

# Una revisión crítica de las Tesis de Prebisch-Singer y una explicación del deterioro de los términos de intercambio basada en la Ley del Valor Trabajo

Diciembre de 2006

---

*“Para el Banco y el Fondo la hipótesis de Prebisch-Singer fue ‘la verdad que no osó decir su nombre’. ¡El Gran Satán!”*  
Hans Singer<sup>1</sup>

## Introducción

Hacia fines de los años setenta un asistente cercano a Martínez de Hoz<sup>2</sup>, acérrimo representante del incipiente neoliberalismo en América Latina y entonces Ministro de Economía del Gobierno dictatorial en Argentina, en declaraciones ante los medios de comunicación sostuvo que “que era lo mismo producir caramelos que acero”, dando cuenta de la despreocupación e indiferencia de aquel gobierno dictatorial argentino sobre la el tipo de especialización productiva y comercial que debía encarar Argentina como país<sup>3</sup>.

Ese gobierno coincide, justamente, con el comienzo de un período de aproximadamente treinta años en los que en Argentina se produjo un proceso de desindustrialización acelerada –con la pérdida de los acervos tecno-productivos que ello implica- y reprimarización de la oferta exportable –concentrada actualmente en los diversos productos relacionados al complejo sojero. A su vez, este proceso ha traído como consecuencia una importante ralentización de las tasas de crecimiento promedio de la economía, una fuerte reducción de la inversión productiva y una significativa pauperización de la población, lo que se refleja en altos índices de desempleo, pobreza e indigencia que se verifican en la actualidad, a pesar de la disminución que sufrieron en los últimos cuatro.

Actualmente, las recomendaciones de política que comenzaron allá por la década de los setenta sobre la “correcta” especialización productiva y comercial basada en las ventajas comparativas existentes en la región se encuentran más vigentes que nunca. Es más, la pronunciada mejora de los términos de intercambio que se ha producido en los últimos años bajo el pulso del proceso de industrialización acelerada que están llevando algunos países asiáticos –visiblemente China e India- ha levantado nuevas voces a favor de la especialización productiva y comercial en aquellos productos en los cuales los países de América Latina cuentan con ventajas comparativas de carácter estático, fundamentalmente, alimentos y materias primas destinados a su elaboración en los países centrales o de reciente industrialización<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Singer, Hans (1992), “Presiones de la deuda, políticas de ajuste y deterioro de los términos de intercambio en países en desarrollo”, en Montuschi, Luisa y Singer, Hans (compiladores): Los problemas del desarrollo en América Latina: homenaje a Raúl Prebisch, FCE.

<sup>2</sup> Hasta nuestros días sobrevive la polémica sobre quien fue el primero en pronunciar la existencia de una falsa disyuntiva de hierro, en aquellos años, entre producir acero o caramelos. Algunos atribuyen estas palabras directamente al entonces Ministro de Economía; otros sostienen que su original autor fue Alejandro Estrada, quien integraba el equipo económico de Martínez de Hoz desempeñándose como Secretario de Comercio; el resto asegura que esa tristemente célebre frase fue vociferada por Walter Klein, un oscuro representante de la “burguesía nacional” que se desempeñó como Secretario de Estado para la Coordinación y la Programación Económica dentro del equipo económico de Martínez de Hoz. No obstante, la polémica sobre quien acuñó originalmente la frase en nada modifica el asunto; todos ellos pertenecieron a un grupo de poder que enarbó las banderas del liberalismo económico y la especialización productiva y comercial de acuerdo a las ventajas comparativas (estáticas) de Argentina.

<sup>3</sup> Casualmente, 30 años después de transcurrida esa polémica, las dos principales empresas industriales de Argentina y las que en mejor forma han podido transnacionalizarse son, justamente, una productora de acero y la otra de caramelos.

<sup>4</sup> ¿Casualmente?

<sup>4</sup> “¿Por qué extraña razón se preocupan los argentinos y los uruguayos por exportar automóviles en vez de vacas, cuando el kilogramo de automóviles presenta, en la actual coyuntura, el mismo precio que el kilogramo de vacas?” Esta pregunta, realizada por el Sr. Hubert Escaith, Director de la División de Estadísticas y Proyecciones Económicas de CEPAL en ocasión de la Séptima Edición de la Escuela de Verano sobre Economías Latinoamericanas, que realizó dicha institución

El presente trabajo tiene por objeto, pues, comenzar a contestar esta polémica. Sólo comenzar, en tanto el conjunto de los argumentos y razones que inclinarían la balanza a favor de una determinada especialización productiva y comercial sería inabordable en un ensayo de estas características. Por consiguiente, se analizará aquí uno de los razonamientos más tradicionales al respecto: la existencia de deterioro de los términos de intercambio en aquellos países que se especializan en la producción y exportación de productos primarios o de bajo nivel de elaboración.

La distribución de la materia de este ensayo es la siguiente. En el primero de los apartados se exponen, con gran nivel de detalle, las causas por las cuales se produce el deterioro de los términos de intercambio a partir de las que se han dado en llamar “las Tesis de Prebisch-Singer”. En efecto, de modo de abrazar de la manera más holística posible el pensamiento tanto de Prebisch como de Singer a este respecto, se da paso al análisis de una serie de textos de relevancia tanto política como académica, escritos, además, en períodos distintos que abarcan un lapso de más de treinta años.

Particularmente, se han escogido cinco de ellos. El primero, escrito en 1949<sup>5</sup>, es la introducción al primer Estudio Económico anual de la CEPAL, en donde Prebisch exponía por primera vez sus ideas respecto de la necesidad de industrialización en América Latina de modo de sortear el doble escollo de la restricción externa y el deterioro de los términos de intercambio.

El segundo pertenece a Hans Singer, quizás después de Albert Hirschman, el más importante teórico del desarrollo, y fue escrito en 1950<sup>6</sup>. La importancia de este texto radica en que en él se exponen por primera vez algunos argumentos adicionales a los de Prebisch para explicar el deterioro de los términos de intercambio, que serán adoptados también por Prebisch en sus escritos posteriores y que permiten explicar con mayor detalle y fortaleza el citado fenómeno.

El tercero, de 1963<sup>7</sup>, fue escrito al cumplirse los quince años de funcionamiento de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL y presentado como documento oficial de las Naciones Unidas<sup>8</sup> al décimo período de sesiones de la CEPAL, celebrado en Mar del Plata, República Argentina, durante el mes de mayo de 1963. Su relevancia deriva de dos canales distintos: por un lado, tratábase del segundo informe de la Secretaría firmado directamente por Prebisch, hecho que no sucedía desde catorce años antes, con la presentación del anteriormente citado informe; por el otro, este documento funcionaba entonces como una suerte de resumen y estilización de los nuevos y viejos problemas económicos que había sufrido la región en los últimos quince años desde la fundación de la Secretaría de la CEPAL. Además, éste fue el último trabajo de Prebisch antes de dejar la dirección de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL.

En cuarto lugar aparece el informe escrito por Prebisch a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en el año 1964<sup>9</sup>. En este caso, su importancia radica en que a partir de esta Conferencia se pensaba en un orden comercial más justo para con los países en desarrollo<sup>10</sup> que el vigente hasta ese momento.

El quinto y último es el libro de Prebisch sobre el capitalismo periférico del año 1981<sup>11</sup>. En él, se sintetizan sus principales ideas, forjadas durante largos años al frente de diversas instituciones

---

durante el invierno santiaguino de 2006, es un claro ejemplo de la vigencia de la problemática y de las recomendaciones que emanan desde los distintos organismos internacionales, incluso de los que se suponen más “progresistas”.

<sup>5</sup> Prebisch, Raúl (1950), “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, en *Desarrollo Económico*, v. 26, N° 103, octubre-diciembre de 1986. Si bien fue escrito durante el año 1949, tal como se ha sostenido más arriba, este texto fue originalmente publicado en idioma inglés en el año 1950, para recién aparecer publicado en idioma español en el año 1962 en el *Boletín Económico de América Latina*, vol. VII, N° 1, febrero.

<sup>6</sup> Singer, Hans (1950), “Distribución de ganancias entre países inversores y prestatarios”, en *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. II, N° 2, mayo de 1950.

<sup>7</sup> Prebisch, Raúl (1963), “Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano”, FCE, México/Buenos Aires, Primera edición.

<sup>8</sup> Naciones Unidas, (E/CN.12/680), mayo de 1963.

<sup>9</sup> Prebisch, Raúl (1964), “Nueva política comercial para el desarrollo”, FCE, México, segunda reimpresión, 1979.

<sup>10</sup> Nótese que aquí Prebisch cambia la denominación de “países periféricos” hacia “países en desarrollo”, lo que denota cierta esperanza futura en las posibilidades efectivas de que éstos se desarrollen a partir de este supuesto “nuevo orden mundial”.

<sup>11</sup> Prebisch, Raúl (1981), “Capitalismo periférico. Crisis y transformación”, FCE, Primera reimpresión, México D.F.

(Banco Central de la República Argentina, CEPAL, UNCTAD) en cargos de responsabilidad tanto teórica como práctica (política).

En el segundo apartado, se presentan algunas críticas teóricas hacia las Tesis de Prebisch-Singer a partir de la Ley del Valor Trabajo (LVT) como forma de explicar el movimiento de los precios relativos de las distintas mercancías. En el tercero de los apartados se ensaya una explicación del fenómeno de deterioro de los términos de intercambio basada en la LVT y en la dinámica del cambio técnico en los distintos sectores de la economía. Por último, en el apartado cuatro, se realizan una serie de reflexiones y provocaciones finales, de modo de dar lugar a la reacción de nuestros interlocutores.

Volver a discutir el problema del deterioro de los términos de intercambio resulta hoy en día esencial en vistas de la actual coyuntura de precios internacionales que ha desatado un optimismo inusitado en los economistas latinoamericanos sobre el futuro de las economías del continente, como si esta coyuntura no fuese lo que es sino su contrario: un cambio en la estructura<sup>12</sup>. Al parecer, en este caso también la discusión y la relevancia de estos problemas presentan cierta circularidad. Se sorprendería el “viejo” Prebisch de que actualmente haya que volver a crear conciencia en la ciencia económica sobre este fenómeno<sup>13</sup>.

### **1. Visita guiada a las Tesis de Prebisch-Singer**

El contexto en el que Raúl Prebisch realiza su primer escrito<sup>14</sup> analizando el tema de la caída de los precios relativos internacionales en contra de los productos agrícolas y materias primas o, lo mismo, a favor de los productos manufacturados, es uno en donde el grueso de los países de América Latina se encontraban transitando la “etapa fácil” del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones. Efectivamente, hace ya unos años se había dejado de lado el anterior esquema de inserción internacional basado en la división internacional del trabajo a partir del aprovechamiento de sus ventajas comparativas (estáticas), exportando fundamentalmente materias primas y alimentos hacia la *metrópolis* e importando desde allí todo lo que se necesitase para facilitar este esquema: manufacturas de todo tipo, capitales e, inclusive, fuerza de trabajo. El abandono de dicho esquema de especialización productiva y comercial respondía directamente al cambio que se había producido desde finales de la Primera Guerra Mundial en las formas en que se desarrollaban las relaciones económicas a escala internacional.

En tal sentido, durante el período de entreguerras Estados Unidos de América se consolidó como potencia hegemónica<sup>15</sup>, luego de la paulatina erosión de la importancia económica, política, militar y cultural del anterior hegemón, el Reino Unido, desde comienzos de la década de 1870 con la finalización de la etapa conocida como de “*laissez faire*”, la depresión capitalista, el auge de las barreras al comercio internacional, la industrialización de nuevos países y, en última instancia, la intensificación de la competencia por el mercado mundial de las potencias económicas, fenómeno conocido como “imperialismo”<sup>16</sup>. El problema con los Estados Unidos consistía en que, a diferencia de lo que había hecho el Reino Unido durante su etapa de “reinado”, poseía un bajo coeficiente de importaciones y, por ende, no trasladaba al resto del mundo las divisas necesarias para que éste realice las importaciones esenciales para su crecimiento.

En el marco de este nuevo orden mundial, las conclusiones de las teorías clásica y marginalista no tenían correlato alguno sobre la realidad económica mundial, particularmente aquellas que

---

<sup>12</sup> Actualmente circulan en modernos *weblogs* de ciertos economistas argentinos representantes del *establishment*, sin ideas interesantes ni críticas para realizar ante la supuesta buena marcha de la economía nacional, algunos artículos de pomposos títulos tales como “¿Los términos de intercambio están *passé*? “ o, mejor aún, “¿El Chop Suey le gana a Prebisch y el deterioro de los términos de intercambio?”, en donde se pretenden refutar las Tesis de Prebisch-Singer pura y exclusivamente a partir de la observación de los términos de intercambio vigentes durante los últimos cuatro o cinco años.

<sup>13</sup> A este respecto, escribía ilusamente Prebisch hacia 1964: “Ahora se comprende mejor que hace algunos años el fenómeno del deterioro de los precios de los productos primarios”, Prebisch (1964), op. cit., p. 55.

<sup>14</sup> Prebisch (1950), op. cit.

<sup>15</sup> Si bien en 1913, antes del comienzo de la Primera Gran Guerra, Estados Unidos de América era ya la mayor economía del mundo con 1/3 de la producción mundial, luego de su finalización, hacia el año 1920, la producción de este país representaba el 42% de la producción total mundial; Hobsbawm, Eric (1990), “La era del capital, 1848-1875”, Labor Editorial Universitaria, Barcelona, capítulo 2.

<sup>16</sup> Lenin, Vladimir Ilich Uliánov (1974), “El imperialismo, etapa superior del capitalismo”, Editorial Anteo, Buenos Aires.

pregonaban el beneficio mutuo entre los países a partir de su especialización productiva y comercial en aquellas actividades en que poseen ventajas comparativas, sin importar si ellas derivaban de sus menores costos de producción<sup>17</sup>, sus diferencias tecnológicas<sup>18</sup>, su dotación de recursos<sup>19</sup> o la existencia de factores específicos de producción<sup>20</sup>. Por el contrario, se verificaba un deterioro de los términos de intercambio en el período de posguerra<sup>21</sup>, a pesar del mayor aumento de productividad en la industria (centro) que en la agricultura (periferia)<sup>22</sup>.

Esto, en principio, generaba ciertos problemas teóricos y prácticos (políticos). En términos teóricos, el fenómeno parecía dejar sin validez tanto a la ya casi desahuciada LVT como forma de explicación de los precios relativos de los productos (valores en cambio), como a las teorías clásicas y marginalistas que pregonaban la igualación de los precios e ingresos relativos alrededor del mundo, en tanto las diferencias de ingresos entre el centro y la periferia más que converger, divergían rápidamente. En términos prácticos, dicha variación de los precios relativos dificultaba –y mucho– el proceso de desarrollo en los países de la periferia, en tanto profundizaba sus problemas de restricción externa al desviar el escaso ahorro interno generado por estas economías desde el financiamiento del proceso de acumulación de capital hacia el pago de los crecientes montos por importaciones.

La explicación que encuentra Prebisch hacia 1950<sup>23</sup> al problema del deterioro de los términos de intercambio y el consiguiente distanciamiento de los ingresos en el centro respecto de la periferia se basa en el mayor poder de negociación de los trabajadores de los países del centro en relación con los de la periferia. El desarrollo que realiza Prebisch es el siguiente: las fuerzas productivas del trabajo en la industria de los países del centro se han movido mucho más rápidamente que la productividad del trabajo en la producción de materias primas y alimentos característica de la periferia; por ende, deberían haber caído, en términos relativos, los precios de las manufacturas. Sin embargo, esto no era lo que Prebisch encontraba en el análisis de la variación de los precios relativos entre 1876 y finales de los años cuarenta a partir del citado informe de Naciones Unidas<sup>24</sup>. Por el contrario, la variación de los términos de intercambio desfavorecía a los países especializados en la exportación de productos primarios.

¿Cómo podía ser esto posible? La respuesta a esta supuesta contradicción se encontraba en la capacidad que poseían los países del centro para apropiarse de los frutos del progreso técnico a través del traspaso de la mayor productividad a mayores ingresos; por el contrario, los países de la periferia sufrían de una “debilidad congénita” para retener parte o todo el fruto de su progreso técnico, en tanto el aumento de la productividad en los sectores primarios se trasladaba a menores precios de venta de los productos. La clave explicativa –más adelante se verá que, más que clave, se trata de su principal problema– nace de la teoría de los precios abrazada hasta aquí por Prebisch: la Teoría Keynesiana de los Precios (TKP), según la cual, en última instancia, los precios varían en relación directa y sustancialmente en la misma proporción que la variación de los salarios nominales de los trabajadores<sup>25</sup>. La teoría tomada por Prebisch, pues, no es más que una versión “mutilada” de la

<sup>17</sup> Smith, Adam (1958), “Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones”, FCE, Primera edición.

<sup>18</sup> Ricardo, David (1959), “Principios de economía política y tributación”, FCE, México, pp. 98-113.

<sup>19</sup> Heckscher, Eli (1949), “The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income”, en Ellis H. S. y Meltzer L. A. (compiladores): Readings in the Theory of International Trade, The Blakistan Co.; Ohlin, Bertil (1933), “Interregional and International Trade”, Harvard University Press, Cambridge.

<sup>20</sup> Samuelson, Paul (1971), “Ohlin was right”, *Swedish Journal of Economics* 73, pp. 365-384; Jones, Ronald (1971), “A Three Factor Model in Theory, Trade and History”, en Bhagwati, Jagdish et al (eds.): Trade, Balance of Payments and Growth, North Holland, Amsterdam, pp. 3-21.

<sup>21</sup> United Nations (1949), “Post-War Price Relations in Trade between Under-Developed and Industrialized Countries”, Economic and Social Council, E/CN.1/Sub-3/W.5, February.

<sup>22</sup> Más adelante se verá que la falta de correlación entre aumento de la productividad y descenso de precios se debe a las formas en que convencionalmente es medida la productividad.

<sup>23</sup> Prebisch (1950), op. cit.

<sup>24</sup> United Nations, op. cit.

<sup>25</sup> El siguiente párrafo de la “Teoría general” de Keynes, a propósito de su crítica a los autores “clásicos” –en rigor, marginalistas–, es suficiente como para demostrar su apego a esta teoría de los precios: “...si los salarios nominales cambian, debería esperarse que la escuela clásica sostuviera que los precios cambiarían casi en la misma proporción”; Keynes, John Maynard (1992), “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, FCE, Primera reimpresión, Buenos

Teoría de los Costos de Producción (TCP), conocida también como teoría aditiva del valor, que sostiene que los precios de los productos no son otra cosa que la sumatoria de los costos de producción: salario, beneficio y renta. Por tanto, el hecho de que la población del centro tenga la citada capacidad de traspasar la mayor productividad del trabajo a mayores ingresos, lleva a un aumento equivalente de los costos de producción y, por consiguiente, de los precios de los productos. Esta sería, pues, la razón por la cual la mayor productividad del trabajo en el centro se resuelve en mayores precios de los productos industriales. Sin embargo, resta explicar de qué forma concreta se produce este traspaso de productividad a ingresos en el centro. Básicamente, siguiendo a Prebisch, es la clase trabajadora, organizada en el centro en sindicatos con gran poder de presión sobre el capital, la que se apropia de la mayor productividad de las fuerzas productivas del trabajo. Esta es la forma en que el centro retiene, de manera íntegra, el fruto del progreso técnico en la industria y, a la vez, se apropia de parte del progreso técnico de la periferia bajo menores precios de los alimentos y materias primas. En efecto, el aumento de los ingresos en la periferia es menor al aumento de las fuerzas productivas del trabajo, lo que redundará en menores precios de los productos primarios y lleva al deterioro de los términos de intercambio para la periferia.

Sin embargo, para comprender en su totalidad el argumento de Prebisch, hace falta también conocer como, en principio, afectaría el ciclo económico al fenómeno de deterioro secular de los términos de intercambio. Sostiene Prebisch que, a lo largo del ciclo, existe una disparidad continua entre la demanda y la oferta globales de artículos manufacturados. Durante la fase creciente del ciclo, en el centro, la demanda de manufacturas es mayor a la oferta, por lo que aumentan los precios y, por consiguiente, los beneficios de los países; pero, al mismo tiempo, aumenta más que proporcionalmente la demanda de productos primarios necesarios para llevar a cabo la producción manufacturera. Por consiguiente, se produce un aumento relativo de los precios de los productos primarios *vis-à-vis* los industriales, con lo que se produce un traslado de los beneficios desde el centro a la periferia.

En la fase menguante del ciclo, por el contrario, la oferta de manufacturas en el centro es mayor a su demanda, por lo que caen los precios y, con ellos, los ingresos. Esta situación, por su parte, lleva a una fuerte disminución de la demanda de productos primarios utilizados como insumos productivos en la industria manufacturera del centro y a la consiguiente caída de los precios de los productos primarios, pero más que proporcionalmente a la caída de los productos industriales. El problema es que, a través de los diversos ciclos, los ingresos crecen más en el centro que en la periferia, debido a que a lo largo de la fase menguante los precios de los productos industriales se distancian más de los precios de los productos primarios de lo que éstos lo hacen de aquellos en la fase creciente del ciclo. En otras palabras, es mayor la caída relativa de los precios de los productos primarios en la fase menguante que su aumento relativo durante la fase creciente. Por lo tanto, existe una tendencia a que los precios de los productos manufacturados crezcan a un mayor ritmo que los de los productos primarios. Ello es así por la asimetría en la variación de los ingresos en el centro a lo largo de las fases cíclicas.

En tal sentido, y como ya se ha presentado, la compresión de los ingresos en la fase menguante es mayor en la periferia que en el centro. Durante la fase creciente, en el centro se trasladan a salarios una parte mayor de los ingresos crecientes respecto de la periferia, por dos razones: i) la mayor competencia existente entre capitalistas para contratar una mayor cantidad de fuerza de trabajo y ii) la mayor presión que ejercen los obreros para participar de manera creciente del producto incrementado. Sin embargo, en la fase menguante, cuando los ingresos deben comprimirse, la parte que se destinó durante la fase creciente del ciclo a mayores salarios en el centro no lo hace, debido a que, en términos keynesianos, los salarios son *sticky* o inflexibles a la baja. Por el contrario, en la periferia, en donde la organización de la clase obrera es más débil y, por consiguiente, la fuerza de los sindicatos es relativamente menor, sobre todo en los sectores rurales en donde se obtienen los

---

Aires. En adelante, Keynes sostendrá la contradicción existente entre esta teoría de los precios y la posibilidad de que los trabajadores puedan fijar un determinado nivel de salario real, pero siempre manteniendo como válida esa teoría de los precios. Como asevera Shaikh, esa teoría tiene que ver con “la determinación Keynesiana de los precios a través del nivel de salarios monetarios”, Shaikh, Anwar (1979), “Sobre las leyes del intercambio internacional”, Críticas de la Economía Política, México D. F.

productos primarios, los ingresos –y los salarios- se reducen mucho más de lo que deberían hacerlo bajo condiciones “normales” debido a la presión que se ejerce desde los centros.

En síntesis, yace aquí la argumentación completa del Prebisch de comienzos de la década del cincuenta sobre el deterioro secular de los términos de intercambio para los países de la periferia: la mayor capacidad de las organizaciones obreras en el centro para conseguir aumentos de salarios en la fase creciente del ciclo e impedir su baja durante la fase menguante es la responsable de la caída relativa de los precios de los productos primarios y de la expansión de la brecha de ingresos entre centro y periferia, obviamente, a favor del primero. De esta forma, los países del centro no sólo se apropian íntegramente de los frutos del cambio técnico sino que también toman parte de los resultados del progreso técnico en la periferia. Como teoría de los precios de largo plazo opera en esta explicación, fundamentalmente, la TKP. No obstante, de manera indirecta y a lo largo del ciclo, los precios relativos son también afectados por los cambios en la demanda de los productos. Los precios, pues, son explicados también por la Teoría de la Oferta y la Demanda (TOyD), aunque sólo coyunturalmente.

Al fin y al cabo, la disparidad de ingresos entre el centro y la periferia es consecuencia de las diferencias existentes en las formas de distribuir el progreso técnico: a través de mayores ingresos nominales o a través de reducción de los precios. Este es el argumento que vuelve a aparecer en Reinert<sup>26</sup>, más de cuarenta años después y que, al parecer, pretende ser la punta de lanza del nuevo “canon” que competiría con el *mainstream* económico actual<sup>27</sup>. Kaldor<sup>28</sup> posee también un argumento similar al de Prebisch pero, a diferencia de éste, los causantes del deterioro de los términos de intercambio para los países exportadores de productos primarios no son los trabajadores del centro sino la estructura oligopólica existente en ellos.

En efecto, siguiendo a Haberler<sup>29</sup>, el carácter monopolista u oligopolista de los productores de manufacturas –*vis-à-vis* los productores de productos primarios, quienes se desenvuelven en estructuras de mercado más cercanas a la competencia perfecta- sería el causante del deterioro, en tanto dichas estructuras concentradas tienen la capacidad de mantener artificialmente los precios altos<sup>30</sup>. Opera aquí la TCP, asociada a la existencia de diferentes estructuras de mercado para los productos manufacturados y los productos primarios. Sin embargo, desde una perspectiva “clasista”, al menos esta posición es algo más “políticamente correcta”, en tanto culpa a la clase burguesa del centro –y no a sus trabajadores, tal como lo hace Prebisch- de la creciente pobreza de la periferia. Sin importar si es la clase burguesa o la trabajadora la causante del fenómeno, la conclusión es la misma: los beneficios del progreso técnico en el centro se trasladan a mayores salarios o beneficios; mientras que los frutos del progreso técnico en la periferia se expresan en menores precios, apareciendo así el fenómeno de deterioro de los términos de intercambio.

La explicación de Prebisch es, en parte, tomada un año después por Singer<sup>31</sup>. En tal sentido, para Singer la especialización de los países subdesarrollados en la exportación de alimentos y materias primas hacia los países industrializados, favorecida por los flujos de inversión extranjera directa provenientes de éstos últimos, perjudica a los primeros por tres razones distintas: i) traslada la mayoría de los efectos benéficos y acumulativos de la inversión hacia el país de origen; ii) desvía a

---

<sup>26</sup> Reinert, Erik (1996), “El rol de la tecnología en la creación de países ricos y pobres: el subdesarrollo en un sistema schumpeteriano”, en Aldcroft, Derek y Ross, Caterall (eds.): *Rich Nations – Poor Nations. The Long Run Perspective*, Aldershot, Edward Elgar.

<sup>27</sup> The Other Canon, “Reconstructing the Theory of Uneven Economic Development”, mimeo, disponible en <http://www.othercanon.org/papers/index.html>.

<sup>28</sup> Kaldor, Nicholas (1963), “Stabilizing the Terms of Trade of Underdeveloped Countries”, mimeo, Conferencia de Rio de Janeiro, enero.

Haberler, Gottfried (1964), “Ventaja comparativa, producción agrícola y comercio internacional”, en Theberge, James (compilador): *Economía del comercio y desarrollo*, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1968, pp. 192-213.

<sup>30</sup> No obstante, para Haberler el argumento de Kaldor no es válido, en tanto en la práctica se verifica que una vez terminada la Segunda Gran Guerra la producción de productos industriales en los Estados Unidos se enfrentó, de manera creciente, a una fuerte competencia en los mercados internacionales que se fueron desarrollando, sobre todo al compás de la reconstrucción de posguerra; Haberler, *ibid*.

<sup>31</sup> Singer, *op.cit.*.

los países subdesarrollados hacia actividades que ofrecen menos oportunidades para el progreso técnico, limitando las posibilidades de obtener economías internas y externas de escala; y iii) afecta los ingresos por exportación debido al deterioro de los términos de intercambio. Es esta última razón la que importa en este análisis.

Al respecto, y al igual que lo hace Prebisch, Singer excluye la posibilidad de que este deterioro se deba a alteraciones en los “costos reales” de las exportaciones de manufacturas desde los países industrializados en relación con las exportaciones de materias primas y alimentos provenientes de los países subdesarrollados, en tanto la evidencia empírica muestra lo contrario. Para este autor, al igual que lo sostenía entonces Prebisch y ahora Reinert, el fenómeno de deterioro de los términos de intercambio tiene que ver directamente con las formas de “reparto” de la productividad. En el mismo sentido en que se presentó anteriormente, el causante del deterioro de los términos de intercambio es el aumento de los ingresos de los productores en los países industrializados en mayor medida que la productividad de sus industrias. De esta forma, la población de los países industrializados concentra los beneficios tanto del productor como del consumidor; justamente lo contrario ocurre en los países subdesarrollados: se perjudican por esa doble vía.

No obstante, Singer no se contenta con la explicación de Prebisch, sino que presenta algunos argumentos adicionales que, a la postre, serán tomados también por Prebisch. A este respecto, además de las ya presentadas consideraciones sobre las distintas formas de reparto de los beneficios del cambio técnico, Singer sostiene que el fenómeno del deterioro de los términos de intercambio en los países subdesarrollados tiene que ver también con i) la baja elasticidad ingreso de la demanda en el caso de la producción de los alimentos, cuya función de demanda está determinada por la famosa “Ley de Engel”<sup>32</sup>, según la cual el porcentaje del ingreso del consumidor gastado en alimentos es una función decreciente del ingreso; ii) la también baja elasticidad ingreso de la demanda para la producción de materias primas, las cuales son crecientemente substituidas por materiales sintéticos o mejor aprovechadas en virtud de las transformaciones técnicas en la producción; y iii) la baja elasticidad precio de la demanda tanto en la producción de alimentos como de materias primas. Estas tres causas operarían de manera conjunta llevando a una caída estructural (absoluta y relativa) de los precios de las materias primas y los alimentos. En los tres casos, la teoría de los precios que está por detrás de estos argumentos es la TOyD.

Una vez terminada la “etapa fácil” de la industrialización sustitutiva por importaciones en la gran mayoría de los países de América Latina, hacia comienzos de los años sesenta, y luego de que varios estudios de carácter empírico sostuviesen lo contrario, Prebisch sigue adelante con su tesis sobre el deterioro secular de los términos de intercambio. En este nuevo contexto, los problemas que sufrían los países de América Latina seguían siendo similares, sobre todo en lo que respecta a la restricción externa. Inclusive, en los países de mayor éxito industrializador, estos problemas se habían acentuado, debido a la creciente necesidad de importar determinados insumos difundidos para la industria y bienes de capital necesarios para sostener el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones. Al igual que en su informe de 1950, Prebisch sostiene que una de las causas de la restricción externa al crecimiento era la estructura del intercambio que permanecía vigente desde los tiempos del modelo de desarrollo hacia fuera.

Sin embargo, Prebisch aquí recoge parte de los argumentos de Singer para explicar el deterioro de los términos de intercambio, otorgándoles inclusive mayor jerarquía que a sus tesis originales. En tal sentido, el fenómeno reside fundamentalmente ahora en la evolución distinta de la demanda internacional entre los productos primarios y las manufacturas. Esta evolución diferenciada de las demandas responde, a su vez, a tres factores distintos. En primer lugar, aparece un argumento distinto a los esgrimidos por Singer hacia 1950: el menor ritmo de crecimiento de la población del centro lleva a que la demanda de productos elaborados en la periferia crezca de manera demasiado lenta.

En segundo lugar, coincidiendo ahora con Singer, la diferencia de las elasticidades ingreso de la demanda entre los productos importados y exportados por los países de la periferia, tanto en el caso de los alimentos como de las materias primas, afectan los términos de intercambio. Este

---

<sup>32</sup> Engel, Ernst (1883), “Der Wert des Menschen”, Berlin.

relativamente lento crecimiento de la demanda de productos primarios tiene distintas causas, pero siempre relacionadas al progreso técnico: en el caso de las materias primas, el progreso técnico actúa de manera directa al reemplazar su utilización por la de productos sintéticos y en el mejor aprovechamiento de los materiales naturales, reduciendo desperdicios; en el caso de los alimentos, el cambio técnico actúa indirectamente, ya que al aumentar los ingresos de la población ante las mejoras de la productividad causadas por el progreso de las aplicaciones tecnológicas, empieza a operar la citada Ley de Engel.

En tercer lugar, estos dos fenómenos se ven profundizados debido al creciente proteccionismo en el centro<sup>33</sup>, coadyuvando aún más al lento crecimiento de la demanda de productos primarios y a la caída relativa de sus precios debido a la necesidad de los países periféricos de liquidar sus excedentes de producción a bajos precios, incluso menores a los vigentes en el mercado interno.

No obstante, sigue Prebisch, el menor crecimiento relativo de la demanda de productos primarios no debería traer *per se* una caída en sus precios relativos si la oferta se ajustase a la demanda. Es esto lo que efectivamente no sucede, debido a que el sobrante de población activa en las actividades primarias no se desplaza hacia otras, ya que no existe demanda para esa mano de obra en nuevas actividades absorbentes a causa de su falta de dinamismo en la periferia y, debido a ello, el excedente de trabajadores en el sector primario no permite que el aumento de productividad se traslade a salarios. Estos salarios que se mantienen deprimidos implican, a su vez, altas ganancias que estimulan el crecimiento de la producción, generan exceso de oferta y, por último, llevan al descenso relativo de los precios de los productos primarios. Estas razones, tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda que operan de manera conjunta, explican el deterioro secular de los términos de intercambio en tanto se piense en el cabal funcionamiento de la TOyD para la determinación de los precios y salarios en el largo plazo.

Obviamente, más allá de su poco apego a la relación entre incremento de la productividad del trabajo y reducción del precio de las mercancías, Prebisch no pudo ignorar que entre los años que pasaron entre su primer escrito referido a este fenómeno y el presente, se sucedieron en la agricultura diversas mejoras tecnológicas que incrementaron de manera significativa las fuerzas productivas del trabajo. En particular, desde comienzos de la década de los sesenta se produjo a nivel mundial la llamada “revolución verde”, producto de la conjunción de la aplicación de las leyes de Mendel por hibridación sexual a la mejora de las plantas cultivadas y de prácticas agrícolas basadas en la agroquímica y en la mecanización, que lograron a lo largo de las décadas del sesenta y el setenta un aumento espectacular de la productividad agrícola en numerosas zonas del mundo, principalmente de Asia y de Latinoamérica.

Esta revolución tecnológica se concentró, fundamentalmente, en la mejora de tres cereales clave en la alimentación humana: el trigo, el arroz y el maíz<sup>34</sup>. Estas mejoras en la productividad del agro habrían coadyuvado, junto con el menor crecimiento relativo de la demanda, en primer lugar, y de la menor sindicalización del trabajo en el campo en relación con la ciudad, en segundo lugar, a la caída de los precios relativos de los productos primarios en relación con los industriales. De la misma forma, el fuerte aumento de la productividad agrícola en los países industriales asociada a ese mismo cambio tecnológico, ayudó también, en este caso de manera indirecta, a la caída relativa de los precios de los productos agrícolas, ya que mermó aún más la demanda de este tipo de productos desde la periferia. Más aún, el mantenimiento dentro del mercado interno de precios agrícolas por encima del precio internacional debido a la entrega de distinto tipo de subsidios a los productores, tenía un efecto de incentivo sobre la oferta, haciendo aumentar las cantidades producidas y deteriorando aún más el precio de los productos agrícolas.

---

<sup>33</sup> En esta dirección, para Prebisch gran parte de esta menor elasticidad ingreso de la demanda que sufrían los países de América Latina era también consecuencia directa de las políticas proteccionistas tanto de los Estados Unidos como del recientemente creado Mercado Común Europeo, por lo que recomendaba dirigir las exportaciones hacia regiones del mundo más dinámicas y menos proteccionistas, como por ejemplo las economías socialistas y las de los países de América Latina, en este último caso, echando mano de la integración de los mercados.

<sup>34</sup> Iáñez, Enrique (1999), “Más allá de la Revolución Verde: ¿un papel para la biotecnología?”, Universidad de Granada, Instituto de Biotecnología.

Si bien Prebisch es conciente de que la mejora en la productividad en las actividades primarias profundiza el deterioro de los términos de intercambio, ello no se debe al aumento de las fuerzas productivas del trabajo y al consiguiente menor valor por unidad de producto, sino al excedente de fuerza de trabajo que esto genera y que permanece como población sobrante en los sectores primarios deteriorando así los salarios, incrementando la oferta de productos primarios en relación con su demanda solvente y, por ende, deprimiendo sus precios a escala mundial.

En el último de los textos de Prebisch revisados<sup>35</sup>, vuelven a aparecer los mismos argumentos. Pero, a diferencia de lo que sucedía en los anteriores, la explicación aquí presente de cómo operan es mucho más sistemática. Esta situación responde a que, en este libro, Prebisch pretende realizar una síntesis de sus trabajos en un doble sentido: por un lado, una síntesis del pensamiento teórico desarrollado a lo largo de su vida; por el otro, la pretensión de sintetizar las nociones de socialismo y liberalismo económico a través de una transformación de los países de América Latina basada en el uso social del excedente.

El contexto en que escribe nuestro último Prebisch es uno en donde una porción importante de los países de América Latina han desarticulado o comenzado a desarticular gran parte de las instituciones e instrumentos de política propios de la industrialización sustitutiva de importaciones, dando impulso a las exportaciones de manufacturas, y en donde el progreso técnico en la agricultura tradicional ha penetrado de manera definitiva. Sin embargo, por tratarse de un capitalismo de tipo “imitativo”, el capitalismo latinoamericano carece de la posibilidad de los centros de lograr cierto bienestar colectivo, caracterizándose por una distribución demasiado inequitativa de los frutos del desarrollo provocada por la apropiación de una minoría de la población, indígena o extranjera, de los frutos del progreso técnico bajo la forma de excedente económico, entendido como la parte del aumento de la productividad que no se traslada a salarios<sup>36</sup>.

El excedente en la periferia, principal fuente de acumulación de capital reproductivo, posee una característica particular: a medida que aumenta la productividad, tiende a aumentar a una tasa relativamente mayor, ya que los ingresos de la fuerza de trabajo lo hacen a una tasa relativamente menor en tanto prevalecen las leyes de mercado. Como este cada vez mayor excedente no se dedica a incrementar el ritmo de acumulación de capital reproductivo, sino al consumo imitativo propio de los centros por parte de las clases acomodadas, a la acumulación de capital no reproductivo ligada a este tipo de consumo o a la remisión hacia los centros bajo la forma de utilidades y dividendos en manos de empresas transnacionales, la absorción de fuerza de trabajo de las capas inferiores de productividad es insuficiente. Esto lleva al reparto desigual de los frutos del progreso técnico, un reparto en donde una gran parte de la fuerza de trabajo queda excluida.

El deterioro de los términos de intercambio es explicado aquí mediante una combinación de la TKP con la TOyD; como hasta aquí, queda definitivamente fuera de la argumentación cualquier consideración respecto de la LVT como mecanismo de determinación de los precios relativos de largo plazo. Es más, Prebisch presenta aquí argumentos en contra de la validez de esta teoría<sup>37</sup>. Vale preguntarse, junto con Prebisch, por qué razón el aumento de productividad no se traduce en caída de los precios. Según nuestro autor, si la demanda de productos en determinado período hubiese surgido de los ingresos pagados en su respectivo proceso productivo, la oferta de productos incrementada por la mayor productividad excedería dicha demanda, razón por la cual los precios de esos productos tenderían a bajar.

---

<sup>35</sup> Prebisch (1981), op. cit.

<sup>36</sup> Prebisch introduce en este libro el concepto de “excedente económico” como eje en torno al cual giran sus explicaciones sobre la crisis del capitalismo periférico. Conviene aclarar, también, que su definición de “excedente económico” es totalmente compatible a la noción marxista del término, tal como la define Bettelheim: “El excedente económico tal como Marx lo ha definido, está constituido por la fracción del producto social neto apropiado por las clases no trabajadoras, cualquiera que sea la forma bajo la cual estas clases utilizan este excedente”, citado en Baran, Paul (1986), “Excedente económico e irracionalidad capitalista”, Cuadernos del Pasado y Presente, N° 3, séptima edición, México D.F.

<sup>37</sup> “El concepto de la explotación de las masas se basaba en efecto en la teoría del valor formulada por David Ricardo a comienzos del siglo XIX. Los neoclásicos demostraron su inconsistencia teórica con argumentos a mi juicio irrecusables”, Prebisch (1981), op. cit., p. 281.

Sin embargo, tal cosa no sucede debido a que los ingresos que determinan la demanda en un cierto período no son los erogados durante el proceso de producción anterior, que dio origen a la actual oferta, sino los ingresos pagados en el presente y que dan origen a la oferta futura (acrecentada) de productos. Ello lleva a que exista una cierta correlación entre oferta y demanda que impide, en particular en el caso de los productos industriales de demanda más dinámica que los primarios, el descenso de los precios. Lo que queda bien en claro aquí es el no funcionamiento de la LVT: a pesar del aumento de las fuerzas productivas del trabajo, los precios no se reducen sino que se mantienen en su nivel debido a los ingresos incrementados anticipadamente a la producción que elevan la demanda global y no permiten la reducción de precios ante una producción incrementada<sup>38</sup>.

En rigor, en la explicación sobre el deterioro de los términos de intercambio dada aquí por Prebisch, actúan tanto la TKP como la TOyD de manera concomitante. La causante primera del fenómeno en discusión es la dicotomía existente en la técnica: unas técnicas aumentan la productividad; otras diversifican bienes y servicios. En el caso de los alimentos y materias primas, predominan las primeras, las cuales pueden ser definidas como “innovaciones de proceso”, siguiendo la jerga utilizada por los teóricos de la innovación. En el caso de los bienes industriales, predominan las segundas, a quienes, siguiendo idéntico proceso, se pueden definir como “innovaciones de producto”. Al mismo tiempo, existe una influencia recíproca y asimétrica entre técnica y demanda, según la cual las innovaciones de producto llevan a una mayor diversificación de la demanda que, a su vez, estimula mayor cantidad de innovaciones técnicas y, así sucesivamente, se va dando una suerte de círculo virtuoso mediado por la retroalimentación entre innovaciones de producto y diversificación de la demanda; este fenómeno no ocurre en el caso de las innovaciones de proceso.

Los cambios en la demanda, asimismo, implican desplazamiento de fuerza de trabajo desde la producción primaria (actividades expelentes de fuerza de trabajo) hacia la industria (actividades absorbentes de fuerza de trabajo). Sin embargo, en la periferia, el desarrollo insuficiente de las actividades absorbentes de fuerza de trabajo lleva al deterioro relativo de la relación de ingresos de los estratos inferiores de la sociedad en relación con los estratos superiores a causa de un exceso de fuerza de trabajo en las actividades primarias. Este exceso, por su parte, genera dos efectos que influyen en favor del deterioro de los términos de intercambio: por un lado, se incrementa la oferta disponible de productos primarios por encima de su demanda, lo que redundará en una caída relativa de los precios de los productos primarios en relación con los precios de los productos industriales; opera aquí, claramente, la TOyD. Por el otro, los menores salarios de la fuerza de trabajo en los sectores primarios reducen los costos de producción y, con ellos, los precios; opera, en este caso, la TKP como forma de determinación de precios. Pero hay más: permanece vigente el argumento de la menor elasticidad ingreso de la demanda de los productos primarios en relación con los industriales, lo que refuerza la tendencia hacia el deterioro de los términos de intercambio; de nuevo, TOyD.

En otros términos, en primer lugar, Prebisch sostiene que se produce una caída relativa de los costos de producción de los productos primarios en la periferia debido a la redundancia de fuerza de trabajo en los sectores primarios de baja productividad, en tanto los sectores de mayor productividad no son lo suficientemente dinámicos como para absorber a la población sobrante en el campo a causa del crecimiento vegetativo de la población y de la expulsión de trabajadores de los sectores primarios como consecuencia de los incrementos de la productividad generados por el cambio técnico. Todo esto determina la existencia de menores salarios relativos en las actividades primarias y, en tanto costos de producción, son ellos quienes determinan la baratura relativa de los precios de los productos primarios, siempre y cuando la oferta de productos primarios también sobrepase a su demanda solvente. Esta insuficiencia dinámica de los sectores de alta productividad es, por su parte, consecuencia de la falta de acumulación de capital reproductivo y redundará, en última instancia, en el deterioro de los términos de intercambio.

---

<sup>38</sup> A este respecto, vale también presentar la posición de Armando Di Filippo: “Parecen existir en la tesis del Dr. Prebisch sobre el excedente económico implicaciones que ponen de relieve algunas insuficiencias del análisis teórico de Marx sobre la realización de la plusvalía. A un nivel más profundo estas ideas contribuyen a poner en tela de juicio la teoría del valor trabajo en cuanto a su valor explicativo con respecto al proceso de formación de los precios relativos”, Di Filippo, Armando (1981), “La tesis del excedente y la realización de la plusvalía en Marx”, en Prebisch (1981), op. cit., Apéndice 1, p. 115.

En segundo lugar, esa población sobrante que no es absorbida por la industria debido a su insuficiente desarrollo permanece en el campo y, en caso de existir disponibilidad de tierras, incrementa la oferta de productos primarios a un ritmo mayor al que crece la débil demanda mundial lo que, nuevamente, determina una caída de los precios primarios en relación con los industriales. En síntesis, la oferta y demanda de fuerza de trabajo es la que determina su precio (salario), junto con la fortaleza o debilidad relativa de su poder sindical; este precio no es otra cosa que un costo de producción que, junto con el juego relativo de la oferta y la demanda de los productos finales, determina el precio de los mismos.

## **2. Algunas críticas a las Tesis de Prebisch-Singer sobre el deterioro de los términos de intercambio desde la Ley del Valor Trabajo**

El grueso de las críticas existentes a Prebisch y a Singer y sus respectivas tesis sobre el deterioro de los términos de intercambio son de carácter empírico o estadístico; en términos generales, el argumento para contrarrestar sus observaciones es que hasta el momento no se ha hecho visible ninguna tendencia secular de los términos de intercambio en una u otra dirección<sup>39</sup>. La anterior afirmación surge de un análisis meramente descriptivo en términos cuantitativos; por tanto, no se tratan de explicaciones “científicas” (analíticas) de la existencia o no de un deterioro secular de los términos de intercambio, en tanto no explican sus causas ni rebaten sus argumentos.

En rigor, no son éstas explicaciones válidas en el sentido en que aquí se están buscando; al menos no son explicaciones que contradigan a las tesis de Prebisch-Singer de manera completa. A ese respecto, Prebisch sostiene que sus tesis sobre el deterioro de los términos de intercambio funcionan cuando actúan las leyes del mercado<sup>40</sup>. Las restricciones al libre movimiento de la oferta y la demanda (sustitución de importaciones o subsidios a las exportaciones industriales) han llevado a ralentizar dicha tendencia, debido a que bajo esas condiciones, la industria actuó como absorbente de una gran masa de fuerza de trabajo que antes competía regresivamente en el campo, por lo que llevó a un aumento de los precios de los productos primarios a causa de los mayores salarios pagados en su producción. También el incremento relativo del precio de los productos primarios se debió, en algunos casos, a la limitación de la competencia o al requerimiento sindical de mayores salarios.

No obstante ello, se presentan a continuación una serie de críticas que reflejan algunos problemas teóricos enfrentados por Prebisch y Singer en la búsqueda de una explicación “científica” del deterioro de los términos de intercambio y que han tenido como consecuencia que sus tesis hayan podido ser contestadas, al menos, en el terreno empírico. En particular, estas críticas se referirán a dos tipos de definiciones teóricas implícitas en el análisis de Prebisch y Singer: i) las teorías de los precios por ellos adoptadas y ii) las determinaciones sobre el nivel salarial vigente.

### **2.1. Problemas con la teoría de los precios**

De acuerdo a lo visto, la explicación sobre el deterioro de los términos de intercambio de Prebisch y Singer lleva implícitas dos teorías sobre la determinación de los precios relativos de los productos que funcionan concomitantemente y se refuerzan: se trata de la TKP y la TOyD. Se sostiene aquí que la

---

<sup>39</sup> Ver, por ejemplo, Kindleberger, Charles (1956), “The Terms of Trade. A European Case Study”, en *Economic Journal*, Vol. 67, N° 267 (Sept., 1957), pp. 506-518; Ellsworth, Paul (1956), “The Terms of Trade between Primary Producing and Industrial Countries”, en *Inter-American Affaire*, verano de 1956; Morgan, Theodore (1957), “The Long Run Terms of Trade between Agriculture and Manufacturing”, en *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 8, N° 1 (Oct., 1959), pp. 1-23; Haberler, Gottfried (1961), “Terms of Trade and Economic Development”, en Ellis H. S. y Wallis H. C. (eds.): *Economic Development for Latin America*, London, International Economic Association, pp. 275-303; Lipsey, Richard (1963), “Price and Quantity Trends in the Foreign Trade of the U.S.”, NBER, Nueva York, Princeton University Press; Ocampo, José y Parra, María Angela (2003), “Returning to an Eternal Debate: the Terms of Trade for Commodities in the Twentieth Century”, CEPAL, Serie Informes y Estudios Especiales, N° 5, Santiago, febrero.

<sup>40</sup> “Creo que la lógica de esta tesis es impecable. Pero se ha pretendido en algunos casos demostrar estadísticamente su falsedad, aunque en otros parecería comprobarse lo contrario. Confieso que por más que me interesan estas investigaciones estadísticas habría que tener en cuenta que esa tendencia al deterioro, en las condiciones mencionadas, ocurre cuando actúan plenamente las leyes del mercado. Hay que examinar entonces lo que sucede cuando se contrarresta el juego de estas leyes”, Prebisch (1981), op. cit., p. 199.

adopción de estas dos teorías es la principal debilidad de los autores para poder explicar “científicamente” el fenómeno del que pretenden dar cuenta.

A esta altura, la historia ya es bien conocida por nosotros. Arranca con Prebisch, hacia 1950, explicando el cambio relativo de los precios entre la producción primaria y la manufacturera de acuerdo, fundamentalmente, con la TKP, en particular a causa del incremento relativo de los salarios en el centro *vis-à-vis* la periferia como consecuencia del distinto poder de *lobbying* de los sindicatos en uno y otro espacio económico, otorgándole un papel marginal a la TOyD como teoría que sólo explica las variaciones coyunturales de precios.

Continúa con Singer, también hacia 1950, quien además de tomar los argumentos de Prebisch, basados fundamentalmente en la TKP, adiciona sus propias razones –diferencias en la elasticidad-ingreso y en la elasticidad-precio de la demanda- para explicar el deterioro de los términos de intercambio, sustentadas todas ellas en la TOyD. De esta forma, Singer pone en plano de igualdad ambas teorías a la hora de explicar el fenómeno. La LVT, por su parte, era descartada de plano tanto por Prebisch como por Singer; para ello, Prebisch hace suyos los argumentos con los que los autores de la “revolución marginalista” de finales del Siglo XIX intentaron rebatir la teoría marxista de determinación de los precios basada en el trabajo abstracto socialmente necesario contenido en las mercancías.

Sigue la historia, entre comienzos y mediados de la década del sesenta, con un Prebisch que adopta parte de los argumentos de Singer –las diferencias en la elasticidad-ingreso de la demanda- y soslaya los propios –diferencias en el poder sindical entre centro y periferia- otorgándole así el papel estelar en la explicación de los precios relativos de largo plazo a la TOyD, dejando así un papel apendicular a la TKP.

Finaliza con Prebisch, a comienzos de la década del ochenta, quien luego de arremeter nuevamente contra la LVT como forma de explicar los precios relativos de los productos haciendo ahora propios los argumentos de Di Filippo<sup>41</sup> sobre los problemas de esta teoría para hacer posible la realización de la plusvalía en un esquema de reproducción ampliada, sintetiza una explicación del deterioro de los términos de intercambio que pone en juego tres instancias: una primera, en donde la falta de dinamismo del sector industrial en la periferia impide la absorción de la fuerza de trabajo sobrante respecto de las necesidades de las actividades primarias y lleva a la compresión de los salarios por un exceso de oferta fuerza de trabajo (TOyD); una segunda, de acuerdo a la cual estos menores salarios se convertían en menores costos de producción y, por tanto, menores precios de los productos primarios (TKP); una tercera, en la cual la menor elasticidad-ingreso de la demanda en los productos primarios en relación con los industriales reforzaba el citado deterioro (de nuevo, TOyD). Lo cierto es que tanto una teoría de los precios como la otra, poseen severos problemas para determinar el movimiento de los precios relativos de largo plazo.

En el caso de la TOyD, de acuerdo con la cual el precio de los productos se determina de acuerdo a las fluctuaciones de la oferta y la demanda, sus inconvenientes pueden ser resumidos en problemas de dos tipos. En primer lugar, dicha forma de determinación de los precios implica que los productos llegan al mercado sin precio –cosa que no se comprueba en la realidad- y que los precios son determinados recién allí de acuerdo a la oferta y demanda existentes. En segundo lugar, una forma de determinación de los precios como la implícita en la TOyD, en tanto responde a factores tan contingentes como la oferta disponible y la demanda solvente en un determinado período de tiempo, jamás podría explicar el movimiento de los precios en el largo plazo; sería, en este sentido, una *contradictio in adiecto*.

En relación con la TKP, los problemas son aún más evidentes. Difícilmente pueda pensarse, inclusive creyendo firmemente en la operación de la TCP como forma de determinación de los precios de largo plazo, que la variación de los salarios nominales sea la determinante de los precios de los productos, en tanto se trata de sólo una parte de sus costos de producción y que, además, no está tan claro sea la más importante en la actualidad, en donde el trabajo vivo ha sido crecientemente substituido por trabajo muerto (medios de producción). En este sentido, sería mejor pensar en la TCP o teoría aditiva del valor como una teoría superadora de la TKP.

---

<sup>41</sup> Di Filippo, op. cit.

No obstante, son también bien conocidos los problemas de esta teoría de los precios. Por un lado, en sus versiones más vulgares, presentes por lo general en los manuales de texto de economía, ni siquiera se tiene en cuenta para la determinación de los precios de los productos el costo de las materias primas necesarias para su producción; la sumatoria se limita al monto de salarios, beneficios y rentas erogados. Por el otro, es una teoría con un argumento circular que explica a los precios por los precios mismos: si la pregunta es qué cosa son los precios, su respuesta es la sumatoria de los salarios (precio del trabajo), beneficios (precio del capital) y rentas (precio de la tierra). Los precios, pues, no son cosa distinta a los precios.

Por tanto, una explicación correcta del deterioro de los términos de intercambio requiere de una teoría distinta de los precios que no posea los problemas de aquellas tomadas tanto por Prebisch como por Singer y que sea capaz de determinar el movimiento del precio de los productos en el largo plazo, en particular si se quiere conocer dicho movimiento de manera secular o tendencial. Se propone en este trabajo, pues, la adopción de la LVT y la determinación de los precios en Marx<sup>42</sup>, las cuales serán desarrolladas a continuación. Si bien se tratará éste de un desarrollo muy somero e incompleto, se cree que será el suficiente como para cumplir con el objetivo propuesto. Para ello se partirá desde el análisis de la mercancía en Marx y se llegará a la discusión sobre la transformación de los valores en precios de producción.

Marx dedica el Capítulo 1 de su obra cumbre, “El Capital”<sup>43</sup>, al análisis de la mercancía. Ésta, debido a sus propiedades, “satisface necesidades humanas del tipo que fueran”<sup>44</sup>, sin importar si se trata de necesidades fisiológicas –que se originen en el estómago, diría Marx- o necesidades culturales o espirituales –que se originen en la fantasía, diría también Marx. Por tanto, la primera característica de las mercancías es la de ser útiles; es condición necesaria para éstas servir positivamente a la satisfacción de necesidades, poseer utilidad. En tanto útiles, las mercancías, desde el punto de vista del sujeto, son valores de uso. Dicha utilidad “no flota por los aires”<sup>45</sup> ni mucho menos, sino que “está condicionada por las propiedades del cuerpo de la mercancía”<sup>46</sup>. Por ende, el cuerpo mismo de la mercancía es valor de uso.

Las mercancías son también portadoras de valor de cambio; ello implica que posean una segunda cualidad, más allá de su utilidad: la de ser cambiables. Ese valor de cambio se presenta como relación cuantitativa, como proporción en que se intercambian valores de uso distintos. El hecho de que el valor de cambio se presente de tal forma, lo lleva a tener un carácter fluctuante, contingente y puramente relativo, en tanto las proporciones en que se intercambian valores de uso distintos se modifican de acuerdo a la mercancía que haga las veces de equivalente. Por tanto, el valor de cambio no puede ser de ninguna manera algo inmanente, intrínseco o propio de la mercancía. En tal sentido, en tanto una mercancía individual se intercambia por otras en las proporciones más diversas, pero su valor de cambio se mantiene inalterado respecto de cada una de ellas, ambas deben poseer un contenido diferenciable de estos modos de expresión. Ese valor de cambio es sólo la forma en que se expresa o manifiesta otro algo, un contenido que todas las mercancías tienen en común.

Ese “algo común” que poseen todas las mercancías no puede ser de ninguna manera una propiedad natural, “en la medida en que ellas hacen útiles a las mercancías”<sup>47</sup> y, por ende, las hacen ser valores de uso. Para conocer ese “algo común” que poseen las mercancías, no queda otra, entonces, que hacer abstracción de sus propiedades materiales. De esa forma, se deja a un lado el cuerpo de la mercancía y se pone de relieve qué es lo que realmente permite la relación de cambio: la circunstancia de ser productos del trabajo.

Sin embargo, el ejercicio de abstraer los valores de uso del cuerpo de las mercancías, lleva también a abstraerse de los trabajos particulares que hacen de esa mercancía un valor de uso. Como mejor diría Marx, “con el carácter útil de los productos del trabajo se desvanece el carácter útil de los

---

<sup>42</sup> Marx, Karl (2004), “El Capital”, Siglo XXI Editores, Primera reimpresión, Buenos Aires.

<sup>43</sup> Marx, *ibid.*

<sup>44</sup> Marx, *ibid.*

<sup>45</sup> Marx, *ibid.*

<sup>46</sup> Marx, *ibid.*

<sup>47</sup> Marx, *ibid.*

trabajos representados en ellos”<sup>48</sup>, de manera que el trabajo se reduce en su totalidad a “trabajo humano indiferenciado, a trabajo abstractamente humano”<sup>49</sup>. De acuerdo con esto, el valor no es otra cosa que la cristalización, la acumulación de esa sustancia social común a toda mercancía que es el mero gasto de fuerza de trabajo humana. Por tanto, las mercancías, tal como se ha dicho, son valores de uso. Pero no sólo valor de uso, sino también valor.

La magnitud de ese valor está determinada por la cantidad de trabajo promedialmente necesario en una sociedad y época determinadas que insume la producción de la mercancía. El trabajo al que se refiere Marx es tanto trabajo ejercido de manera directa como indirecta. Tal como ya lo había visto Ricardo<sup>50</sup>, sólo crea valor el trabajo directa e inmediatamente ejercido por el trabajador, mientras que el trabajo incorporado a los medios de producción utilizados por éste sólo transfiere su valor en la medida en que se desgasta. Por tanto, el valor total de una mercancía es la suma del trabajo abstracto socialmente necesario contenido en ella ejercido por el trabajador en el proceso productivo –trabajo vivo- y el valor que los medios de producción le traspasan en la medida en que se desgastan –trabajo muerto o, en términos dinerarios, capital constante (c).

No obstante, al intentar conocer la magnitud de este valor se presenta un problema: el valor es invisible. Por más que se dé vuelta, examine con el microscopio o desmenuce a la mercancía, la “gelatina” de trabajo humano indiferenciado nunca aparece. Esta circunstancia hace que el valor de cambio no sea otra cosa que el modo de expresión o forma de manifestarse necesaria del contenido de las mercancías (su valor), el cual no se puede expresar por las suyas.

El valor nuevo añadido por el trabajo vivo del trabajador, se resuelve en dos partes: por un lado, el trabajador es retribuido con aquella parte del producto que es equivalente a las necesidades de reproducción de su fuerza de trabajo en la calidad requerida por el capital individual que lo contrata, cosa que Marx denomina trabajo necesario (TN); por la otra, el capitalista se apropia del trabajo en exceso respecto de las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo del obrero, lo que se denomina plus trabajo (PT).

A su vez, el trabajo necesario está determinado por tres variables distintas. En primer lugar, por la necesidad de formación del trabajador antes de entrar en el mercado de trabajo. En tal sentido, se puede decir que a mayor formación del trabajador, se lo retribuye con un mayor trabajo necesario como contraprestación al esfuerzo realizado para desarrollar su fuerza de trabajo y en compensación por los años que pasó fuera del mercado de trabajo. En segundo lugar, por la intensidad a la que se somete al trabajador a lo largo de la jornada laboral. A este respecto, a mayor intensidad, mayor es el trabajo necesario. En tercer lugar, por el consumo que requiere realizar el trabajador diariamente de modo de reproducir su fuerza de trabajo en la calidad requerida. En relación con esto, mayor o más sofisticado consumo, implica mayor trabajo necesario. Al transformar tanto al trabajo necesario como al plus trabajo a montos en dinero, éstos se convertirán en capital variable (v) y plusvalía (pl) respectivamente.

Sigamos ahora en la búsqueda de una definición completa del valor. Los valores de uso adoptan la forma de mercancía porque son productos de trabajos privados e independientes. Cuando el trabajo de la sociedad se realiza de forma privada, todos los productores deciden sobre el carácter individual de su trabajo, pero no sobre su carácter social, que se pondrá de manifiesto sólo a través del intercambio. La sociedad no asigna su capacidad de trabajo de manera conciente, voluntaria y directa ya que no sabe cómo hacerlo, en tanto el trabajo social se presenta como su contrario, el trabajo individual, como trabajo privado, autónomo e independiente. Es sólo bajo esta circunstancia en que el producto del trabajo adquiere, además de su forma natural de valor de uso, la forma de valor: ese ser dual es la mercancía.

Por tanto, para que un valor de uso sea mercancía, no sólo debe ser útil y producto del trabajo humano, sino que se debe tratar de un valor de uso social, un valor de uso producido para otros. No sólo eso, debe ser un valor de uso producido para otros sino que también debe transferirse a través del intercambio a quien se sirve de él como valor de uso. Pero hay más. También debe haber sido

---

<sup>48</sup> Marx, *ibid.*

<sup>49</sup> Marx, *ibid.*

<sup>50</sup> Ricardo, *op. cit.*

producido por parte de productores libres, autónomos y recíprocamente independientes. Sintéticamente, la magnitud del valor de una mercancía está determinada por la cantidad de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción realizado de manera libre, autónoma y recíprocamente independiente.

Una vez definido el valor, de acuerdo a la LVT, diremos sumariamente que los precios son la expresión dineraria del valor. En efecto, dentro de las relaciones de producción capitalistas, en donde las mercancías no son valores de uso para su productor, el intercambio es la forma necesaria de realizar el valor de dichas mercancías. Ese intercambio desarrollado implica la necesidad de una mercancía que haga las veces de equivalente general, es decir que tenga el atributo de ser directamente aceptada a cambio de otras mercancías por parte de todos los productores. Esa mercancía tan particular no es otra cosa que el dinero, bajo las formas particulares que éste adquiera, cuyo valor se define también de la misma forma que el valor de otra mercancía cualquiera. El valor de cambio de una mercancía en términos de dinero está regulado también por la LVT; por tanto, los precios se corresponden directamente con el valor de las mercancías<sup>51</sup>. Llamemos a estos precios como precios directos (pd).

De acuerdo al desarrollo realizado, se puede definir a los precios directos como la sumatoria del trabajo muerto incorporado a la mercancía en la medida de su desgaste, bajo su forma dineraria o capital constante (c), y el trabajo vivo añadido a ella, que se resuelve en trabajo necesario y plustrabajo en sus respectivas formas dinerarias, capital variable (v) y plusvalía (pl).

$$\mathbf{pd = c + v + pl \text{ (1)}}$$

Por su parte, la magnitud del capital variable, de acuerdo a lo dicho, va a depender de la formación del trabajador (F), el nivel de intensidad con que gasta su fuerza de trabajo (I) y la magnitud y sofisticación de su consumo total (CT).

$$\mathbf{v = F + I + CT \text{ (2)}}$$

Más adelante veremos que, en virtud del cambio técnico, se incrementará la necesidad de formación y el consumo total que realiza el trabajador, que puede ser definido, a su vez, como la sumatoria entre el consumo realizado por los trabajadores bajo su patrón de consumo tradicional (Ct) más el consumo incrementado (Ci) por el cambio técnico.

$$\mathbf{CT = Ct + Ci \text{ (3)}}$$

Al integrar (1), (2) y (3) obtenemos que los precios directos de las mercancías pueden ser determinados de la siguiente forma:

$$\mathbf{pd = c + F + I + Ct + Ci + pl \text{ (4)}}$$

Esta teoría de los precios será efectiva para nosotros en tanto y en cuanto se piense en la no igualación de las tasas de ganancia alrededor del mundo, tal el supuesto de Emmanuel en sus modelos sobre el intercambio desigual<sup>52</sup>. Si, tal como lo pensaba Marx en el Tomo III de "El Capital", opera la Ley de Igualación de la Tasa de Ganancia, habrá que ajustar esta teoría de los precios basada en el valor de las mercancías de modo de transformar los valores ya no en pd sino en precios de producción (pp). Para ello, será necesario definir primero la fórmula de la tasa de ganancia (g').

En primer lugar, la ganancia del capitalista no es otra cosa que el plustrabajo que realiza el trabajador y del cual el primero se apropia, el cual en términos monetarios, como ya vimos, se denomina plusvalía<sup>53</sup>. La tasa de ganancia se calcula relacionando a la plusvalía (pl) obtenida por el capitalista por el total invertido por él, o sea los salarios adelantados (v) y el capital constante consumido durante el proceso productivo (c). Por tanto, la fórmula resultante es:

$$\mathbf{g' = pl / (c + v) = (pl/v) / [(c/v) + 1] \text{ (5)}}$$

De acuerdo con esta fórmula, la tasa de ganancia depende de dos cocientes: de la tasa de plusvalía (pl/v) y de la composición orgánica del capital (c/v). Como se supone (al igual que lo hacen Marx<sup>54</sup> y Shaikh<sup>55</sup>) que existe un solo nivel de salarios para los distintos trabajadores y que todos agregan la

<sup>51</sup> "El precio en dinero es la manera en la cual el proceso de intercambio refleja el Valor", Shaikh, op. cit., p. 44.

<sup>52</sup> Emmanuel, Arghiri (1971), "El intercambio desigual", en Amin, Samir, Bettelheim, Charles, Emmanuel, Arghiri y Palloix, Christian: Imperialismo y comercio internacional: el intercambio desigual, Siglo XXI Editores, Primera edición.

<sup>53</sup> "La ganancia es el equivalente en dinero, la forma monetaria de la plusvalía", Shaikh, op. cit., p. 47.

<sup>54</sup> Marx, op. cit.

<sup>55</sup> Shaikh, op. cit.

misma cantidad de valor a la mercancía que producen en un determinado período de tiempo, la tasa de plusvalía es la misma para todos los sectores de la economía. No así la composición orgánica del capital, la cual debido al distinto ritmo del cambio técnico entre sectores se va modificando constantemente.

Sin embargo, ello implica la existencia de distintas tasas de ganancia entre sectores, lo que viola la Ley de Igualación de la Tasa de Ganancia que tanto Ricardo como Marx suponían se cumplía dentro del modo de producción capitalista y que daba lugar a la existencia del llamado “ajuste clásico” entre sectores. Para enmendar este inconveniente, Marx introduce la noción de los precios de producción (pp) que son precios por encima o por debajo de los precios directos pero que permiten igualar las tasas de ganancia, dando lugar así a la existencia de una tasa de ganancia promedio para todos los sectores (g’). En tal sentido, sectores con una alta composición orgánica del capital, venderán sus mercancías a un precio que excede a su valor, mientras que sectores con una baja composición orgánica del capital enajenarán sus productos por debajo de su valor.

## 2.2. Problemas con la teoría de los salarios

El segundo de los problemas, presente particularmente en las tesis de Prebisch, es la teoría de los salarios en ellas implícita. En efecto, Prebisch, confeso neoclásico de formación<sup>56</sup>, cree firmemente en uno de los postulados básicos de la teoría en que se formó: que los salarios se igualan a la productividad marginal del salario, al menos en el centro<sup>57</sup>. Si no lo hacen en la periferia, sólo se debe a razones particulares que operan en ella.

Al igual que Keynes, Prebisch, por un lado, toma como valedero el primer postulado en el que descansa la teoría clásica<sup>58</sup>, según el cual los empresarios contratan trabajadores hasta el punto en que la productividad marginal del trabajo es igual al salario. Por el otro, toma también el argumento keynesiano sobre el reclamo de determinado nivel de salario nominal (no real) por parte de los trabajadores<sup>59</sup>. El salario real de equilibrio –con posibilidad de desempleo- se determina de acuerdo al nivel de demanda efectiva en la economía que, a su vez, establece un determinado nivel de empleo al que corresponde un salario real relacionado con la productividad marginal de ese nivel de ocupación.

El mantenimiento del primer supuesto implica, pues, que toda variación en el nivel de ocupación, al reducir o incrementar la productividad del trabajo de acuerdo a una función de producción con rendimientos decrecientes a medida que aumenta la cantidad de trabajadores empleados, traslada a salarios las variaciones en la productividad marginal del trabajo. Las formas concretas (políticas) en que este fenómeno puede llegar a suceder no son mágicas ni mucho menos, sino que se corresponden con los mayores reclamos por salarios nominales que realizan los trabajadores. Para Prebisch, entonces, existe una relación directa entre incremento de la productividad y mejora en el

---

<sup>56</sup> “Como he afirmado reiteradamente, fui un neoclásico de hondas convicciones. Creí, y sigo creyendo, en las ventajas de una competencia ideal y en la eficacia técnica del mercado, y también en su gran significación política. Pero el capitalismo periférico es muy diferente de todo eso”, Prebisch (1981), op. cit., p. 247.

<sup>57</sup> “Recuérdese, ante todo, el principio básico de la teoría neoclásica, según el cual el sistema económico, dejado a su juego libre y espontáneo en un régimen de absoluta competencia, tiende a una posición de equilibrio general donde la remuneración de cada factor productivo está determinada por su producto marginal respectivo”, Prebisch, ibid, p. 250.

<sup>58</sup> “...la teoría clásica de la ocupación (...) descansa en dos postulados fundamentales, que casi no se han discutido y son los siguientes:”

“I. *El salario es igual al producto marginal del trabajo.*”

“II. *La utilidad del salario, cuando se usa determinado volumen de trabajo, es igual a la desutilidad marginal de ese mismo volumen de ocupación.*”, Keynes, op. cit., p. 17 (itálicas de Keynes).

El primero de los supuestos constituye la función de demanda de trabajo, mientras que el segundo no es otra cosa que la función de oferta. Si bien Keynes mantiene válido al primero, crítica fuertemente al segundo en términos empíricos –los trabajadores no reclaman salarios reales sino nominales- y teóricos –aunque quisieran, los trabajadores no tendrían forma de fijar ellos mismos un salario real de equilibrio, en tanto no pueden incidir sobre una de las variables que determinan el salario real: el nivel de precios. Por tanto, Keynes deja “rengo” al mercado de trabajo “clásico”.

<sup>59</sup> “...en los países industriales la escasez relativa de mano de obra y la fuerte organización sindical, no solamente permite que los salarios asciendan conforme se eleva la productividad sino que con frecuencia sobrepasan este aumento”, Prebisch (1964), op. cit., p. 25; “...puede suceder que, dentro de ciertos límites, lo que los obreros reclaman sea un mínimo de salario nominal y no de salario real”, Keynes, op. cit. p. 19.

nivel de vida de las masas, mediante una mejor distribución de la mayor riqueza material posibilitada por las negociaciones colectivas que realizan los sindicatos y la cúpula empresarial, mediados por el Estado en su papel de árbitro.

No obstante, la explicación de Prebisch de cómo se determinan los salarios en la periferia es aún más compleja. A veces el salario es determinado por el cruce entre demanda y oferta de fuerza de trabajo<sup>60</sup>; a veces por el “poder social”<sup>61</sup> de determinado conjunto de trabajadores; a veces por su “poder sindical”, ya sea por su existencia<sup>62</sup> o su carencia<sup>63</sup>. Su explicación es, en este sentido, demasiado ecléctica, en tanto es la pertenencia a determinado estrato de la sociedad la que determina la forma en que se establecen los ingresos de los trabajadores. A este respecto, dos grandes críticas pueden realizarse respecto de la forma con que Prebisch piensa que se fijan los salarios en la periferia: en primer lugar, no es cierto que la productividad marginal del trabajo deba igualarse a los salarios reales de acuerdo a las leyes de la economía; en segundo lugar, no son ni la conciencia ni la voluntad de los movimientos sindicales quienes determinan el monto de los salarios reales.

Respecto de la primera de las críticas, cabe decir, de acuerdo a la teoría marxista de los salarios<sup>64</sup>, que el salario real se moverá de acuerdo a la variación de la productividad del trabajo sólo cuando el valor de la fuerza de trabajo se incremente en la misma medida. ¿De qué forma, pues, un aumento en la productividad del trabajo *puede* trasladarse a mayores salarios? El aumento de las fuerzas productivas del trabajo, en un contexto de reducción de la jornada laboral como en el que escribía Prebisch, puede tener dos orígenes: i) el cambio técnico o en la organización de la actividad productiva o ii) la intensificación de la jornada laboral. En ambos casos, se eleva el valor de la fuerza de trabajo y, por ende, su expresión dineraria, el salario.

En el primero de los casos, debido a que la maquinaria más sofisticada o la reasignación del proceso de trabajo requieren, por lo general, de un trabajador mucho más capacitado y que, por tanto, ha necesitado en el pasado de un mayor período de formación y por ello ha dilatado su ingreso en el mercado de trabajo. Asimismo, en el presente, este trabajador probablemente necesite cierta formación continua y una sofisticación de su consumo de modo de reproducir su fuerza de trabajo en la calidad requerida por el capital<sup>65</sup>. Todo ello redundará en una fuerza de trabajo de mucha mayor calidad que realiza un trabajo mucho más complejo que, si es retribuida en términos promediales por su valor, recibirá un mayor salario.

Sin embargo, siempre cabe la posibilidad de que, ante aumentos de la productividad, no se incrementen los salarios o de que lo hagan en una menor proporción. Esto en nada tiene que ver con las formas en que operan la conciencia y voluntad de los trabajadores o por la redundancia de la fuerza de trabajo sino que, de nuevo, tendrá que ver directamente con la variación en el valor de la

---

<sup>60</sup> “Está en mejores condiciones de participar en el fruto de la mayor productividad aquella parte limitada de la fuerza de trabajo que responde a las calificaciones cada vez más exigentes requeridas por las nuevas capas técnicas. Allí la relación entre demanda y disponibilidad de fuerza de trabajo suele ser estrecha; pero conforme se desciende en la escala de calificaciones, la oferta se va ampliando en relación a la demanda y disminuye la aptitud de compartimiento hasta ser insignificante en los estratos inferiores. Tal es lo que acontece en el juego de las leyes del mercado”, Prebisch (1981), op. cit., p. 55.

<sup>61</sup> “El poder social se expresa tanto en las calificaciones de creciente complejidad técnica conforme se asciende en la escala de capacidades, en su más amplia acepción, como en las calificaciones convencionales”.

“...esta fuerza de trabajo (...) tiende a mejorar espontáneamente sus remuneraciones conforme crece la productividad y la demanda de sus servicios. No necesita poder sindical para ello”. Prebisch, *ibid*, p. 75.

<sup>62</sup> “...el poder sindical se impone en los estratos intermedios cuando la fuerza de trabajo carece de aptitud espontánea para mejorar correlativamente sus remuneraciones conforme se absorbe con creciente productividad, y cuando las calificaciones son rudimentarias o sencillamente no existen”, Prebisch, *ibid*, p. 76.

<sup>63</sup> “El resto de la fuerza de trabajo queda en los estratos inferiores con escasa productividad y muy bajos ingresos; su poder sindical llega tarde y es generalmente muy débil”, Prebisch, *ibid*, p. 76.

<sup>64</sup> Marx, op. cit.

<sup>65</sup> En este sentido, Roemer, al desarrollar un modelo marxiano de explicación de la velocidad del cambio técnico en la economía capitalista, sostiene que el consumo de los obreros está determinado socialmente, de acuerdo a lo cual puede ser presentado como una función continua de la tecnología elegida por los capitalistas; Roemer, John (1981), “Analytical Foundations of Marxian Economic Theory, Cambridge, Cambridge University Press.

fuerza de trabajo. En tal sentido, es muy probable que en sectores en donde el incremento de la productividad se pueda lograr a través de un bajo incremento en el valor de la fuerza de trabajo, los salarios aumenten proporcionalmente menos que la productividad. En general, se trata de los sectores menos modernos de la economía (agropecuario, minero y de industrias maduras), en donde el cambio técnico es mucho menor y más sesgado a la introducción de innovaciones de proceso –en relación con las innovaciones de producto– que en los sectores más modernos (industrias dinámicas). En este sentido, Prebisch no termina de darse cuenta de que los ingresos promedio de los países de América Latina no se incrementan debido a que la producción primaria requiere de una fuerza de trabajo poco compleja y, por ende, de bajo valor. Al fin y al cabo, y más allá de las coyunturas particulares, se trata de un problema de especialización productiva; los ingresos promedio sólo aumentarán al ritmo de la modernización y la industrialización, que requiere de una fuerza de trabajo más compleja (de mayor valor).

En el segundo de los casos, la mayor intensidad a la que se somete al trabajador a lo largo de la jornada laboral, lleva a que el obrero, para poder reproducir su fuerza de trabajo en las condiciones requeridas por el capital, deba también intensificar su consumo y, por tanto, requiere –y reclama– un salario mayor equivalente al mayor valor de su fuerza de trabajo. Este es el verdadero mecanismo que opera por detrás de la supuesta voluntad y conciencia del obrero que reclama un mayor salario ante aumentos de la productividad, más allá de las formas concretas en que este fenómeno tiene lugar –negociaciones colectivas, huelgas, aumentos salariales determinados a nivel gubernamental, etcétera.

A este respecto, vale decir que los movimientos y reclamos sindicales hacia los empresarios capitalistas no son capaces de incrementar los salarios de manera autónoma; esta es sólo la forma en que se expresa un contenido oculto bajo aquéllas relaciones. Ese contenido oculto no es otra cosa que, de nuevo, el valor de la fuerza de trabajo, que se encuentra determinado por el trabajo socialmente necesario para su reproducción en la calidad requerida por el capital que la contrata. Los reclamos de los trabajadores son sólo una de las dos formas en que se asegura que la fuerza de trabajo sea vendida por su valor. En rigor, estos reclamos aseguran que no sea vendida por debajo de su valor. La otra forma que asegura el funcionamiento de esta ley promedial de igualación de los salarios al valor de la fuerza de trabajo es la existencia de un ejército industrial de reserva que, en este caso, certifica que la fuerza de trabajo no sea vendida por encima de su valor.

En síntesis, el valor de la fuerza de trabajo en el contexto de mantenimiento o reducción de la jornada laboral está determinado por las tres variables descritas en el punto 2.1. en ocasión de determinar el monto del capital variable, a saber: i) por la intensidad con que se la emplea; ii) por el tiempo de formación previa requerido para que ésta pueda desempeñarse correctamente bajo las órdenes del capital que la contrata; iii) por el tipo de consumo diario que el trabajador debe realizar para reproducir su fuerza de trabajo bajo las mismas o nuevas condiciones.

### ***3. Hacia una explicación del deterioro de los términos de intercambio basada en la Ley del Valor Trabajo***

Una vez realizada la crítica a las Tesis de Prebisch-Singer de acuerdo con ciertos elementos que determinan el funcionamiento de la LVT, se pasará en el presente apartado a dar una explicación de cómo, a partir del movimiento relativo de los precios en el largo plazo determinado por la variación en las fuerzas productivas del trabajo en diferentes sectores, se produce el fenómeno de deterioro de los términos de intercambio.

A partir de lo expuesto en los apartados 2.1 y 2.2, se desarrolla aquí un sencillo modelo dentro del cual existen en el mundo dos espacios económicos diferenciados: Centro y Periferia, en consonancia con la denominación de Prebisch. Asimismo, existen en el mundo dos sectores económicos distintos: la Producción Primaria (PP) y la Industria, que se divide a su vez en dos tipos: Industrias Dinámicas (ID) e Industrias Maduras (IM), definidas de acuerdo al ritmo de aparición de productos novedosos y a su difusión desde el Centro hacia la Periferia. En el Centro se localizan, en su totalidad, las ID y dos tercios de la producción mundial de IM; no se producen PP. En la Periferia, por su parte, se produce la totalidad de PP y sólo un tercio de los productos de IM; no se producen, en absoluto, productos de las ID.

La determinación de los precios de las mercancías que elabora cada sector se corresponde con su valor, o sea, con la cantidad de trabajo abstracto socialmente necesario realizado de manera privada, autónoma y recíprocamente independiente objetivada en ellas. Por tanto, aumentos en las fuerzas productivas del trabajo llevan a una caída de los precios de los productos. No obstante, la discusión que se ha desarrollado en el apartado 2.1 sobre el supuesto de igualación a nivel mundial de las tasas de ganancia, nos remitirá a que se deba trabajar aquí con dos vectores de precios distintos: el primero, tal como ha sido definido hasta aquí, es un vector integrado por precios que no son otra cosa que la expresión dineraria del valor, a los que se denomina como precios directos y para cuya vigencia no se produce el fenómeno de igualación de las tasas de ganancia; el segundo, se trata del vector de precios de producción, de acuerdo con la terminología marxista, y que supone dicho fenómeno de igualación.

Otros supuestos generales de comportamiento dentro del modelo son i) que el comercio entre Centro y Periferia se encuentra absolutamente liberalizado, por lo que en cada espacio económico se encuentran los productores más eficientes<sup>66</sup>; ii) que el grado de intensidad con que se utiliza a la fuerza de trabajo en los distintos sectores e industrias es idéntico antes y después del cambio técnico; iii) que la tasa de plusvalía se mantiene siempre en un nivel de 1, lo que implica que la jornada de trabajo se reparte siempre en mitades idénticas entre trabajo y capital; iv) que la necesidad de formación adicional que trae aparejada el cambio técnico es de la misma magnitud, en términos monetarios, que el consumo incrementado que éste implica; v) que de un período ( $t_1$ ) a otro ( $t_2$ ) se produce, a partir del cambio técnico, una reducción de la cantidad de trabajadores ( $L$ ) del 50% necesaria para mantener el nivel de producción anterior; vi) que el cambio técnico concentrado en innovaciones de proceso requiere de un fuerte aumento de capital constante, mientras que el cambio técnico concentrado en torno a nuevos productos implica un aumento significativo de capital variable debido a las mayores necesidades de formación y el consumo mayor y más sofisticado de la fuerza de trabajo encargada de desarrollar estas innovaciones de producto; vii) que los nuevos y más eficaces medios de producción, que aparecen como innovaciones de proceso utilizadas por los tres sectores, son siempre innovaciones de producto nacidas de ID localizadas en el Centro; y viii) de modo de simplificar el análisis, se supone que en el punto de partida ( $t_1$ ), el valor de la fuerza de trabajo ( $v/L$ ) o su equivalente en dinero, el salario ( $w$ ), es el mismo en todos los sectores.

A medida que se desarrolla la producción bajo el marco de competencia capitalista, los productores individuales pugnan por obtener una porción creciente de la demanda solvente; se acelera, entonces, el cambio técnico bajo la forma tanto de innovaciones de producto como de proceso. Las primeras tienen como objetivo particular mejorar la eficacia de las mercancías y crear nuevas necesidades para el individuo consumidor; las segundas tienen como objetivo particular reducir los precios de las mercancías. En ambos casos, el objetivo último de los productores es hacerse con mayores porciones del mercado o la demanda solvente.

En términos de cambio técnico sectorial, en la PP tienen lugar exclusivamente innovaciones de proceso, en tanto se suponen productos totalmente homogéneos. Esas innovaciones de proceso tienen que ver con la aparición de nuevos y más eficaces medios de producción producidos por ID localizadas en el Centro, lo que, de acuerdo a los supuestos implícitos en la Tabla 1, se traduce en un incremento del capital constante del orden de un 75% de un período al otro que permite reducir la cantidad de trabajadores en un 50% manteniendo el nivel de producción constante.

---

<sup>66</sup> Este supuesto asegura que la explicación sobre el deterioro de los términos de intercambio responda al fenómeno en su pureza, en términos de funcionamiento efectivo de las leyes del mercado, y no que se deba al mal funcionamiento de las mismas por la existencia de “elementos contaminantes” tales como el monopolio, las restricciones al comercio o los subsidios a la exportación.

**Tabla 1: cambio en los precios relativos con cambio técnico diferenciado por sectores**

Período t1: inicio																
Sector	pd	c	v	pl	CT	Ct	Ci	F	L	w	Q	pl/v	c/v	g'	pp	g''
PP	50	10	20	20	20	20	0	0	20	1	100	1	0.5	0.67	50	0.67
IM	500	100	200	200	200	200	0	0	200	1	100	1	0.5	0.67	500	0.67
ID	5,000	1,000	2,000	2,000	2,000	2,000	0	0	2,000	1	100	1	0.5	0.67	5,000	0.67
Período t2: dinámica sectorial del cambio técnico																
Sector	pd	c	v	pl	CT	Ct	Ci	F	L	w	Q	pl/v	c/v	g'	pp	g''
PP	42.5	17.5	12.5	12.5	11.25	10	1.25	1.25	10	1.25	100	1	1.4	0.42	51	0.5
IM	450	150	150	150	125	100	25	25	100	1.50	100	1	1	0.50	450	0.5
ID	4,750	1,250	1,750	1,750	1,375	1,000	375	375	1,000	1.75	100	1	0.7	0.58	4,071	0.5
Variaciones porcentuales																
Sector	Δpd	Δc	Δv	Δpl	ΔCT	ΔCt	ΔCi	ΔF	ΔL	Δw	ΔQ	Δpl/v	Δc/v	Δg'	Δpp	Δg''
PP	-15%	75%	-37.5%	-37.5%	-43.75%	-50%	-	-	-50%	25%	0%	0%	180%	-37.5%	2%	-25%
IM	-10%	50%	-25.0%	-25.0%	-37.5%	-50%	-	-	-50%	50%	0%	0%	100%	-25%	-10%	-25%
ID	-5%	25%	-12.5%	-12.5%	-31.25%	-50%	-	-	-50%	75%	0%	0%	43%	-12.5%	-19%	-25%

En promedio, la PP utiliza una fuerza de trabajo poco calificada, lo que implica que el trabajo socialmente necesario utilizado en su formación ha sido muy bajo, y con un consumo bajo y poco sofisticado, en tanto se trata de población rural que, básicamente, satisface “necesidades del estómago”. Sin embargo, para el manejo de los nuevos medios de producción se requerirá de esa fuerza de trabajo alguna mínima formación adicional y de un consumo levemente mayor y más sofisticado traccionado por el cambio técnico. Por lo tanto, el cambio técnico no sólo implicará en la PP una reducción de personal de un 50% y el aumento del capital constante en un 75%, sino también un incremento en el valor de la fuerza de trabajo individual del orden del 25% que responderá a las mayores necesidades en términos de formación (12,5%) y de consumo total (12,5%).

De acuerdo con esto, el consumo total no se reducirá en la misma medida en que se reduce la cantidad de personal (50%) de acuerdo al patrón de consumo tradicional, sino en una medida levemente menor (43,75%). Por su parte, la formación adicional se incrementará en la misma magnitud que el consumo incrementado por trabajador. De esa forma, el monto del capital variable no sufrirá una reducción del 50% -como sería en el caso de que la cantidad de trabajadores se reduzca en un 50% y no se requiera de formación adicional ni de sofisticación del consumo- sino de un 37,5%. En la Industria, se realizan tanto innovaciones de proceso como de producto, ya que tanto en las ID como en las IM existe la posibilidad de diferenciar productos. Sin embargo, las innovaciones de producto predominan en las ID, mientras que las innovaciones de proceso predominan en las IM. El predominio de las innovaciones de proceso en las IM lleva a que, para lograr una reducción en la cantidad de trabajadores respecto de la producción en un 50%, se requiera un incremento de modernos y más eficientes medios de producción que elevan la magnitud del capital constante en un 50%.

Término medio, las IM utilizan una fuerza de trabajo medianamente calificada, en cuya formación se ha invertido un considerable tiempo de trabajo socialmente necesario, y con un consumo medianamente sofisticado, en tanto se trata de población urbana que mayoritariamente satisface “necesidades del estómago”, pero también ciertas “necesidades de la fantasía”. La introducción de esos nuevos medios de producción, mucho más sofisticados que los utilizados en la PP, así como la necesidad de generar nuevos productos, implicará la necesidad de incrementar significativamente el nivel de formación de la fuerza de trabajo así como su consumo, de modo de que se pueda reproducir en la calidad requerida por el capital.

De esta forma, el cambio técnico generará un aumento en el valor de la fuerza de trabajo individual del orden del 50% que responderá a las mayores necesidades en términos de formación (25%) y de consumo total (25%). De esta forma, el consumo total no se reducirá en la misma medida en que se reduce la cantidad de personal (50%) de acuerdo al patrón de consumo tradicional, sino en una proporción bastante más pequeña (37,5%). Por su parte, la formación adicional se incrementará en la misma magnitud que el consumo incrementado por trabajador. De esa forma, el monto del capital variable no sufrirá una reducción del 50% -como sería en el caso de que la cantidad de trabajadores se reduzca en un 50% y no se requiera de formación adicional ni de sofisticación del consumo- sino del mucho menor 25%.

Tal como se adelantó, en las ID predominan las innovaciones de producto por sobre las de proceso, en tanto es en este tipo de industrias en donde se desarrollan los modernos y más eficaces medios de producción para ser utilizados tanto en su interior como por parte de las IM y la PP. De acuerdo con esto, para lograr una reducción en la cantidad de trabajadores de 50% manteniendo el mismo nivel de producción, se requerirá de un incremento en términos de nuevos medios de producción que elevarán la magnitud del capital constante en sólo un 25%.

En términos promediales, las ID utilizan una fuerza de trabajo altamente calificada, para cuya producción ha sido requerida una gran cantidad de tiempo socialmente necesario, y con un consumo altamente sofisticado, en tanto para el desarrollo de sus tareas no alcanza sólo con la satisfacción de “necesidades del estómago” sino también de gran cantidad de “necesidades de la fantasía”. La sustitución de técnicas de producción, mucho más sofisticadas que las utilizadas por las IM y, en mayor medida aún, que las usadas en la PP, sumada a la necesidad de generar nuevos productos para el sector como así también nuevos medios de producción utilizados por las IM y la PP, llevará a aumentar muy fuertemente el nivel de formación de la fuerza de trabajo así como su consumo.

De esta forma, el cambio técnico generará un aumento en el valor de la fuerza de trabajo individual del orden del 75% que responderá a las mayores necesidades en términos de formación (37,5%) y de consumo total (37,5%). Por tanto, ni el consumo total se reducirá en la misma medida en que se reduce la cantidad de personal (50%) de acuerdo al patrón de consumo tradicional, sino en una proporción mucho menor (31,25%), ni el monto del capital variable sufrirá una reducción equivalente - como sería en el caso de que la cantidad de trabajadores se reduzca en un 50% y no se requiera de formación adicional ni de sofisticación del consumo- sino de sólo el 12,5%.

Una vez explicados algunos de los efectos del cambio técnico diferenciado por sector, pasemos ahora a analizar el efecto que más interesa al respecto del presente ensayo: la variación de los precios relativos. Tal lo adelantado, se trabajará con dos vectores de precios distintos que tienen que ver con el funcionamiento –o no- del supuesto de igualación mundial de la tasa de ganancia: precios directos, que se corresponden con la no igualación de la tasa de ganancia, y precios de producción, que implican lo contrario.

De acuerdo con la Tabla 1, el cambio técnico mismo lleva a la reducción de los precios directos en los tres sectores. Sin embargo, en virtud de las dinámicas diferenciadas de este cambio técnico entre sectores, se verifica una caída de los precios directos que es mayor en la PP (15%), seguida por una reducción intermedia en las IM (10%) y una poco significativa disminución en las ID (5%). Por consiguiente, tal como se presenta en la Tabla 2, se produce un deterioro de los precios directos relativos para la PP tanto en relación con las IM como en las ID, mayor en el segundo de los casos que en el primero y, por consiguiente, también se verifica el deterioro de los precios directos relativos para las IM en relación con las ID.

**Tabla 2: variación de los precios relativos**

PRpd	t1			t2		
	PP	IM	ID	PP	IM	ID
PP	1	0.10	0.010	1	0.09	0.009
IM	10	1	0.10	10.6	1	0.095
ID	100	10	1	111.8	10.56	1

No obstante, al mantener el supuesto de igualación de las tasas de ganancia, la situación que se va a presentar es totalmente distinta. En tal sentido, de acuerdo a lo dicho, para que se igualen las tasas de ganancia se deben incrementar los precios de producción en aquellas ramas de alta composición orgánica del capital y descender en las de baja composición. En este caso, de acuerdo con la Tabla 1, los precios de producción se incrementarán levemente (2%) en la PP al tiempo que se reducirán en las IM e ID, en menor porcentaje en las primeras (10%) que en las segundas (19%). Ello implica que, tal como aparece en la Tabla 3, el deterioro de los precios de producción relativos lo sufren las IM y las ID respecto de la PP, aunque menor en las primeras que en las segundas y, por ende, las ID en relación con las IM.

**Tabla 3: variación de los precios relativos**

PRpp	t1			t2		
	PP	IM	ID	PP	IM	ID
PP	1	0.10	0.010	1	0.11	0.013
IM	10	1	0.10	8.8	1	0.111
ID	100	10	1	79.8	9.05	1

Hasta aquí, se han visto los movimientos de los precios relativos en términos sectoriales. Se comienza a analizar, a partir de aquí, qué sucede en los dos espacios económicos existentes en nuestro mundo –Centro y Periferia- de acuerdo a la localización de la producción en su interior tal y como ha sido definida al comienzo del presente apartado. Para recordar brevemente, tal como aparece en la Tabla 4, en la Periferia se produce la totalidad de la PP y un tercio de la producción de las IM, mientras que en el Centro se produce la totalidad de la producción de las ID y dos tercios de la producción de las IM. El producto entre esas cantidades producidas y sus precios en el período inicial  $t_1$  –en donde es indistinto tomar precios directos o de producción- nos determina la masa de valor (W) producida por ambos espacios económicos. El cociente entre masa de valor y cantidad producida nos permite obtener el precio promedio de la producción de cada bloque, el cual aparece sombreado dentro de la tabla.

**Tabla 4: cambio en los términos de intercambio entre Centro y Periferia**

Zona	Sector	Período t1			Período t2				
		Q	pd=pp	W	Q	pd	Wpd	pp	Wpp
Periferia	PP	100	50	5,000	100	42.5	4,250	51	5,100
	IM	33	500	16,500	33	450	14,850	450	14,850
	ID	0	5,000	-	0	4,750	-	4,071	-
	Total	133	162	21,500	133	144	19,100	150	19,950
Centro	PP	0	50	-	0	42.5	-	51	-
	IM	67	500	33,500	67	450	30,150	450	30,150
	ID	100	5,000	500,000	100	4,750	475,000	4,071	407,143
	Tot	167	3,195	533,500	167	3,025	505,150	2,619	437,293
<b>Términos de Intercambio*100</b>			5.06			4.75		5.73	

Al introducir el cambio técnico bajo las especificidades sectoriales aquí definidas en el período de tiempo  $t_2$ , se verifican, nuevamente, dos realidades distintas, de acuerdo a si se considera o no válida la Ley de Igualación de la Tasa de Ganancia. En efecto, si adicionalmente se supone que ambos bloques económicos consumen la mitad de su producción e intercambian la mitad restante, en el caso de considerarse a la Ley de Igualación de la Tasa de Ganancia como no válida, de modo de que los términos de intercambio se rijan por los precios directos, se verifica su deterioro para la Periferia; por el contrario, si se toma a esta Ley como verdadera, y por ende los precios relativos vigentes responden a los precios de producción, el fenómeno de deterioro de los términos de intercambio será sufrido por el Centro.

Por tanto, hemos de concluir que, de acuerdo a la LVT, el deterioro de los términos de intercambio para la Periferia se hará sólo presente en aquellos casos en que a nivel mundial no se verifique la Ley de Igualación de las Tasas de Ganancia. En la práctica, no es demasiado difícil conocer si, hasta el momento esta Ley se cumple o no. En efecto, desde los escritos de Marx hasta nuestros días, se verifica empíricamente la existencia de un diferencial de tasa de ganancia a favor de la Periferia respecto del Centro, el que puede ser sencillamente explicado à la Emmanuel<sup>67</sup> en virtud de la existencia de menores salarios en la primera en relación con el segundo.

#### **4. A modo de reflexión final**

De acuerdo con el sencillo modelo aquí presentado, el precio de los productos se corresponde con el trabajo socialmente necesario para producirlos. Los sectores relativamente más intensivos en innovaciones de producto mantienen sus precios en un nivel más alto porque los nuevos productos que desarrollan requieren de mayor cantidad de trabajo para su producción, en virtud de la fuerza de

<sup>67</sup> Emmanuel, op. cit.

trabajo más calificada y de consumo mayor y más sofisticado que utilizan. Esos sectores se concentran en el Centro. En la Periferia, en cambio, se concentran los sectores relativamente intensivos en innovaciones de proceso, cuyo efecto más directo, en virtud de las formas particulares que opera el cambio técnico en ellos, es una reducción mayor de los precios de sus productos. Todo ello redundaría en la caída tendencial de los términos de intercambio en la Periferia.

Se trata esta de una explicación del deterioro de los términos de intercambio en sus formas más puras, o sea bajo el cabal funcionamiento de las leyes de mercado. A ellas se pueden sumar ciertos "condimentos" que determinan la profundización del fenómeno. En tal sentido, se podría hablar también, como lo hace Emmanuel<sup>68</sup>, de la expoliación adicional de las ganancias en la Periferia por parte de empresas transnacionales con origen en el Centro que buscan aprovechar la mayor tasa de ganancia vigente en la primera respecto del segundo; del poder monopsónico que ejercen las empresas transnacionales del Centro en la Periferia, que permiten comprar la fuerza de trabajo o las materias primas a precios por debajo de su valor y, de esa forma, mantener sus tasas de ganancia en el mercado mundial vendiendo sus productos a menores precios, tal el argumento de Myint<sup>69</sup>; o, como hace Prebisch a lo largo de sus escritos, adicionar al problema la existencia de subsidios directos a la producción o a la exportación de productos primarios por parte de los países del Centro, hecho que incrementa la oferta de productos por encima de su necesidad social mundial, lo que determina una caída de los precios de los productos primarios por debajo de su valor; o la presencia de importantes barreras arancelarias y no arancelarias en el Centro a la importación de productos primarios que ejercen un doble efecto que profundiza el deterioro de los términos de intercambio: por un lado, reduce la demanda internacional de este tipo de productos ante los mayores precios establecidos artificialmente; por el otro, dentro del mercado interno de los países del Centro genera incentivos a los productores locales a que aumenten la producción con precios inflados artificialmente.

Nada de ello es necesario. El funcionamiento de la LVT en sus propios términos, en caso de que no se verifique la Ley de Igualación de la Tasa de Ganancia, permite explicar el fenómeno de deterioro de los términos de intercambio. Si a ello se le suman los aditamentos arriba esgrimidos que tienden a profundizar el fenómeno, tenemos un primer argumento para demostrar a quienes abogan por una especialización productiva y comercial basada en el aprovechamiento de las ventajas comparativas de carácter estático, por que no da lo mismo especializarse en la producción de recursos naturales o industrias maduras que en industrias con un mayor dinamismo en términos de cambio tecnológico. En el primero de los casos, seguiríamos padeciendo los problemas de estrangulamiento externo vigentes en la trayectoria de crecimiento de nuestras economías, dándoles su característico estilo "stop n' go"; en el segundo, estaríamos soslayando, al menos, una de las variables que han determinado secularmente esa restricción externa.

---

<sup>68</sup> Emmanuel, *ibid.*

<sup>69</sup> Myint, Hla (1954), "The Gains from International Trade and the Backward Countries", en *The Review of Economic Studies*, Vol. 22, N° 58, pp. 300-322.