueden devaluar por sí mismos.

tiene una alta productividad por ventajas naturales, está dinámica de competencia intersectorial se acentuará. En este caso, un tipo de cambio alto garantizará una mayor tasa de rentabilidad a los capitales que generan renta respecto a los capitales del sector transable que no gozan de este tipo de condiciones.

A la inversa, en el contexto de la competencia intersectorial, el tipo de cambio nominal bajo garantiza alta rentabilidad en el sector de bienes no transables en detrimento del sector de bienes transables. El sector exportador de bienes transables, a través de la dimensión monetaria, pierde competitividad en el mercado mundial y, al mismo tiempo, debilita su intercambio desigual de trabajo desfavorable, lo cual constituye la otra cara del carácter contradictorio de la inserción. Con un tipo de cambio bajo, el sector de alta productividad por ventajas naturales si bien dejará de obtener los superbeneficios que obtenía con tipo de cambio alto, no dejará de ser rentable internacionalmente por las ventajas naturales que posee.

Conclusiones generales

En la tesis se plantearon dos preguntas principales, ambas ligadas al objetivo general, en particular: i) cómo opera la ley del valor en el mercado mundial y ii) cómo se define la competitividad internacional. Ambas interrogantes se respondieron en el capítulo cuatro, *Una interpretación de la ley del valor en su aplicación internacional y de la categoría de competitividad internacional*. Ambas interpretaciones se fundamentaron con base en las principales tesis marxianas (teoría del valor, teoría del dinero, teoría de la explotación, teoría de la competencia) y en lo que Marx ocasionalmente discutió respecto a cómo opera la ley del valor en su aplicación internacional, pero también se sustentaron en el examen de las teorías clásicas del comercio internacional, fundamentalmente la de David Ricardo y la de Adam Smith, y en el examen de las tres posturas marxistas que se expusieron en el capítulo tres. Las distintas aportaciones teóricas sirvieron para dilucidar una postura propia respecto a la problemática principal de la tesis.

En esta tesis se argumentó que la ley del valor en el mercado en su aplicación internacional opera con especificidades que la distinguen del caso nacional; esto se debe a que el espacio mundial de valor posee una lógica desigual que se reproduce y se profundiza a través del libre comercio competitivo; es bajo esta estructura compleja que se puede entender por qué el funcionamiento de la ley del valor en el comercio internacional se transforma profundamente en el mercado mundial. Se argumentó además que un país subdesarrollado, con una productividad media nacional por debajo de la media internacional, puede participar en el comercio exterior y ganar cuotas de mercado a través del mecanismo del tipo de cambio nominal; no obstante, a pesar de que puede volverse monetariamente competitivo, al mismo tiempo, pierde competitividad estructural al intensificarse el intercambio desigual de trabajo desfavorable. Se requiere, por tanto, particularizar una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional que se distinga del caso nacional. A continuación, se indican los caminos alternativos que se requieren para el desarrollo de dicha teoría desde una perspectiva marxista.

En primer lugar, debe ser una teoría que explique la creciente desigualdad dentro de los espacios nacionales de valor y entre ellos. Una teoría que se aparte demasiado de esta realidad concreta, deja de ser útil para comprender la dinámica y las contradicciones de la estructura económica mundial capitalista. Dicha teoría debe resolver cómo el libre comercio competitivo acrecienta el desarrollo desigual en el mercado mundial por la operación de la ley del valor. Debe ser capaz de esclarecer la relación de causalidad entre el comercio internacional y la creciente desigualdad tanto en la economía mundial capitalista como en las economías nacionales.

En segundo lugar, debe responder cómo funciona la ley económica que regula el valor de cambio de las mercancías que se venden en el comercio internacional, pero también cómo se impone ésta a través de la competencia en el marco de relaciones sociales cosificadas. En este mismo contexto, debe esclarecer cuáles sobre las implicaciones singulares del funcionamiento de la ley del valor en el mercado mundial, por ejemplo, el intercambio de valores no equivalentes en el comercio internacional. Además, debe resolver por qué en el mercado mundial los precios monetarios se comparan a través de los valores, dados las monedas nacionales, la moneda mundial y el tipo de cambio nominal. En definitiva, debe desarrollar la tesis que exprese los determinantes del valor de cambio en el plano internacional.

En tercer lugar, debe definir las ganancias y pérdidas que conlleva el comercio internacional, principalmente en términos de valor, ya que el intercambio desigual de trabajo, vinculado al libre comercio competitivo, implica un desarrollo o un retroceso de las fuerzas productivas, lo cual explica la dialéctica desarrollo/subdesarrollo en el mercado mundial. Si bien es cierto que la competitividad monetaria, vía cambiaria, enriquece a los capitales tanto de los países desarrollados como de los subdesarrollados, también es cierto que dicha competitividad opera objetivamente en el acrecentamiento continuo del intercambio desigual de trabajo, favorable en los países desarrollados y desfavorable en los países subdesarrollados.

En cuarto lugar, debe partir del supuesto del mercado mundial como totalidad, por la razón de que éste es la condición a través de la cual existen las relaciones entre los espacios nacionales de valor, pero a su vez, constituye la unidad a través de la cual existen las relaciones de intercambio en cada espacio nacional de valor. Bajo este marco, la teoría debe responder cómo actúa la ley del valor en y a través del mercado mundial, en el sentido de que el espacio mundial de valor es mediador de los espacios nacionales de valor a través de la moneda mundial y éstos, a su vez, son mediadores del mercado mundial a través de las monedas nacionales y el tipo de cambio nominal. Asimismo, debe dilucidar el contenido y la forma del tipo de cambio nominal; desde nuestra perspectiva, éste se determina endógenamente en la totalidad del mercado mundial.

En quinto lugar, bajo el supuesto de mercado mundial como el universal, debe responder cómo la ley del valor, que opera en cada espacio nacional de valor, reproduce en su seno el desarrollo desigual y cómo la misma ley, que opera con particularidades diferentes en el espacio mundial de valor, reproduce de manera continua y creciente el desarrollo desigual entre los países desarrollados y subdesarrollados.

En sexto lugar, debe de distinguir los espacios de valor, el nacional y el mundial, en los que la ley del valor actúa; ello con el objetivo de distinguir los diferentes efectos de su funcionamiento en cada espacio. Cabe subrayar que, las categorías país desarrollado y país subdesarrollado deben ser explicadas en función de su respectivo nivel de desarrollo capitalista, el cual está en función, en primera instancia, de la jerarquía en los niveles de composición de capital nacionales, la cual determina, a su vez, la jerarquía en los niveles de productividad del trabajo nacionales; en donde ambas estructuras jerárquicas se determinan recíprocamente.

En séptimo lugar, tiene que explicar los factores que determinan la competitividad estructural, en particular, los determinantes de los TTSN nacionales. Bajo este marco analítico, se podrá comprender que la productividad social media en cada país, ligada al desarrollo de sus fuerzas productivas respectivas, es un determinante importante de la competitividad estructural pero no el único, ya que es necesario considerar, además de las condiciones sociales de producción, las condiciones sociales de explotación y las condiciones de valorización del capital social de cada nación como determinantes que inciden en dicha competitividad.

En octavo lugar, debe teorizar la competitividad internacional desde dos puntos de vista, en términos monetarios y en términos de valor. De este modo se podrá comprender, por un lado, cómo la competitividad monetaria (vía cambiaria o vía salarial) incide en la rentabilidad de los capitales en los países subdesarrollados, los cuales pueden obtener una tasa de ganancia mayor a la tasa general de ganancia y, por otro lado, cómo la competitividad cambiaria incide en el intercambio desigual de trabajo en el comercio internacional, dada la competitividad estructural en cada país; argumentamos que incide de manera favorable siempre en los países desarrollados y de forma desfavorable siempre en los países subdesarrollados, independientemente de si el tipo de cambio está justivaluado, subvaluado o sobrevaluado.

En noveno lugar, debe partir del supuesto de la existencia de una estructura jerárquica de países en el mercado mundial que está condicionada, además, por los determinantes estructurales y coyunturales del tipo de cambio nominal, los cuales inciden directa e indirectamente en la distribución internacional del valor, respectivamente.

En décimo lugar, tiene que dar cuenta de los determinantes dinámicos del tipo de cambio nominal, estructurales y coyunturales, en el contexto de una economía mundial, en la cual operan mecanismos de competitividad internacional, de carácter monetario y de carácter estructural; bajo este enfoque, se podrá comprender, por un lado, el papel que juega el Estado en la competencia intercapitalista como mediador indirecto tanto de la competitividad cambiaria como de la distribución internacional del valor y, por otro lado, el papel que juega la productividad

relativa como mediadora directa de ambos fenómenos. Al tomar en cuenta esto, se podrá esclarecer cómo el intercambio desigual de trabajo en el comercio internacional es originado de manera conjunta por las diferencias de productividad entre las economías nacionales y por la dinámica del tipo de cambio nominal. Además, se podrá comprender por qué países subdesarrollados, con desventaja absoluta en la mayoría de sus mercancías, pueden exportar éstas bajo condiciones de competitividad monetaria favorable.

En onceavo lugar, debe partir del supuesto de la existencia de una estructura jerárquica monetaria en el mercado mundial (monedas nacionales incluida la moneda mundial); bajo este marco, se podrá comprender el intercambio de valores no equivalentes en el comercio internacional y, por ende, la tendencia a la profundización del desarrollo desigual en el mercado mundial. Es necesario retomar la hipótesis de Marx que indica que la cantidad de trabajo social incluida en las mismas horas de trabajo dentro de un país siempre tiene el mismo valor y se expresa en el mismo precio, sin embargo, la misma idea no es aplicable en el mercado mundial, ya que en éste la hora de trabajo nacional más intensiva del país desarrollado se expresa en una mayor cantidad de dinero que la hora de trabajo nacional menos intensiva del país subdesarrollado. Bajo este marco, es posible comprender el papel que juega la moneda nacional, que funge como dinero mundial, en la distribución internacional del valor y, por ende, en el desarrollo desigual en el mercado mundial.

Una teoría que explique la desigualdad creciente entre los países desarrollados y países subdesarrollados en el marco del funcionamiento de la ley del valor en el mercado mundial, nos conduce a pensar sobre la salida que se requiere para afrontar la aguda y lacerante situación que vive la humanidad debido al libre comercio competitivo. Bajo esta perspectiva teórica es imposible situarnos en el dilema libre comercio o proteccionismo, la erradicación del profundo desarrollo desigual debe lograrse saliendo de las relaciones sociales capitalistas cosificadas, fruto del desarrollo desigual creciente en el mercado mundial y base de la competencia capitalista.

Sin duda, el reto que tiene enfrente el desarrollo de una teoría del valor en el mercado mundial y competitividad internacional es enorme; la obra de Marx constituye un referente teórico metodológico que brinda los fundamentos necesarios para emprender el análisis teórico de dos aspectos relevantes para comprender la dinámica y las contradicciones inherentes al espacio mundial de valor, a saber, la operación de la ley del valor en el mercado mundial y la competitividad internacional.

Bibliografía

- Astarita, R. (2006). *Valor, mercado mundial y globalización*. Buenos Aires: Kaicron
- Astarita, R. (2009). *Monopolio, imperialismo e intercambio desigual*. Madrid: Maia.
- Astarita, R. (2010). *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo. Tipo de cambio y renta agraria en la Argentina*. Argentina: Universidad Nacional de Quilmes
- Astarita, R. (2014a). *Tipo de cambio: un enfoque alternativo para un país dependiente*.
<http://rolandoastarita.com/nctipodecambio.htm>
- Astarita, R. (5 de junio de 2014b). *Tipo de cambio y teoría del valor trabajo (2)*.
<https://rolandoastarita.blog/2014/06/15/tipo-de-cambio-y-teoria-del-valor-trabajo-2/>
- Astarita, R. (6 de julio de 2014c). *Tipo de cambio y teoría del valor trabajo (1)*.
<https://rolandoastarita.blog/2014/06/07/tipo-de-cambio-y-teoria-del-valor-trabajo-1/>
- Astarita, R. (31 de agosto de 2018a). *Las crisis y el tipo de cambio en perspectiva*.
<https://rolandoastarita.blog/2018/08/31/la-crisis-y-el-tipo-de-cambio-en-perspectiva/>
- Astarita, R. (5 de septiembre de 2018b). *Argentina: tipo de cambio y desarrollo deformado*.
<https://rolandoastarita.blog/2018/09/05/argentina-tipo-de-cambio-y-desarrollo-deformado/>
- Astarita, R. (28 de febrero de 2021). *Marx, Mill y la teoría de las ventajas comparativa*.
<https://rolandoastarita.blog/2021/02/28/marx-mill-y-la-teoria-de-las-ventajas-comparativas/>
- Bonefeld, W. (2013). Más allá de las relaciones internacionales: acerca del mercado mundial y el estado-nación. En Kan, Julián y Pascual, Rodrigo (compiladores), *INTEGRADOS (?) Debates sobre las relaciones internacionales y la integración regional latinoamericana y europea*. Buenos Aires: IMAGO MUNDI.
- Cámara, S. y Mariña, F. (2010). Naturaleza y perspectivas de la actual crisis: una caracterización marxista de largo plazo. *Revista Política y Cultura*. otoño, núm. 34, 7-31.
- Carchedi, G. (1991). *Frontiers of Politic Economy*. Londres y Nueva York: Verso.
- Carchedi, G. y Roberts, M. (2021). The Economics of Modern Imperialism. *Historical Materialism*. 29.4, 23-69.
- Ciencia, P. S., Desarrollo, T.Y., y Nadal, A. (2001). Contradicciones del Modelo de Economía

- Abierta. *Documento de trabajo No. 1-01*. [Archivo PDF]. USA: El Colegio de México.
<https://www.bu.edu/eci/files/2019/06/Contradicciones-del-MECA.pdf>
- Dosi, G., Pavitt, K. y Soete, L. (1993). *La Economía del Cambio Técnico y el Comercio Internacional*. México: CONACYT y SECOFI.
- Emmanuel, A. (1979). *El intercambio desigual. Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*. México: Siglo XXI.
- Emmanuel, A. (1990). El intercambio desigual. En S. Amin, Ch. Bettelheim, A. Emmanuel, Ch. Palloix. *El imperialismo y comercio internacional. El intercambio desigual*. México: Siglo XXI.
- Fine, B. y Saad-Filho, A. (2014), *El capital de Marx*. México: FCE
- Foladori, G. (1986). Los niveles de la competencia y las formas de la renta, En G. Foladori (compilador). *Estudios Sobre la Teoría de la Renta del Suelo*. México: Universidad Autónoma de Chapingo.
- Foladori, G. y Melazzi, G (2009). *La economía de sociedad capitalista y sus crisis recurrentes*. Montevideo: Universidad de la República, CSEAM.
<http://ricaxcan.uaz.edu.mx/jspui/bitstream/20.500.11845/257/1/Foladori%2C%20Melazzi.%20economiasociedadcapitalista.pdf.mx>
- Foley, D. (1989). *Para entender el capital*. México: FCE.
- Guerrero, D. (1995). *Competitividad: teoría y política*. España: Ariel.
- Guerrero, D. (1996). Un Marx imposible: el marxismo sin teoría laboral del valor, *En Documentos de Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales* [Archivo PDF].
<https://eprints.ucm.es/id/eprint/6621/1/9617.pdf> m.es)
- Guerrero, D. (2003). Precios de mercado y valores-trabajo en España a partir de las últimas tablas de insumo-producto. En J. Callicó, R. Bouchain, A. Mariña, E. González (coordinadores). *Insumo-producto regional y otras aplicaciones*. México: UAM-A, IIEc, UNAM, SEIJAL, SIMORELOS.
- Gill, L. (2002). *Fundamentos y límites del capitalismo*. España: Trotta.
- Husson, M. (1999). *¿Perecuación a escala mundial? Formas contemporáneas de la determinación del trabajo socialmente necesario*. Traducción de Arturo Anguiano. [Archivo PDF]. <http://hussonet.free.fr/leyvalor.pdf> free.fr)

- Husson, M. (2018). Crisis económica y desórdenes mundiales mundiales. *Revista Viento sur*. <https://vientosur.info/crisis-economica-y-desordenes-mundiales/>
- Katz, C. (2013). Intercambio Desigual en Latinoamérica. *Problemas Del Desarrollo. Revista Latinoamericana De Economía*, 20,79.
- Kindleberger, Ch. (1972). *Economía Internacional*. España: Aguilar.
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2003). *Economía Internacional. Teoría y Política*. España: Mc Graw Hill.
- Prates, D.M., y Pereira, J.M. (2021). Currency hierarchy, monetary sovereignty and macroeconomic policy autonomy: a framework based on the French Monetary Institutionalism and the Regulation School. *Historical Materialism*. 29.4, 23–69, doi:10.1163/1569206X-12341959
- Mandel, E. (1979). *El capitalismo tardío*. México: Ediciones Era.
- Mariña, A. (2007). *La determinación del valor como precio de producción de mercado en un marco de desequilibrio intersectorial de mediano plazo: un modelo marxista de capital circulante* [Tesis de Doctorado, Universidad Nacional Autónoma de México]. <http://132.248.9.195/pd2007/0614778/Index.html>
- Mariña, A. (2008). Un modelo marxista de determinación de valores y precios normales en un horizonte temporal de medio plazo, En S. Cámara, E. Ortiz Cruz, M. Robles (Coordinadores), *Reproducción y capital. Equilibrio y desequilibrio desde una perspectiva crítica de la economía*. México: UAM-A.
- Mariña, A. y Rangel, R. (2011). Diferencias salariales intrasectoriales y valorización del capital: una perspectiva marxista desde el capital individual. *Denarius*, núm. 23, 96.
- Martínez G. (2005). Plusvalor, ingreso de trabajadores autónomos y diferencias nacionales de tasas de plusvalor. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. Volumen 35, número 142, julio-septiembre, 11-35.
- Marx, K., y Engels, F. (1847). *Manifiesto del partido comunista*, España: Alianza editorial, 2019
- Marx, K. (1848, 9 de enero). *Discurso sobre el libre comercio*. Sesión pública de la Sociedad Democrática de Bruselas en Miseria de la filosofía.
- Marx, K. (1857-1858). *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse)1857-1858*, Vol. 1. México: Siglo XXI, 2007.

- Marx, K. (1857-1858a). *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858*, Vol. 2. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1859). *Contribución a la crítica de la economía política*. México, Siglo XXI, 2008
- Marx, K. (1862-3). *Teorías de la plusvalía*, Tomo II. México: FCE, 1980.
- Marx, K. (1862-3). *Teorías de la plusvalía*, Tomo III. México: FCE, 1980.
- Marx, K. (1867). *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Vol. 1. México: Siglo XXI, 2011.
- Marx, K. (1867). *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Vol. 2. México: Siglo XXI, 2013.
- Marx, K. (1867). *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Vol. 3. México: Siglo XXI, 2013.
- Marx, K [Engels Friedrich] (1885). *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo II, Vol. 4. México: Siglo XXI, 2011.
- Marx, K [Engels Friedrich] (1894). *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo III, Vol. 7. México: Siglo XXI, 2011.
- Marx, K [Engels Friedrich] (1894). *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo III, Vol. 6. México: Siglo XXI, 2011.
- Marx, K. [Engels Friedrich] (1894). *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo III, Vol. 8. México: Siglo XXI, 2000.
- Matsui, K. (1951). On the Theory of International Money. *Memoirs of the Faculty of Economics in the Kyoto University*, vol. XXI, núm. 1.
- Matsui, K. (1970). The Marxian Theory of International Value, *Memoirs of the Faculty of Economics in the Kyoto University*, vol. XL, núm. 2.
- Mazzucato M. (2014). Tecnología, innovación y crecimiento. *El Estado emprendedor. Mitos del sector público frente al privado*. Barcelona: RBA LIBROS
- Morales, Raúl (2001). *Las relaciones económicas con el exterior, la balanza de pagos y el mercado de divisas*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Nadal, A. (2020a). Dinero endógeno y política macroeconómica: la creación monetaria por los bancos comerciales privados, En A. Nadal. *Pensar fuera de la caja: la economía mexicana*

- y sus posibles alternativas*. Serie Estudios y perspectivas, No. 182. México: CEPAL.
- Nadal, A., Aguayo, F. y Chávez, M. (2020b). El legado del neoliberalismo en México. En A. Nadal, *Pensar fuera de la caja: la economía mexicana y sus posibles alternativas*. Serie Estudios y perspectivas, No.182, México: CEPAL.
- Nadal, A. (2020c). Política monetaria. En A. Nadal, *Pensar fuera de la caja: la economía mexicana y sus posibles alternativas*. Serie Estudios y perspectivas, No. 182, México: CEPAL.
- Nieto, M. (2015). *Cómo funciona la economía capitalista. Una introducción a la teoría del valor trabajo de Marx*, Madrid: Escobar y Mado.
- Ohlin, B. (1933). *Comercio interregional e internacional*. Cambridge: Universidad de Harvard
`Prensa.
- Palloix, C. (1975). *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*. México, Siglo XXI.
- Ricardo, D. (1817). *Principios de economía política y tributación*. México: Fondo de Cultura Económica, 1973.
- Rosdolsky, R. (1968). *Génesis y estructura de El capital de Marx (estudios sobre los Grundrisse)*. México: Siglo XXI, 1978.
- Rubin, I. (1974). *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*. Argentina: Cuadernos de Pasado y Presente.
- Ruiz-Nápoles, P. (2004). The purchasing power parity theory and Ricardo's theory of value. *Contributions to Political Economy*, 23, 65-80.
- Sachs, J. y Larraín, F. (2002). *Macroeconomía en la economía global*. Buenos Aires: Pearson Prentice Hall.
- Shaikh, A. y Antonopoulous, R. (1998). Explaining long-term Exchange rate behavior in the United States and Japon. *Levy Economics Institute Working Paper. No. 250*, 1-28.
- Shaikh, A. (1990). *Valor, acumulación y crisis*. Bogotá: Tercer mundo editores.
- Shaikh, A. (1991). Competition and Exchange Rates. Theory and Empirical Evidence. Department of Economics, *New School University Working Paper. No. 25*, 1-16.
- Shaikh, A. (1996). Free Trade, Unemployment and economic Policy. En John Eatwell, ed. *Global Unemployment: Lass of Jobs in the 90's*. Nueva York: M.E. Sharpe, Armonk.

- Shaikh, A. (1999). Los tipos de cambio reales y los movimientos de capital. En D. Guerrero (ed.), *Macroeconomía y crisis mundial*. Madrid: Trotta
- Shaikh, A. (5 de abril de 2003) *La globalización y el mito del libre comercio* [Artículo de la conferencia]. Conferencia sobre La globalización y los mitos del libre comercio. New School University, Nueva York.
- Shaikh, A. (2009). *Teorías del comercio internacional*. Madrid: Maia
- Shaikh, A. (2016). *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*. Oxford: Oxford University Press
- Smith, A. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: FCE, 1981.
- Valle, A. (1991). *Valor y precio: una forma de regulación del trabajo social*, México: UNAM.
- Valle, A. (2000). Desarrollo desigual y competitividad. En J. Arriola y D. Guerrero (eds.). *La nueva economía política de la globalización*. Bilbao: Universidad del País Vasco/ Euskal Herriko Unibertsitatea.
- Valle, A. (2009). Hay que desarrollar la teoría económica marxista. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. vol. 40, núm. 156, enero-mazo,195-209.
- Valle, A. y Martínez, G. (2021). Labor productivity and marxist theory of labour value. *World Review of Political Economy*, Vol. 11, No. 3. DOI: 10.14293/S2199-1006.1.SOR-UNCAT.CLIVMXW.v1