



RIDAA
Repositorio Institucional
Digital de Acceso Abierto de la
Universidad Nacional de Quilmes



Universidad
Nacional
de Quilmes

Bianco, Carlos

¿Automóviles o vacas? ¿Acero o caramelos? : una discusión teórica sobre especialización productiva y términos de intercambio



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial - Sin Obra Derivada 2.5
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/>

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

Cita recomendada:

Bianco, C. (2011). *¿Automóviles o vacas? ¿Acero o caramelos? : una discusión teórica sobre especialización productiva y términos de intercambio*. *Revista de ciencias sociales*, 3(20), 123-140. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/1531>

Puede encontrar éste y otros documentos en: <https://ridaa.unq.edu.ar>

Carlos Bianco

¿Automóviles o vacas? ¿Acero o caramelos?

**Una discusión teórica sobre especialización
productiva y términos de intercambio**

Introducción

“¿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 doctor Hubert Escaith—entonces director de la División de Estadísticas y Proyecciones Económicas de la CEPAL y actualmente estadístico-jefe de la División de Investigaciones Económicas y Estadísticas de la Organización Mundial de Comercio (OMC)— en ocasión de la Séptima Edición de la Escuela de Verano sobre Economías Latinoamericanas que tuvo lugar durante el invierno

santiaguino de 2006, es la que motivó la confección del presente ensayo.

De la misma forma en que este argumento sobre la supuesta neutralidad de las distintas especializaciones productivas y comerciales generó gran revuelo y polémica en el ámbito académico local de fines de la década de 1970, cuando fue esgrimido por un asistente cercano a Martínez de Hoz,¹ acérrimo representante del incipiente neoliberalismo en América Latina y entonces ministro de Economía del gobierno dictatorial en Argentina, las palabras del doctor Escaith sonaron más que provocativas para aquellos que asistíamos a la Escuela de Verano de la CEPAL para poder discutir en el corazón mismo del estructuralismo latinoamericano los

¹ Hasta nuestros días sobrevive la polémica sobre quién 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 a Alejandro Estrada, quien integraba el equipo económico de Martínez de Hoz desempeñándose como Secretario de Comercio; otros aseguran que 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.

problemas del (sub)desarrollo de la región. Es más, si en aquel momento la falsa disyuntiva consagrada era, al menos, entre dos sectores industriales maduros, la presente afirmación (provocación) trataba de manera indiferente a un sector industrial de gran dinamismo, y externalidades sobre el resto del aparato productivo, y a un sector pecuario tradicional.

El presente ensayo tiene por objeto, pues, comenzar a contestar a esta polémica. Solo es un comienzo, en tanto el conjunto de los argumentos y razones que inclinarían la balanza a favor de una determinada especialización productiva y comercial excede a este trabajo. Por consiguiente, se analizará aquí solamente 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 primer apartado se presentan las distintas explicaciones *estructuralistas* del deterioro de los términos de intercambio a partir de las tesis de Prebisch-Singer. En el segundo apartado, se analiza críticamente el abordaje *marxista* más renombrado sobre el fenómeno en cuestión, desarrollado por el economista griego Arghiri Emmanuel. En tercer lugar, se observa la explicación *neoschumpeteriana*, de la mano del economista noruego Erik Reinert. Por último, se sintetizan las conclusiones y se realizan una serie de reflexiones finales.

1. El abordaje estructuralista: las (distintas) tesis de Prebisch-Singer

Las explicaciones pioneras sobre el fenómeno de deterioro de los términos de intercambio para los países periféricos fueron ofrecidas hacia mitad del siglo XX por Raúl Prebisch y Hans Singer, en lo que se han dado en llamar las “tesis de Prebisch-Singer”.² El contexto en el que Prebisch (1986) expone 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, es uno en donde el grueso de los países de la región se encontraban transitando la *etapa fácil* del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), intentando dejar de lado el típico esquema de inserción internacional practicado hasta entonces, basado en la división internacional del trabajo a partir del aprovechamiento de sus ventajas comparativas.

La necesidad de abandono de dicho esquema 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. Durante el período de entreguerras, Estados Unidos se consolidó como potencia hegemónica,³ luego de la paulatina erosión de la importancia económica, política, militar y cultural del anterior líder, el

² Usualmente, con “las tesis de Prebisch-Singer” se hace referencia a la explicación común del fenómeno adoptada por ambos autores, aunque en distintos momentos históricos. Sin embargo, como se verá en el presente ensayo, Raúl Prebisch realizó, al menos, otras dos explicaciones distintas sobre la cuestión.

³ Si bien en 1913, antes del comienzo de la Primera Gran Guerra, Estados Unidos era ya la mayor economía del mundo con un tercio de la producción mundial, luego de su finalización, hacia el año 1920, la producción de este país representaba el 42% de la producción total del mundo, según datos de Hobsbawm (1995, p. 104).

Reino Unido. El problema con los Estados Unidos consistía en su bajo coeficiente de importaciones, que impedía trasladar al resto del mundo las divisas necesarias para realizar 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, particularmente aquellas que pregonaban el beneficio mutuo entre los países a partir de su especialización productiva y comercial en aquellas actividades en que poseen ventajas competitivas, sin importar si ellas derivaban de sus menores costos de producción (Smith, 1958), sus diferencias tecnológicas (Ricardo, 1959), su dotación de recursos (Heckscher, 1949; Ohlin, 1933) o la existencia de factores específicos de producción (Samuelson, 1971; Jones, 1971). Por el contrario, se verificaba un deterioro de los términos de intercambio para los países periféricos en el período de posguerra, a pesar del mayor aumento de productividad en la industria que en la agricultura (United Nations, 1949). En principio, esto generaba ciertos problemas teóricos y prácticos (políticos). En términos teóricos, el fenómeno parecía dejar sin validez tanto a la ya casi desahuciada Ley del Valor Trabajo como forma de explicación de los precios relativos de los productos, 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 centro y periferia más que converger, divergían rápidamente. En términos prácticos, el movimiento de los precios relativos dificultaba –y mucho– el proceso de desarrollo en la periferia, en tanto profundizaba sus problemas de restricción externa al desviar el escaso ahorro interno generado 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 al problema del deterioro de los términos de intercambio se basaba en el mayor poder de negociación de los trabajadores de los países del centro en relación con los de la periferia. No se trataba de un movimiento permanente sino que se producía de manera secular, a lo largo de los ciclos económicos y sus distintas fases. La clave explicativa estaba en la teoría de los precios abrazada por Prebisch: la determinación keynesiana de los precios (DKP), según la cual, en última instancia, al menos en el corto plazo, los precios varían en relación directa y sustancialmente en la misma proporción que la variación de los salarios nominales de los trabajadores.⁴

Siguiendo a Prebisch, la clase trabajadora, organizada en el centro en sindicatos con gran poder de presión sobre el capital, es la que se apropia del aumen-

⁴ El siguiente párrafo de la *Teoría general* de Keynes, a propósito de su crítica a los autores “clásicos” –en rigor, marginalistas–, permite explicar esta teoría de los precios: “[...] los precios están determinados por el costo primo marginal, medido en dinero, y [...] los salarios nominales influyen sustancialmente en dicho costo” Keynes (1992, p. 22). En el mismo sentido, Shaikh (1979, p. 9) discurre sobre “la determinación Keynesiana de los precios a través del nivel de salarios monetarios”. Por su parte, Kicillof (2007, p. 351) agrega “los salarios nominales son entonces propiamente exógenos, no rígidos y se supone que, en principio, sus cambios se reflejan directamente en los precios ya que modifican el costo primo en dinero”. En el mismo sentido, “el nivel general de precios depende del costo marginal (creciente), es decir, de la productividad del trabajo (decreciente) y del nivel de los salarios nominales (exógeno)”, (Kicillof, 2009, p. 476).

to de la productividad del trabajo, que tiene lugar en la medida en que el capitalismo se desenvuelve. 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. El fenómeno tiene lugar a lo largo de las distintas fases del ciclo económico. Durante la *fase creciente*, en el centro la demanda de manufacturas es mayor a la oferta, por lo que se produce un aumento de sus precios y de los ingresos que, en parte importante, se trasladan a los salarios de los trabajadores debido a la mayor competencia existente entre capitalistas por contratar una mayor cantidad de fuerza de trabajo y a la mayor presión que ejercen los obreros para participar de manera creciente en el producto. Las excelentes perspectivas de ventas y ganancias en el centro y el dinamismo del mercado interno llevan a que aumente la demanda de materias primas y alimentos provenientes de la periferia. Dada su mayor inelasticidad de oferta, se produce un aumento relativo de los precios de los productos primarios *vis à vis* los industriales y, junto a ellos, de los ingresos por exportación en la periferia; no obstante, debido a la debilidad de los sindicatos, solo una escasa porción de los mayores ingresos se traslada a salarios. Como resultado general, se produce un traslado de los beneficios desde el centro hacia 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 se produce una tendencia a la caída de sus precios. Sin embargo, dicha reducción encuentra rápidamente un piso: en tanto, en términos keynesianos,

los salarios son *sticky* o inflexibles a la baja, la parte de los ingresos que se destinó durante la fase creciente del ciclo a mayores salarios no tiene una reducción equivalente, sino que la férrea resistencia sindical impide el ajuste salarial. Como resultado, los precios de las manufacturas se reducen, pero proporcionalmente menos a lo que pasaría bajo condiciones de libre mercado. En tanto, los malos *animal spirits* de los productores del centro llevan a una abrupta reducción de la demanda derivada de productos primarios provenientes de la periferia, con la consiguiente tendencia a la caída de sus precios. Sin embargo, a diferencia de lo observado allí, en la periferia, en donde la organización de la clase obrera es más débil, los salarios se reducen mucho más de lo que deberían hacer bajo condiciones “normales” debido a la presión que se ejerce desde los centros, con lo que los precios de los productos primarios no encuentran un piso vinculado a sus costos de producción (laborales) y, como consecuencia, se desploman.

El resultado general, a través de los ciclos económicos, muestra un mayor crecimiento de los ingresos en el centro que en la periferia, debido a que a lo largo de la *fase menguante* es mayor la caída relativa de los precios de los productos primarios que su aumento relativo durante la *fase creciente*. De esta forma, Prebisch daba cuenta de la capacidad que poseían los países centrales de apropiarse de los frutos del progreso técnico a través del traspaso de la mayor productividad a mayores ingresos; por el contrario, los países periféricos sufrían una *debilidad congénita* para los beneficios de su progreso técnico, en tanto el aumento de la productividad en los sectores primarios se trasladaba a menores precios de venta.

Contemporáneamente, Singer (1950) expone algunos argumentos adicionales a los de Prebisch para explicar con mayor detalle y fortaleza el proceso de deterioro de los términos de intercambio. Para el autor, la especialización de los países subdesarrollados (PSD) en la exportación de alimentos y materias primas, favorecida por flujos de inversión extranjera directa (IED) provenientes de los países capitalistas desarrollados (PCD), los perjudica por tres vías distintas: i) traslada la mayoría de los efectos benéficos y acumulativos de la inversión hacia el país de origen, ii) desvía a los PSD hacia actividades que ofrecen menos oportunidades para el progreso técnico 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.

Singer sostiene que el fenómeno del deterioro de los términos de intercambio en los PSD 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”, 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 sustituidas 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, que tienen como teoría de los precios subyacente a la teoría de la oferta y la demanda (TOyD), operarían de manera conjunta llevando a una caída estructural (absoluta y relativa) de los precios de las materias primas y los alimentos.

Una vez terminada la “etapa fácil” de la ISI en parte importante de los países de América Latina hacia comienzos de la década de 1960, y luego de que varios estudios de carácter empírico intentarían demostrar lo contrario (Kindleberg, 1957; Morgan, 1959; Haberler, 1961; Lipsey, 1963), Prebisch (1963 y 1979) sigue adelante con sus 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, la problemática se había acentuado como consecuencia de la creciente necesidad de importar determinados insumos difundidos y bienes de capital esenciales para sostener el ritmo de crecimiento y el proceso de industrialización. 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.⁵

Prebisch recoge ahora parte de los argumentos de Singer para explicar el fenómeno en cuestión, otorgándoles in-

⁵ Las otras causas se relacionaban con la “estructura social” vigente, que se expresaba en i) un entorpecimiento de la movilidad social que impedía el ascenso de los elementos más dinámicos de la sociedad (en términos más modernos, dificultaba la empresariedad); ii) incentivaba la obtención de rentas de privilegio en desmedro de rentas asociadas al cambio técnico; y iii) estimulaba el consumo superfluo de productos de consumo importados por parte de las “clases más acomodadas”, Prebisch (1963, p. 4).

clusivo mayor jerarquía que a sus tesis originales.⁶ Su nueva argumentación reside fundamentalmente 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: 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; la diferencia de las elasticidades-ingreso de la demanda entre los productos importados y exportados por los países de la periferia; y el creciente proteccionismo en el centro, 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.⁷

No obstante, el análisis de Prebisch no toma como “dada” a la oferta, tal

como suponía Singer, para quien del deterioro de los términos de intercambio se trataba exclusivamente de un problema de demanda. El menor crecimiento de la demanda de productos primarios no debería traer *per se* una caída en sus precios relativos si la oferta ajustara de manera apropiada. Justamente, el problema es que ello no sucede. La explicación más sistemática a este respecto es presentada por Prebisch hacia comienzos de la década de 1980 en un contexto en donde una porción importante de los países de América Latina habían comenzado a desarticular gran parte de las instituciones e instrumentos de política propios de la ISI, dando impulso a las exportaciones de manufacturas, y en donde el progreso técnico en la agricultura había penetrado de manera definitiva.⁸

En este contexto, Prebisch (1981) centrará su análisis en el uso social que se hace del *excedente económico* en un ca-

⁶ Los argumentos expuestos por Prebisch hacia 1950 y los presentados a comienzos de la década de 1960 llevan implícita, en términos teóricos, una fuerte contradicción. De acuerdo a la tesis original de Prebisch, los términos de intercambio para la periferia mejoraban (empeoraban) en la *fase creciente (menguante)* del ciclo económico como consecuencia del distinto poder de extorsión del capital existente entre los sindicatos de centro y periferia. Por el contrario, en la explicación de Singer, adoptada luego por Prebisch, el resultado a lo largo de las distintas fases del ciclo económico sería exactamente el inverso: en la *fase creciente (menguante)*, cuando el ingreso mundial aumenta (decrece), los términos de intercambio empeorarían (mejorarían) para la periferia como consecuencia de las diferentes elasticidades-ingreso de la demanda entre manufacturas y productos industriales.

⁷ 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 los países de América Latina, en este último caso, echando mano de la integración de los mercados.

⁸ Durante los años que pasaron entre el primer escrito de Prebisch referido al deterioro de los términos de intercambio (1950) y el libro en donde caracteriza al capitalismo periférico (1981) 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 1960 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 de 1960 y 1970 un aumento espectacular de la productividad agrícola en numerosas zonas del mundo, principalmente de Asia y de Latinoamérica.

pitalismo periférico de tipo *imitativo*.⁹ 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, en tanto los ingresos de la fuerza de trabajo lo hacen a una tasa relativamente menor. Como este cada vez mayor excedente no se dedica fundamentalmente 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 o a la remisión hacia el centro bajo la forma de utilidades y dividendos–, se produce el fenómeno de *insuficiencia dinámica*.

En este sentido, la falta de inversión productiva lleva a que la industria (actividad absorbente de mano de obra) crezca, pero a una tasa insuficiente como para incorporar a la fuerza de trabajo de las capas inferiores de productividad, que es expulsada desde la producción primaria (actividad expelente de mano de obra) como consecuencia del crecimiento vegetativo de la población, de la baja demanda existente para sus productos y de los aumentos de productividad en la mina o el campo. A este último respecto, Prebisch sostenía que la producción de alimentos y de

materias primas tampoco se beneficia en términos relativos a la industria de las actividades de cambio tecnológico, debido a la existencia de una *dicotomía de la técnica*: unas técnicas aumentan la productividad; otras diversifican bienes y servicios. En la producción primaria predominan las primeras; en la elaboración de bienes industriales, predominan las segundas.

Como resultado de la redundancia de fuerza de trabajo en la periferia, los salarios y, junto con ellos, los costos de producción se mantienen en niveles relativamente bajos. Por su parte, los precios de los productos de exportación –todavía fuertemente concentrados en torno a la producción primaria– caerán respecto de los productos de importación –predominantemente de carácter industrial– en tanto y en cuanto su oferta mundial sobrepase a la demanda solvente. Ello sucederá, a su vez, por la falta de ajuste de la oferta a las condiciones vigentes de la demanda mundial, como consecuencia de un doble fenómeno. Por un lado, una fracción de la población sobrante que no es absorbida por la industria permanece o retorna al campo o la mina y, en caso de existir disponibilidad de tierras o vetas, a pesar de la existencia de rendimientos marginales decrecientes, se incrementa la producción. Por el otro,

⁹ Prebisch introduce el concepto de *excedente económico* como eje en torno al cual giran sus explicaciones sobre la crisis del capitalismo periférico. 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 (1986, p. 75). En términos de Prebisch, “[...] así surge el fenómeno estructural del excedente. Podríamos definirlo como aquella parte del fruto de la creciente productividad que, en la medida en que no fue compartido por la fuerza de trabajo en el juego espontáneo del mercado, tiende a quedar en manos de los propietarios de los medios productivos, además de la remuneración de su trabajo empresarial en virtud de su capacidad, iniciativa y dinamismo, así como del riesgo que corren”, (Prebisch, 1986, p. 56).

salarios deprimidos son la contracara de robustas ganancias, las cuales estimulan el crecimiento de la producción toda pero, en particular, de aquella que goza con ventajas relativas, inclusive a pesar del deterioro secular de sus precios relativos.¹⁰

En síntesis, como consecuencia de estos fenómenos que se producen tanto por el lado de la oferta como de la demanda –de productos primarios y también de fuerza de trabajo–, el capitalismo latinoamericano carece de la posibilidad que tienen los centros de lograr cierto bienestar colectivo, caracterizándose por una distribución demasiado inequitativa de los beneficios del desarrollo económico. Esta realidad es 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, en donde una gran parte de la fuerza de trabajo queda absolutamente excluida, al tiempo que las economías nacionales experi-

mentan problemas en su sector externo por la vía del deterioro secular de sus términos de intercambio.

2. El abordaje marxista: distintas cuotas de plusvalía

Durante el final de la década de 1960 y principios de la de 1970 se sucedieron una serie de escritos de origen marxista críticos del libre comercio y del supuesto beneficio mutuo que de este se derivaba. Dentro de ese conjunto de trabajos es Arghiri Emmanuel quien dará cuenta de la existencia de un *intercambio desigual* que toma como forma de expresión inmediata al deterioro de los términos de intercambio (Emmanuel, 1971). En su explicación, la obtención de superbeneficios del comercio internacional por parte de los PCD a través de esta vía ocurrirá más allá de toda dominación económica o colonial¹¹ y del patrón de especialización comercial de unos y otros países;¹² por el contrario,

¹⁰ Como se observa a lo largo de la argumentación, el deterioro de los términos de intercambio es explicado por Prebisch mediante una combinación de DKP y TOyD; queda definitivamente fuera de la argumentación cualquier consideración respecto de la Ley del Valor Trabajo como mecanismo de determinación de los precios relativos de largo plazo. Es más, Prebisch se define aquí en contra de la validez de esta teoría: “El concepto de la expropiación 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, p. 281).

¹¹ Emmanuel justifica que el intercambio desigual no depende de las posesiones coloniales ni de la dominación económica de terceros países a través de dos observaciones históricas: i) es en su época en donde se produce el grueso del proceso de “descolonización” en el África; sin embargo, la independencia política de estos países no llevó al empobrecimiento de sus antiguas *metrópolis*; ii) países con gran cantidad de colonias –como Holanda y Bélgica– y países sin colonias –como Suecia, Noruega, Austria o los Estados Unidos de América– gozaban, en términos aproximados, de similares estándares de vida. Esta evidencia nos estaría diciendo que las ganancias del intercambio no dependen de la dominación política o económica de terceras naciones.

¹² Para demostrar de manera empírica –aunque algo casuística– que el intercambio desigual no es función de los patrones de especialización comercial relativos, Emmanuel concurre a presentar dos ejemplos: las maderas, exportadas fundamentalmente por PCD, si bien se tratan de productos forestales, no han sufrido una caída relativa de sus precios a lo largo de los años; los textiles, exportados en gran proporción por países semiindustrializados y subdesarrollados, vienen padeciendo, de manera tendencial, una caída de sus precios relativos internacionales. Esto, en principio, vendría a justificar su hipótesis de que el deterioro de los términos de intercambio (*intercambio desigual*) está determinado por el grado de desarrollo de los países y no por aquellos productos que exportan e importan.

Cuadro 1

Ramas	Capital constante c	Capital variable v	Capital invertido $C_i=c+v$	Capital consumido C_c	Plusvalor Pl	Valor $W=Cc+v+Pl$	Costo de producción $C_p=Cc+v$	Cuota de ganancia $g=\Sigma Pl/\Sigma C_i$	Ganancia $G=C_i \cdot g$	Precios de producción $P_p=C_p+G$
A	850	50	900	200	50	300	250	10%	90	340
B	50	50	100	10	50	110	60	10%	10	70
	900	100	1.000	210	100	410	310		100	410

dependerá exclusivamente de su carácter de países avanzados o atrasados.

El camino teórico emprendido por Emmanuel arranca con la Ley del Valor Trabajo como teoría que explica el nivel y las fluctuaciones de los precios de las mercancías. Dicho comienzo llevará a nuestro autor a tener que resolver la supuesta contradicción existente entre una teoría que sostiene que los intercambios se hacen, de manera generalizada, entre equivalentes y la presencia de *intercambio desigual* –entre no equivalentes– a nivel internacional. Para ello, en su texto original, propone un modelo en el que existen dos ramas de producción (A y B), localizadas ambas en un mismo país, de acuerdo al cuadro 1.

Según el ejemplo, en dónde el cálculo de los términos de intercambio internos (o precio relativo del producto de ambas industrias) se realiza de acuerdo a la Ley del Valor Trabajo –en cuyo marco se produce la transformación de los valores en precios de producción de modo de respetar la ley de igualación de la tasa de ganancia–, el producto de ambas ramas se intercambia a una proporción de 4,9 unidades del producto de la rama B por unidad de producto de

la rama A, sin que exista intercambio desigual. En otras palabras, se produce un intercambio entre equivalentes en tanto se cumplen dos condiciones: se igualan las tasas de ganancia entre ambas ramas, hecho que presupone la libre movilidad del capital de una rama a la otra; y se igualan los salarios –en rigor, las tasas de plusvalía (Pl/v)–, lo que en este caso presupone una movilidad perfecta de la mano de obra. Ambas condiciones se cumplen de manera efectiva en el marco de una economía doméstica, tal el caso del ejemplo.

No obstante, al pasar al plano del intercambio internacional, si bien el autor sostiene que a la larga también se igualan las tasas de ganancia entre distintas ramas (países), lo que nunca sucederá es la igualación de los salarios –o, lo mismo, de las cuotas de plusvalía–, debido a la inmovilidad internacional de la fuerza de trabajo. En el marco del ejemplo, lo que hará Emmanuel es verificar cómo se modifican los términos de intercambio al suponer que ambas ramas, en vez de localizarse dentro de la misma economía, se distribuyen en países distintos con cuotas de plusvalía diferentes. En rigor, mantiene los supuestos de funcio-

Cuadro 2

Ramas	Capital constante C_c	Capital variable V	Capital invertido $C_i=C+v$	Capital consumido C_c	Plusvalor P_l	Valor $W=C_c+v+P_l$	Costo de producción $C_p=C_c+v$	Cuota de ganancia $g=\frac{\sum P_l}{\sum C_i}$	Ganancia $G=C_i * g$	Precios de producción $P_p=C_p+G$
A	850	50	900	200	50	300	250	15%	136,6	386,6
B	50	5	55	10	95	110	15	15%	8,4	23,4
	900	55	955	210	145	410	265		145	410

namiento para la rama A, suponiendo que se aloja en un PCD de salarios altos, al tiempo que relocaliza la rama B hacia un PSD con salarios –ajustados por productividad– diez veces menores. Por consiguiente, el cuadro se modificaría tal como se expone en el cuadro 2.

Al recalcular los precios de producción de cada rama, los términos de intercambio se deterioran respecto de la situación inicial en contra del PSD, el que tendrá que otorgar 16,5 unidades del producto de la rama B por cada unidad de producto de la rama A. De esta forma, se produce un *intercambio desigual* entre ambos países que se refleja en el deterioro de los términos de intercambio como resultado de la existencia de salarios relativamente menores en los PSD, a causa de la diferencia en el valor de la fuerza de trabajo en uno y otro ámbito.¹³

En suma, Emmanuel define como intercambio desigual “a la relación de los precios que se establece en virtud de la ley de la nivelación de la cuota de ganancia entre regiones de cuota de plusvalía institucionalmente diferentes” (Emmanuel, 1971, p. 20). Por consiguiente, el desarrollo lleva a concluir en que la fuente de las ganancias extraordinarias obtenidas por los PCD en el marco de un intercambio desigual a nivel internacional es la diferencia existente entre la capacidad de los trabajadores de los PSD para participar del proceso productivo –supuestamente idéntica a aquella de los trabajadores de los PCD– y sus necesidades para la reproducción de la fuerza de trabajo –mucho menores a las de los trabajadores de los PCD.¹⁴ La recomendación del autor para morigerar los resultados

¹³ El valor de la fuerza de trabajo debe ser entendido como la cantidad de horas de trabajo –expresadas en términos monetarios– con que el trabajador es retribuido de modo de hacer posible su reproducción, la de su familia y, por consiguiente, también la de su clase. Para Emmanuel, las diferencias salariales entre PCD y PSD se corresponden con las distintas necesidades que los trabajadores requieren para la reproducción de su fuerza de trabajo: muy bajas en los segundos, basadas fundamentalmente en las “necesidades del estómago” (alimento, abrigo y vivienda); muy altas en los primeros, determinadas fuertemente por las “necesidades de la fantasía” (esparcimiento, consumo de productos diferenciados y sofisticados, etcétera).

¹⁴ Más allá del nombre de fantasía escogido a la hora de denominar a la forma en que los PSD se perjudican de su vínculo con los mercados externos, Emmanuel es consciente de que, de manera generalizada, el comercio internacional se realiza entre equivalentes y, por ende, no se trata literalmente de un *intercambio desigual*. En

del intercambio desigual en los PSD sería una industrialización acelerada que permita la reducción de la cuota de plusvalía (vía incremento de los salarios), acercándola a aquella de los PCD y, por ende, disminuyendo la desigualdad de los intercambios.¹⁵

Más recientemente, algunos trabajos retoman la discusión de Emmanuel respecto del deterioro de los términos de intercambio dando cuenta de su secularización como consecuencia de la existencia de dinámicas diferenciadas de cambio técnico entre distintas ramas de producción (Bianco, 2007; Astarita, 2009). A este respecto, siguiendo el mismo derrotero de Emmanuel, se puede demostrar que no solo se trata de una diferencia de carácter estático en los precios relativos internacionales sino que, por el contrario, como consecuencia de las distintas actividades de innovación llevadas a cabo por las distintas ramas de producción, que implican modificaciones en el nivel salarial y, por ende, en las tasas de plusvalía relativas entre países, el deterioro de los términos de intercambio puede transformarse en un fenómeno permanente.

3. El abordaje neoschumpeteriano: distintas formas de distribución de las ganancias de productividad

Según los autores neoschumpeterianos, el advenimiento de un nuevo paradigma tecnoproductivo a comienzos de la década de 1960 –caracterizado por nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC) vinculadas a la microelectrónica; procesos de “integración descentralizada” y estructuras en red; utilización más intensiva de conocimiento como fuente de valor agregado; producción flexible; segmentación de los mercados y proliferación de nichos; combinación de economías de gama y especialización con economías de escala; y profundización del proceso de globalización productiva y financiera (Pérez, 2002)– modificó sustancialmente las formas de competitividad internacional, así como las discusiones teóricas respecto de la especialización productiva.

En efecto, de acuerdo con este conjunto de autores, la competitividad internacional de los países y sus respectivos patrones de especialización productiva y

sus propios términos: “Tal como se presenta esta desigualdad parece expresar, a primera vista, una desviación de la ley del valor y en esta apariencia parece corresponder a nuestra definición del intercambio desigual. Sin embargo, mi esquema n° 2 no expresa en absoluto una ley contraria a la de Marx. En suma, no he hecho otra cosa que aplicar el esquema de Marx introduciendo en él una variable suplementaria: la de una cuota de plusvalía diferencial”, (Emmanuel, 1971, p. 19).

¹⁵ Téngase en cuenta que, a pesar de esta recomendación, los PSD no lograrían evitar el intercambio desigual sino solo hacerlo un poco más equitativo, en tanto el mismo no responde a las especificidades de su patrón de especialización comercial sino que es inmanente a su carácter de países atrasados; en rigor, la única manera de que un PSD ponga en su favor este intercambio desigual estaría dada por el hecho de dejar de ser un país atrasado; es decir, completando con éxito el proceso de industrialización (desarrollo) hasta el punto en que se igualen las cuotas de plusvalía. En principio, esto suena realmente contradictorio con el argumento inicial de Emmanuel de acuerdo con el cual “el intercambio desigual [...] es imputable a una relación entre países subdesarrollados y países desarrollados, cualquiera que sea el producto que unos y otros intercambien”, (Emmanuel, 1971, p. 8).

comercial responden, fundamentalmente, a las diferencias existentes en las capacidades tecnológicas y en su habilidad para la innovación (Dosi y Soete, 1988; Yoguel, 1996). De esta forma, se abandona la divisoria de aguas entre producción agrícola *versus* manufacturera típica de la posguerra, dando lugar a una discusión sobre especialización que requiere de una sintonía más fina y de un corte transversal a los distintos sectores productivos. En este sentido, dejaría de importar la “filiación” de las ramas de producción a determinado tipo de industria o sector y empezaría a preponderar el grado de desarrollo e incorporación de tecnología realizada por cada una de ellas.

A diferencia de lo analizado por las teorías clásica y neoclásica, esta distribución de las capacidades tecnológicas e innovativas no es estática ni mucho menos. Justamente, las mismas son el resultado de procesos de aprendizaje de tipo evolutivo, a partir de los cuales las distintas firmas van generando conocimientos aplicables que determinan un sendero de especialización futuro y ganancias de competitividad en un terreno sectorial determinado. Al mismo tiempo, se traducen en mecanismos de *lock-in* que determinan una especialización plagada de irreversibilidades que impiden a las empresas modificar su trayectoria tecnoproductiva, proceso que suele ser denominado como *path-dependency*. En consecuencia, los resultados del comercio internacional que obtiene un país están vinculados con la calidad de las actividades de innovación que se realizan internamente.

Una de las principales preocupaciones de los autores neoschumpeterianos es la forma en que los países, parafraseando a Prebisch, se apropian de los frutos del progreso técnico a través del comercio

internacional. Para Reinert (2002), ello depende de la intensidad y la dirección del cambio técnico que realizan los distintos sectores productivos localizados en los diferentes escenarios de acuerdo a la distribución internacional de las capacidades tecnológicas de cada uno. En tal sentido, países con mayor disponibilidad relativa de sectores de alta calidad obtendrán mayores beneficios del comercio internacional, logrando obtener rentas industriales y, por tanto, creando riqueza schumpeteriana; por el contrario, países con mayor disponibilidad relativa de sectores de baja calidad obtendrán menores beneficios del comercio internacional, no podrán conseguir apropiarse de rentas industriales y, por tanto, solo generarán pobreza schumpeteriana.

Los sectores de baja y alta calidad presentan características bien distintas. Los primeros participan de estructuras de mercado cercanas a la competencia perfecta, caracterizadas por mercados muy contestados, en donde existen múltiples competidores que elaboran productos “commoditizados”; por ende, la forma de competencia predominante es vía precios. En términos tecnológicos, se trata de sectores relativamente maduros, para los cuales la información y el conocimiento necesario para la producción se encuentran disponibles en el mercado a un costo accesible, tanto de búsqueda como de adquisición. Por otra parte, se tratan de sectores cuya producción se encuentra, en general, sujeta a rendimientos decrecientes a escala, por lo que el aumento de la producción no genera grandes caídas de costos ni procesos de aprendizaje de tipo dinámico; todo ello redundando en que las barreras a la entrada sean bajas. Las actividades de cambio técnico suelen ser exógenas, lentas y estar sesgadas

a la mejora de los procesos productivos. Como resultado de estas actividades, del alto nivel de competencia y de la rápida difusión de las nuevas prácticas productivas en contextos de disponibilidad de información y conocimiento de manera ampliada y a bajo costo, la distribución de los frutos del progreso técnico sectorial se realiza de manera clásica; es decir, el cambio técnico se traduce rápidamente en una caída de los costos de producción de todos los agentes y, por ende, de los precios de venta de los productos, sin posibilidad de que ninguno se apropie de sustantivas rentas de la innovación, ni siquiera, justamente, los más innovadores.

Los segundos son sectores que operan en condiciones de competencia imperfecta dinámica, en tanto son capaces de generar monopolios temporales a partir de la innovación. Ello es posible en virtud de la existencia de conocimiento productivo muy específico y apropiable por parte de las empresas innovadoras a través del patentamiento o el secreto industrial. El fuerte dinamismo del cambio técnico obliga a que las firmas deban realizar constantemente cuantiosas inversiones en investigación y desarrollo (I+D) y en otras actividades de carácter innovativo, lo que conduce a que se los sectores se encuentren sujetos a rendimientos crecientes a escala internos, externos y dinámicos y, por tanto, a elevadas barreras a la entrada. Asimismo, las innovaciones muestran un sesgo hacia el desarrollo de nuevos productos y la diferenciación de artículos previamente existentes. La posibilidad de obtener monopolios transitorios permite evitar la caída de los

precios de exportación, dando lugar a la obtención de rentas industriales o de la innovación por encima de los beneficios “normales” de los competidores dentro de la misma rama. El reparto de esos beneficios extraordinarios se realiza de manera colusoria, lo que implica una distribución que beneficia tanto a las clases propietarias (por la vía de la apropiación de parte de la renta de innovación) como a los trabajadores (mejor calificados y, por ende, en mejores condiciones de poder negociar con el capital).

Esta explicación de la apropiación de los frutos del progreso técnico a través del comercio internacional por la vía de la mejora de los términos de intercambio como consecuencia de estructuras de mercado distintas entre ramas productivas no es nueva ni mucho menos. Algo de eso ya aparecía, tal como se ha visto, en el primer Prebisch y en Singer, pero también en otros autores tanto ortodoxos como heterodoxos. Por el lado ortodoxo, para Haberler (1968), 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.

Por el lado heterodoxo –en este caso, marxista–, Braun (1976) demuestra que los monopolios, de acuerdo al tipo que sean, pueden generar situaciones de explotación de los países dependientes (D) por parte de los países imperialistas (I).¹⁶

¹⁶ En particular, las situación de dependencia es definida “como la imposibilidad en que se encuentra [...] un país, de realizar la reproducción ampliada, y aun la reproducción simple del capital, en razón de encontrarse la producción de al menos una parte de las maquinarias y semimanufacturas que utiliza en la producción, monopolizada por otro país”, (Braun, 1976, p. 106).

Por un lado, la explotación se produce cuando existe un monopolio –definido de manera habitual– en I al nivel de la producción o de la comercialización que es capaz de imponer a D precios de compra inferiores o precios de venta superiores a los precios de producción. Por el otro, el fenómeno se produce cuando existen, en el país I, un monopsonio o un monopolio de venta en el país D controlado por intereses extranjeros, los cuales son capaces de alterar los precios de producción relativos, lo que implica la reducción de la cuota de ganancias o de la tasa de salarios del país explotado y, como contracara, el aumento de la cuota de ganancias o de la tasa de salarios del país explotador. De esta manera, se produce lo que Braun denomina como intercambio desigual.

Si bien el análisis neoschumpeteriano también toma a las estructuras de mercado de competencia imperfecta como las causantes de la apropiación de los beneficios del comercio internacional, la “novedad” reside en vincular a esas estructuras de mercado con el tipo de actividades de cambio técnico u organizacional que realizan las firmas, sintetizando los varios aportes realizados por las distintas tradiciones teóricas. De esa manera, países que cuentan con mayoría de sectores de alta calidad y con estructuras de mercado de competencia imperfecta, pero vinculadas a las actividades de innovación, serán capaces de mejorar sus términos de intercambio debido a la posibilidad de trasladar los aumentos de productividad o la aparición de nuevos productos o géneros diferenciados a

mayores precios –o, al menos, evitar su caída–, a través de una distribución de tipo colusoria. Por el contrario, países que cuentan predominantemente con sectores de baja calidad y estructuras de mercado cercanas a la competencia perfecta (productos commoditizados), en donde las actividades de cambio técnico se enfocan fundamentalmente a la mejora de los procesos, verán deteriorados sus términos de intercambio en tanto la distribución de las ganancias de productividad se realizará de manera clásica, reduciendo sus precios venta en el mercado mundial.

4. A modo de reflexión final

En la actualidad, varios economistas del *mainstream* sostienen que el fenómeno del deterioro de los términos de intercambio es un tema que ha perdido vigencia y que, por tanto, para ser presentado analíticamente primero debe ser buscado en viejos anaqueles, luego desempolvado y recién entonces estudiado.¹⁷ Ello se debe a que en los últimos años se ha producido una mejora sustantiva de los mismos en favor de los países emergentes a causa del movimiento conjunto de precios de productos primarios que se ven incrementados –al ritmo de la elevada demanda de materias primas y alimentos por parte de los gigantes asiáticos– y de precios de productos manufacturados en descenso, a causa del proceso de industrialización acelerada en el que se han involucrado estos países.

¹⁷ En los últimos años han circulado en modernos blogs de ciertos economistas argentinos algunos artículos de pomposos títulos tales como “¿Los términos de intercambio están *passé*?” o “¿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 años.

No obstante, por ahora este movimiento de precios no ha dejado de ser coyuntural. Recientemente, en el marco de la crisis internacional, los precios han sufrido una repentina y sustantiva baja respecto de sus niveles de 2008;¹⁸ si bien a partir de entonces se han vuelto a recuperar, ello ha sido consecuencia de un fenómeno tan temporal como el exceso de liquidez internacional que han generado las políticas de expansión monetaria articuladas por los gobiernos de los países centrales que, al no encontrar oportunidades de inversión lo suficientemente rentables en el ámbito productivo o en el financiero, busca refugio en activos reales tales como los *commodities* agrícolas e industriales o el oro. Mejor aún, los estudios disponibles demuestran la existencia de deterioro secular. A ese respecto, un informe del FMI concluye en que los precios de los bienes primarios han venido experimentando en los últimos 140 años una reducción de aproximadamente el 1,3% anual (Cashin y McDermott, 2001). Por su parte, investigadores de CEPAL demuestran la existencia de un marcado descenso en el largo plazo de los precios de las *commodities* que, a lo largo del siglo XX, tomadas en conjunto, perdieron más del 50% de su valor relativo respecto a las manufacturas (Ocampo y Parra, 2003).

La presentación de los distintos argumentos sobre el fenómeno de deterioro de los términos de intercambio permite arribar a distintas conclusiones. En primer lugar, se observa que el conjunto de explicaciones sobre la evolución de

los *terms of trade* se encuentra vinculado, directa o indirectamente, a determinado tipo de estructura productiva y comercial. En el caso del estructuralismo, el clivaje está dado entre campo (producción primaria) y ciudad (producción manufacturera); para el enfoque neoschumpeteriano, la diferenciación se explica por la producción de bienes de baja o alta calidad, definidos en términos del dinamismo y del tipo de actividad de innovación que predomina en los distintos sectores productivos. Inclusive en el abordaje marxista, si bien Emmanuel niega explícitamente que el fenómeno sea resultado de la composición de las canastas de comercio, a la hora de dar prescripciones de política abdicó y reconoce que la industrialización permitiría, al menos, morigerar los efectos perniciosos del intercambio desigual.

En segundo lugar, el repaso de los distintos abordajes permite observar una línea argumentativa bien definida desde el primer Prebisch hasta Reinert, pasando por el resto de las tesis de Prebisch-Singer, por los autores más ortodoxos y también por los marxistas, en donde las diversas explicaciones sobre el deterioro de los términos de intercambio terminan coincidiendo en combinar, justamente, distintas especializaciones productivas y comerciales, diferentes estructuras de mercado a nivel sectorial y, vinculadas a estas, diversas formas de apropiación de los frutos del progreso técnico.

En tercer lugar, las críticas actuales a las tesis de Prebisch-Singer y al resto de

¹⁸ Al respecto, Astarita (2009, p. 152) sostiene que “no hay por lo tanto razones para desechar tan rápida y alegremente la cuestión de los términos de intercambio, como hace hoy una parte de la ortodoxia neoclásica [...] todavía es pronto para saber si estamos ante un cambio de tendencia de largo plazo en los precios relativos. Ya a partir del estallido de la crisis económica mundial en curso los precios de las materias primas han caído abruptamente desde los máximos alcanzados a mediados de 2008. Pudo tratarse efectivamente de una burbuja alcista”.

las argumentaciones sobre el fenómeno en cuestión presentan un carácter eminentemente empírico o estadístico; no se tratan de explicaciones “científicas” (analíticas) sobre la existencia o no de un deterioro secular de los términos de intercambio, en tanto no explican sus causas ni rebaten sus argumentos. A ese respecto, Prebisch sostenía que sus tesis solo funcionaban cuando actuaban de manera efectiva las leyes del mercado.¹⁹ En tal sentido, las restricciones al libre movimiento de la oferta y la demanda (sustitución de importaciones; subsidios a las exportaciones industriales; limitación de la competencia; requerimientos sindicales de mayores salarios) han ralentizado la tendencia general.

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. Lo sustantivo, a este respecto, es conocer cuáles son las causas que llevan a que, más allá de coyunturas particulares, se produzca este fenómeno de manera secular; es decir, a lo largo de los años como tendencia que se deriva del análisis de los fenómenos económicos en su mayor grado de pureza y abstracción. Se sorprendería Prebisch de que actualmente, luego de sesenta años de publicada su obra original, haya que volver a crear conciencia en la ciencia económica sobre este fenómeno que tanto ha afectado a los países de la América Latina.

Bibliografía

- Astarita, R. (2009), *Monopolio, imperialismo e intercambio desigual*, Madrid, Maia Ediciones.
- Baran, P. (1986), *Excedente económico e irracionalidad capitalista*, México, PyP.
- Bianco, C. (2007), “Dinámicas diferenciadas de cambio técnico, teoría del valor y deterioro de los términos de intercambio”, Centro REDES, DT N° 32.
- Braun, O. (1976), *Comercio internacional e imperialismo*, México/Madrid/Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Cashin, P. y J. McDermott (2001), “The long-run behavior of commodity prices: Small trends and big variability”, IMF Working Paper, WP/01/68, mayo.
- Dosi, G. y L. Soete (1988), “Technical change and international trade”, en Dosi, G. et al. (eds.), *Technical change and economic theory*, Londres/Nueva York, Pinter Publishers.
- Emmanuel, A. (1990) [1971], “El intercambio desigual”, en Samir, A. et al., *Imperialismo y comercio internacional: el intercambio desigual*, Madrid, Siglo XXI Editores.
- Haberler, G. (1961), “Terms of trade and economic development”, en Ellis H. y H. Wallis (eds.), *Economic Development for Latin America*, Londres, International Economic Association.

¹⁹ “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, p. 199).

- Haberler, G. (1968), "Ventaja comparativa, producción agrícola y comercio internacional", en Theberge, J. (comp.), *Economía del comercio y desarrollo*, Buenos Aires, Amorrortu Editores.
- Heckscher, E. (1949), "The effect of foreign trade on the distribution of income", en Ellis H. y L. Metzler (comps.), *Readings in the Theory of International Trade*, Toronto/Filadelfia, Blakistan.
- Hobsbawm, E. (1995), *Historia del siglo XX. 1914-1991*, Barcelona, Crítica Grijalbo Mondadori.
- Jones, R. (1971), "A three factor model in theory, trade and history", en Bhagwati, J. et al. (eds.), *Trade, Balance of Payments and Growth*, Amsterdam, North Holland.
- Keynes, J. M. (1992), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Kicillof, A. (2007), *Fundamentos de la Teoría General. Las consecuencias económicas de lord Keynes*, Buenos Aires, Eudeba.
- (2009), "Salario, precio y ganancia en la Teoría General", *Desarrollo Económico*, vol. 48, N° 192, enero-marzo.
- Kindleberger, C. (1957), "The terms of trade. A European case study", *Economic Journal*, vol. 67, N° 267, septiembre.
- Lipsey, R. (1963), *Price and quantity trends in the foreign trade of the U.S.*, Nueva York, Princeton University Press.
- Morgan, T. (1959), "The long run terms of trade between agriculture and manufacturing", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 8, N° 1, octubre.
- Ocampo, J. y M. Parra (2003), "Returning to an eternal debate: The terms of trade for commodities in the twentieth century", Serie Informes y Estudios Especiales, CEPAL, N° 5, febrero.
- Ohlin, B. (1933), *Interregional and international trade*, Cambridge, Harvard University Press.
- Pérez, C. (2002), *Technological revolutions and financial capital: The dynamics of bubbles and golden ages*, Cheltenham, Elgar.
- Prebisch, R. (1963), *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México/Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- (1979), *Nueva política comercial para el desarrollo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (1981), *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (1986), "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", *Desarrollo Económico*, vol. 26, N° 103, octubre-diciembre.
- Reinert, E. (2002), "El papel de la tecnología en la creación de ricos y pobres: el subdesarrollo en un sistema schumpeteriano", *Esan - Cuadernos de Difusión*, año 7, N° 7, junio.
- Ricardo, D. (1959), *Principios de economía política y tributación*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Samuelson, P. (1971), "Ohlin was right", *Swedish Journal of Economics*, N° 73.
- Shaikh, A. (1979), *Sobre las leyes del intercambio internacional*, México, Edición Latinoamericana.
- Singer, H. (1950), "Distribución de ganancias entre países inversores y prestatarios", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. II, N° 2, mayo.
- Smith, A. (1958), *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica.

- 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*, febrero.
- Yoguel, G. (1996), "Comercio internacional, competitividad y estrategias empresariales. El sendero evolutivo de la teoría", UNGS-Instituto de Industria, DT, N° 4.

(Evaluado el 10 de diciembre de 2010.)

Autor

Carlos Bianco. Licenciado en Comercio Internacional por la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Vicedirector del Departamento de Economía y Administración (de licencia) de la UNQ. Codirector del proyecto de I+D "Exportaciones y desarrollo en Argentina. Una revisión de los aspectos conceptuales, metodológicos y empíricos", radicado en la UNQ. Investigador del Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA). Profesor adjunto ordinario de la UNQ y jefe de trabajos prácticos interino *ad-honorem* de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Docente de posgrado en la UNQ y la UBA.

Publicaciones recientes:

- (2010), "Retos para el diseño de políticas nacionales de distribución del ingreso frente a las nuevas perspectivas internas y externas", en Fernández, M. y F. Porta (eds.), *Los caminos de la desigualdad en América Latina. Retos para el diseño de políticas nacionales de distribución del ingreso*, Buenos Aires, REDES.
- y C. Fernández Bugna (2010), "Transformación estructural: una aproximación cuantitativa de la industria argentina 1993-2007", *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología y Sociedad*, vol. 5, N° 15, septiembre.
- en CENDA (2010), *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Buenos Aires, Cara o Ceca.

Cómo citar este artículo:

Bianco, Carlos, "¿Automóviles o vacas? ¿Acero o caramelos? Una discusión teórica sobre especialización productiva y términos de intercambio", *Revista de Ciencias Sociales, segunda época*, año 3, N° 20, Bernal, Universidad Nacional de Quilmes, primavera de 2011, pp. 123-140.