

El Intercambio Desigual¹

Por Claudio Jedlicki*

Periódicamente, LAGJS publica breviaros de relevancia para La Iniciativa Salarios Dignos Norte y Sur (LISDINYS). En este breviario Claudio Jedlicki valora la teoría del Intercambio Desigual del economista Arghiri Emmanuel para ahondar, desde la perspectiva del análisis económico, en el argumento central de LISDINYS: que padecemos un sistema de explotación Norte-Sur el cual, entre sus principales rasgos, incide directa y premeditadamente en los salarios de miseria que se pagan en todos los países del Sur. Así, el intercambio desigual constituye un imperialismo comercial que históricamente ha generado pingües ganancias para el Norte, superiores a los intereses recuperados por los bancos y las utilidades por las multinacionales. No obstante, el autor nos alerta, éstas últimas son sólo el rastro evidente que deja el sistema de explotación, pues las primeras, en sí mismas, no pueden verse, ya que se ocultan en los precios que el Norte gestiona por todos los bienes y servicios en sus transacciones con el Sur, así como por el bajísimo valor de las exportaciones del Sur, resultante principalmente de la baja remuneración de su mano de obra. En efecto, en este imperialismo comercial destaca la remuneración del factor trabajo, la cual, de manera exógena a la supuesta lógica de las economías de mercado, se establece en ambos lados por vía de las políticas institucionales. De este modo, deviene inobjetable la

afirmación del autor de que el intercambio desigual Norte-Sur subvenciona de manera significativa el alto nivel medio de vida de las sociedades del Norte. Sin duda, la miseria del Sur subsidia “el buen vivir del Norte”. Es por esto que Jedlicki argumenta que cualquier valoración sería en pos de una solución al intercambio desigual Norte-Sur no puede soslayar esta realidad. Por ello, cualquier revaloración de las exportaciones del Sur, con visión sostenible de la gente y del planeta, supone forzosamente un reequilibrio de los niveles de vida en ambos lados, incrementándose en el Sur y descendiendo en el Norte.

□ La formación de los precios

Para los economistas clásicos, los precios de las mercancías gravitan en torno del precio o costo de producción, es decir de un valor objetivo que expresa la oferta de los productores. Ésta última representa el precio al cual los productores están dispuestos a vender una cantidad determinada de un bien. En cambio para la escuela marginalista, los precios dependen fundamentalmente de la demanda y por consiguiente del valor subjetivo que tienen las mercancías para los consumidores. Es la utilidad que representan éstas últimas a cada consumidor que determina el precio al cual está dispuesto a comprarla. Alfred Marshall, economista inglés de fines del siglo XIX y comienzos del XX, va a recuperar ambas visiones resolviendo definitivamente el problema, al señalar que los precios, a fin de cuentas, resultan de la confrontación simultánea de la oferta y de la demanda en todo momento. A mediano y largo plazo las funciones de demanda y de oferta pueden desplazarse por diferentes razones y dar un nuevo precio de equilibrio. La demanda por cambios en los gustos o preferencias de

¹ El autor desea solicitar la clemencia del lector, ya que condensar en una decena de páginas la obra de Emmanuel, “El intercambio desigual”, que en su edición francesa cuenta con más de 400, obliga naturalmente a dejar cosas de lado. Lo mismo vale respecto de otros comentarios sobre teorías que contradicen la tesis aquí presentada y que son expuestas de manera muy escueta. Además se ha hecho un esfuerzo de vulgarización para que estas líneas estén al alcance de todos. Sólo queda recomendar con entusiasmo la lectura de la obra original del autor del “El intercambio desigual”, que se encuentra traducida hoy en día a casi veinte idiomas.

los consumidores, por variaciones del ingreso de estos mismos o porque se altera el número de compradores del bien o finalmente por variaciones en los precios de los demás productos, en particular de aquellos que son próximos o constituyen un sustituto de la mercancía en cuestión. La oferta también puede modificarse porque cambian uno o varios de los aspectos siguientes: la tecnología, es decir la combinación entre trabajo y capital para producir el bien, lo que se traduce en una variación de la productividad, el precio de los factores de producción, fundamentalmente la mano de obra y por fin, la cantidad de productores o las condiciones en las cuales compiten (por ejemplo la posibilidad que se pongan de acuerdo).

□ La tesis del intercambio desigual

La tesis del intercambio desigual de Arghiri Emmanuel², puede resumirse así: el precio normal de una mercadería en el mercado internacional es el que permite que todos los factores que participan en cualquier parte del mundo para producirla sean remunerados al mismo nivel. Esto ocurriría si hubiese para cada factor un mercado mundial en el cual se confrontarían la demanda y la oferta para cada uno. Sin embargo, el salario, al igual que la renta o los impuestos indirectos, son la remuneración de factores que se establecen de manera independiente o institucional, en definitiva de manera extra económica o exógena. Si más de alguno puede cuestionar la no existencia de un mercado de trabajo a nivel nacional tal como lo postula Emmanuel, esto parece aun mucho menos discutible a nivel internacional. A nivel nacional simplemente porque para él los salarios reflejan más el estado de la relación de fuerzas entre sindicatos de trabajadores y sindicatos patronales, a lo que se añade la regulación estatal en la materia –salario mínimo, duración de la jornada de trabajo, cotizaciones sociales–, que a una confrontación de oferta y demanda de mano de obra. A nivel internacional, porque no se puede pretender que la emigración aquí o allá, dado su número, sea determinante como para pesar de manera decisiva en la oferta de la misma. En lo que se refiere a los factores que generan renta, como el suelo o el subsuelo, fácilmente se admite que la inmovilidad física de cada uno prohíbe pensar en la posibilidad de un mercado mundial para ellos. En cambio, el capital, contrariamente a los factores precedentes, es móvil

internacionalmente y, por consiguiente, su remuneración, la tasa de ganancia, tiende a igualarse entre las diferentes naciones. Bajo estas condiciones, el intercambio desigual proviene de las diferencias en las remuneraciones de los factores cuyo precio se fija institucionalmente, extra mercado, en los distintos países del mundo. En los intercambios comerciales entre los países que subvalúan estos últimos y los que los remuneran a su justo precio se opera una transferencia de valor en detrimento de los primeros, a favor de los segundos. Más generalmente, se postula que los países del Tercer Mundo son explotados por los países del mundo industrializado a través del comercio, ya que la diferencial de salarios entre las dos zonas es ampliamente superior a las eventuales diferencias de productividad.

□ Objeciones y defensa de la tesis del intercambio desigual

Nos parece necesario insistir en la cuestión de los diferenciales de productividad, ya que constituye la principal objeción que comúnmente se opone a la existencia de una transferencia de valor en estas circunstancias, de la Periferia hacia el Centro. Es evidente que si los diferenciales de productividad corresponden con los de los salarios respectivos, estos últimos aparecen plenamente justificados y en esas condiciones no hay explotación, ni mercancías subvaluadas u otras sobrevaluadas. Sin embargo estas diferencias son menos frecuentes de lo que se cree comúnmente y sobre todo menos amplias que lo que se cree. Las estimaciones en la materia son el resultado generalmente de comparaciones entre las productividades respectivas calculadas a partir de los valores agregados por trabajador, olvidando, nada menos, que estos últimos, así calculados, incorporan ya los diferenciales de salarios, que son exactamente los que se pretenden justificar. Dicho de otra manera, se procede a la demostración, utilizando como prueba, lo que constituye, justamente, el objeto de la demostración. En definitiva, la única comparación posible de productividades es la que se puede hacer entre las producciones de bienes idénticos, y medida en términos físicos y no monetarios. Se agrega a esto otra dificultad. Las productividades son medidas aparentes³, y lo que se quiere probar es únicamente la diferencia eventual de productividad de la fuerza de trabajo. Las

² EMMANUEL A. (1969) : L'échange inégal. François Maspero. París

³ Por aparente se hace mención al hecho de que, en la medición de la productividad, toda mayor producción es atribuida únicamente al factor al que se esta refiriendo el calculo, trabajo o capital, cuando en realidad son ambos los que simultáneamente participan de este incremento, siendo imposible de separar la contribución exacta de cada uno.

diferencias eventuales de productividad del factor capital, se consideran ya incorporadas al valor que éste transmite al bien que contribuye a fabricar, por consiguiente tomadas en cuenta en el costo de producción. Así por ejemplo si una máquina perfeccionada permite obtener un producto en menos tiempo, ocupando menos trabajadores y/o con menos desperdicios de materias primas, su valor de adquisición será entonces necesariamente superior al de otra que da resultados inferiores. Así, si la inversión es mayor, el rendimiento que se espera de ella es más importante; pero no hay razón alguna para que también sea superior la remuneración del trabajo, salvo que esto implique la utilización de una fuerza de trabajo más capacitada, lo que queda por verificarse caso por caso. De otra manera se estaría contabilizando dos veces la misma cosa.

Otra objeción importante que se puede agregar a lo sostenido hasta aquí, es que la poca movilidad internacional del factor trabajo, contrariamente al capital, así como la total inmovilidad del factor tierra, hacen imposible en ambos casos la convergencia hacia un precio mundial para cada uno de esos factores. El famoso modelo de la proporción de factores, más conocido como el modelo de Heckscher-Ohlin⁴ pretende lo contrario. En efecto, éste demuestra que cada uno de los factores de producción, tiende a un precio que será el mismo en todas las naciones. Esto ocurre según estos autores por la simple razón de que el precio de los bienes y, por tanto, su variación, tienden a un precio único internacional si el comercio es libre. Como cada país que se integra al comercio internacional tenderá a especializarse en los bienes que usan el factor de producción abundante (mano de obra o capital), éste será a su vez exportado indirectamente ya incorporado al bien. Su precio relativo tendrá tendencia a aumentar. Ocurrirá la situación exactamente inversa con los bienes que utilizan el factor raro. Al mismo tiempo, en otras naciones que presentan la dotación de factores opuesta, sucederá lo contrario en ambos casos. Los cambios en los precios relativos de los bienes, se acompañan paralelamente del precio de los factores que intervienen en su fabricación. Así, la convergencia en los precios de cada bien provoca una convergencia en el precio de los factores.

Sin ir demasiado lejos en la crítica de la teoría recién expuesta, cómo podría otorgarse la más mínima veracidad a una previsión así cuando, por ejemplo, el famoso estudio que dirigió Raúl Prebisch en la CEPAL, sobre la evolución de los términos de intercambio entre productos primarios y productos manufacturados entre 1876 y 1938, concluía en una estimación del deterioro de los primarios de 40%. Aún más, el lector no necesita la cita de nadie para tomar en cuenta el hecho conocido de todos, que los salarios en vez de converger entre Norte y Sur no han cesado de distanciarse en paralelo con el desarrollo del comercio internacional, especialmente en la segunda mitad del siglo XX.

Podemos afirmar lo dicho, no obstante que han habido períodos en que los términos de intercambio han evolucionado en sentido inverso, es decir a favor de los subdesarrollados. Es por lo demás el caso hoy en día, y esto desde el fin de la crisis asiática, al fin de los años 1990. Pero esto no altera la tendencia de fondo, en el largo plazo, que es la que hemos indicado. Si esta constatación empírica no fuese suficiente para cuestionar que efectivamente el precio de un bien determina la remuneración de los factores que intervienen en su fabricación, ¿cómo entonces se puede explicar lo que sigue? Que por ejemplo el precio del cacao sea lo que es, es decir suficientemente bajo para permitir remunerar al campesino africano a un nivel de miseria, y luego de su transformación en chocolate, suficientemente alto para pagar los salarios más elevados del planeta, en un país como Suiza que produce este bien en grandes cantidades. La respuesta neoclásica en general consiste en decir que son las condiciones de la demanda que se han alterado, particularmente una disminución de la demanda del cacao. Siendo ésta la materia prima por esencia del chocolate ¿cómo puede ser que su demanda no evolucione conjuntamente con la de éste último? En este caso, así como en otros, generalmente el de casi todas las materias primas de exportación, éstas sufren una transformación en los países desarrollados. En esas condiciones la demanda a la cual hay que referirse es la del producto transformado, pues es ella la determinante junto con la oferta del precio del producto final; la demanda de las materias primas está fundamentalmente condicionada por la del producto final que generan. Por consiguiente, su estructura se asemeja a ésta, es decir que sus elasticidades respectivas son muy próximas.

⁴ Eli Heckscher y Bertil Ohlin, economistas suecos de la corriente neoclásica se cuentan entre aquellos que más han influido en la visión liberal de la división internacional del trabajo y en particular en la visión de los defensores del libre intercambio. Cabe recordar que el segundo, Ohlin recibió el premio Nóbel de Economía en 1977. Krugman P. y Obstfeld M.,(2003), *International Economics: Theory and Policy*, Sixth edition Pearson Education Inc.

Dicho de otra manera, las variaciones de cantidades y de los precios de ambos, cacao y chocolate, se hacen en la misma proporción respectivamente. En definitiva, lo que sucede en Europa y así como un par de miles de kilómetros más al Sur, es que los salarios, altos aquí, miserables allá, dan un precio al cacao y otro al chocolate, casi sin ninguna relación que se pueda establecer entre el precio del cacao y del chocolate con sus demandas pero sí con sus costos de producción respectivos.

Evoquemos una última crítica, ésta proveniente a menudo de los sectores progresistas de los países desarrollados, incómodos de aparecer beneficiándose, en tanto que consumidores, de los bajos precios de las importaciones del Tercer Mundo, los cuales observan, estadísticas en apoyo, que la tasa de ganancia es a menudo superior en el Tercer Mundo.

En cuanto a la remuneración del factor capital, obviamente no negamos la posibilidad de diferencias eventuales que se puedan constatar aquí o allá entre los niveles de las tasas de ganancias. En este caso hay dos situaciones: La atracción que este diferencial ejerce va a tender a anular próximamente esta diferencia por la presión a la baja que va a provocar la abundancia del capital afluyente, donde es mejor remunerado, y al alza, por hacerse relativamente escaso debido al retiro, donde lo es menos. Por esta razón es más conveniente hablar en este caso de tendencia a la *uniformación* de las tasas de ganancia. Más generalmente y a más largo plazo, las diferencias entre las tasas de ganancia o también de las tasas de interés, que existen entre países, se explican por el nivel más o menos elevado del riesgo-país que representa el país receptor. En este último caso, no es por tanto la tasa de ganancia o de interés, en sí, que explica la diferencia, pero sí la prima de riesgo que integra. Ésta última es la que exigen los inversionistas o los prestamistas para efectuar la operación.⁵ Indiscutiblemente, que nos guste o disguste, los países de la Periferia aparecen a los inversionistas y a las oficinas especializadas en establecer calificaciones, salvo rarísimas excepciones, como más arriesgados que los países del Centro. La consecuencia es un encarecimiento del capital, equivalente a la prima de riesgo que viene a agregarse a su costo.

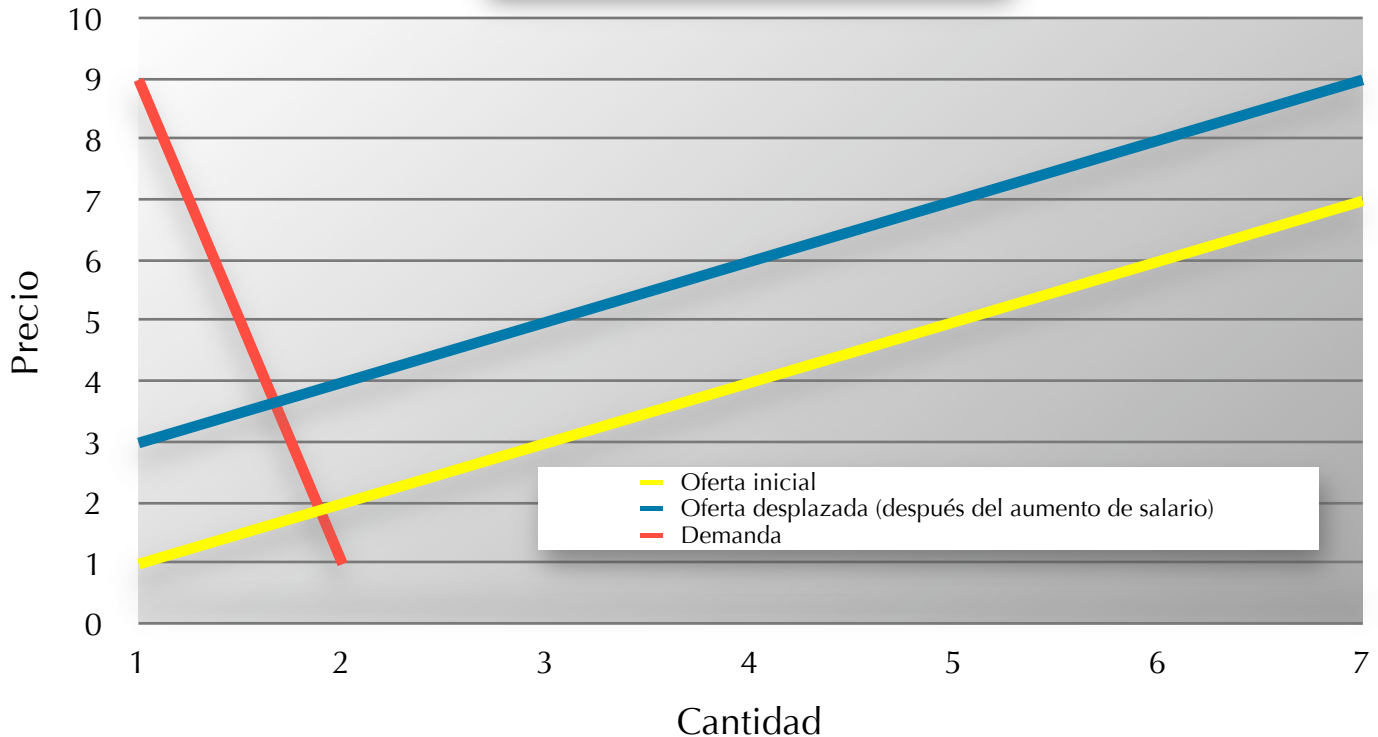
□ La inelasticidad de la demanda, condición necesaria para la igualdad de los intercambios

La cuestión de la elasticidad de la demanda es un punto crucial en la problemática del intercambio desigual. Los neoclásicos consideran que generalmente las materias primas tienen una elasticidad alta, superior a la unidad. Esto significa que cuando el precio varía, la cantidad lo hace en una proporción superior. Esto tiene un efecto perverso y es que cuando el precio aumenta, por ejemplo en 5% la cantidad demandada disminuye en 10%, 20% o más %, lo que se traduce por una baja de la recaudación total. De ser así, la búsqueda del aumento del precio sería un objetivo absurdo. En cambio, si la demanda es inelástica, es decir inferior a la unidad, cuando el precio aumenta, la cantidad comprada por supuesto disminuye, pero las entradas por concepto de exportación aumentan ya que ésta última cae proporcionalmente menos que la subida del precio.

Este último punto es decisivo ya que si las mercancías que exporta el Tercer Mundo conocen una demanda que es inelástica esto potencialmente se puede traducir en el aumento del valor exportado y por ende del bienestar general del país exportador. En consecuencia, alterar el intercambio desigual, ver ponerle fin, es decir alcanzar la igualdad de los intercambios, es posible por el lado de la demanda. Ciertamente, queda ocuparse de la oferta, lo que a priori no debiera presentar problema. Así por ejemplo si todos los países exportadores del Tercer Mundo aumentaran los salarios, automáticamente, la función oferta se desplazaría hacia la izquierda en un gráfico donde medimos los precios en el eje de las ordenadas y la cantidad en el de las abscisas. Las coordenadas de la función oferta de este gráfico muestran por ejemplo que para una misma cantidad ofrecida el precio sería superior, o para un mismo precio la cantidad menor, como consecuencia del aumento de costos.

⁵ El valor de los bienes de producción en los cuales se incorpora el progreso técnico incluye los elevados salarios de la mano de obra calificada que está detrás. El valor más importante de esos bienes de producción va a transmitirse normalmente al valor de las mercancías que permiten producir, como ya lo observamos. No hay razón por lo tanto, para repercutir una y otra vez estos salarios elevados en el uso de esos equipos en la fabricación de bienes de consumo que no requieren siempre un alto nivel de calificación. Proceder así sería imputar dos veces la misma cosa.

OFERTA Y DEMANDA



Es aproximadamente lo que ocurrió con el petróleo en 1973, sólo que en este caso no fueron los salarios los que provocaron el alza, sino otro factor institucional como el salario, en este caso la renta que exigían los países receptores a las compañías en forma de impuesto o de regalía. Lo ocurrido con este producto vino a darle un serio respaldo a la tesis del intercambio desigual. Sin embargo, hay que reconocerlo también, que las bajas que conoció éste último, en algunos casos desde entonces, se deben también al hecho de que no es fácil mantener el acuerdo entre productores, a pesar de estar organizados en un cártel de productores como es la OPEP. Las grandes potencias del Norte, en particular una, la más importante de entre ellas, sabe desplegar presiones para llevar a algunos de los miembros del cartel a no respetar los acuerdos. Es lo que ha ocurrido con la OPEP cuando en más de una ocasión un gran país productor ha sobrepasado la cuota de producción que se había comprometido a respetar, para ir en socorro de los consumidores del Norte que así veían sus ingresos progresar menos de lo habitual. En otras oportunidades la ruptura del compromiso sucede simplemente porque un país miembro del cartel trata de ganar más produciendo más y confiando en que los demás respetarán lo acordado. La teoría de los juegos y el

dilema del prisionero en ciencias económicas muestran bien cómo las estrategias no cooperativas provocan la pérdida de todos los participantes.

□ La cuestión del diferencial de productividades medias entre Centro y Periferia

Hoy en día, nos parece indiscutible que la productividad media de la mano de obra en los países industrializados es superior a la de los países en vías de desarrollo, así sólo fuera como consecuencia de la diferencia de nivel de formación y de calificación existente entre las dos zonas. Las estadísticas sobre los niveles de educación alcanzados por la población, que permiten observar esta verdad empírica, son fácilmente disponibles. Así, nos parece que sería un error considerar que los escritos de A. Emmanuel podrían inducir a pensar que los salarios medios debieran ser exactamente los mismos en los países desarrollados y en los subdesarrollados, para acabar con la desigualdad del intercambio. En efecto, sería por lo menos una exageración, dada la brecha existente entre el actual nivel de desarrollo científico, tecnológico y educativo en ambas zonas.

Más de ciento cincuenta escritos han sido consagrados a la tesis del intercambio desigual; la mayoría para criticarla, comenzando por el prólogo y el apéndice del director/editor de la colección que lo publicó, Charles Bettelheim⁶. El último en la lista, COHEN D. (2004)⁷, le consagra en su último libro sobre la mundialización, un capítulo casi entero.⁸ Nuestra intención no es aquí discutirla, menos aun medirla, pero si inducir la reflexión para detectar su eventual presencia en los intercambios actuales, entre los países desarrollados y los del Tercer Mundo. Dado que el intercambio desigual se lleva a cabo mediante los bienes que se comercian, unos subestimados y otros sobrevalorados, nos interrogaremos sobre la composición del comercio, entre Centro y Periferia, con el fin de estimar su existencia e importancia. Una observación simplificada permite hacer las siguientes constataciones:

a) **Sobre los productos primarios**, y aunque no confundimos deterioro de los términos de intercambio e intercambio desigual,⁹ varios estudios muestran una tendencia estructural a largo plazo al deterioro. Hubo en primer lugar, el famoso estudio de R. Prebisch, al cual ya hicimos alusión. Posteriormente, BAIROCH P. (1997),¹⁰ nos señala que los términos de intercambio de los países no exportadores de petróleo pasaron del índice 115 en 1950/54 a 73 en 1994/95. Más recientemente, un estudio del secretariado de Naciones Unidas indica que la relación de precios de la canasta de los productos exportados por el Sur y de los que éste importa desde el Norte, pasó del índice 100 en 1980, al índice 48, en 1992 [TOUSSAINT E., (2003)].¹¹ El conjunto de estos datos nos hace pensar que el intercambio de productos primarios contra productos manufacturados ha posibilitado una transferencia creciente de valor de los países exportadores de los primeros, hacia aquellos que

exportan los segundos, aun si han existido períodos cortos en que la tendencia se ha revertido. Cabe agregar que los países del Centro no sólo son también exportadores de materias primas, sino que obtienen un valor total por éstas, mayor que el que obtiene el Tercer Mundo. Sin embargo, los productos primarios o próximos de éstos, por su escaso valor agregado, producidos en el Centro, no sufren el mismo deterioro que el resto, como es el caso de las materias primas originarias casi únicamente de los países del Sur. Respecto de éstas últimas, ¿qué sentido tendría interrogarse sobre diferencias de productividad?. Al contrario, la productividad global del Sur es muy superior a la que tendría una producción equivalente en el Norte. ¿Podría imaginarse por un instante que un país del Norte a pesar de su superioridad científica y tecnológica aventajase, por ejemplo, a un país del Sur, en la producción de frutos tropicales? ¿Cuál sería la productividad global del Norte en este tipo de producciones? ¿Sobre qué basarse para justificar salarios o ingresos miserables para los que intervienen en estas producciones, que no pueden ser comparadas con otras, y, si lo son, la productividad global constatada sería muy superior a favor de los países tradicionalmente productores?

b) **Sobre los bienes de la primera revolución industrial** –aquellos que globalmente requieren de una fabricación intensiva de mano de obra poco calificada, o por decirlo de otra manera, cuya producción ha sido, o continua siendo, objeto de *relocalización* durante estos últimos decenios, del Centro hacia la Periferia, a saber: textil-confección, juguetes, calzado, montaje de aparatos electrónicos, etc.– nos parece que fácilmente puede sostenerse que una amplia gama de ellos es objeto de importantes exportaciones de los países de bajos

⁶ Se trata por lo demás del director de la tesis de doctorado de A. Emmanuel sobre esta misma problemática.

⁷ COHEN D. (2004) : *La mondialisation et ses ennemis*. Grasset. Paris

⁸ Después de reconocerle una gran intuición a A. Emmanuel, el autor, citando a, CLARK G. (1987) : "Why isn't the whole world developed ? Lessons from the cotton mills". *Journal of Economic History*, identifica el error que cometería el primero, al no considerar la baja productividad de la industria textil de la India con respecto de la inglesa. La prueba la constituye el que los obreros indios habrían rechazado trabajar simultáneamente con cuatro telares como sus colegas ingleses. Concluye, que no es entonces la mayor combatividad de los trabajadores ingleses lo que les permite salarios más elevados, sino su docilidad, contrariamente a la resistencia de los trabajadores indios, para aceptar un trabajo más intensivo. La mayor productividad inglesa justifica así el alza de los salarios. En lo que nos concierne tenemos aquí, una razón suplementaria para justificar nuestro enfoque de la cuestión del intercambio desigual. Aún suponiendo que Clark esté en lo cierto, esto no autoriza a negar el intercambio desigual. En efecto no estaría operando en el caso que se menciona, o al menos de manera menos importante, ¿pero en otros productos, en otros países, en otros períodos? Preferimos entonces, como se hace a continuación, interrogarnos acerca de los tipos de productos en el comercio que se practica hoy en día entre Centro y Periferia.

⁹ Un mejoramiento de los términos de intercambio puede perfectamente ser compatible con una situación de intercambio desigual, que efectivamente en esas condiciones disminuye, es decir, se hace menos desigual. Al contrario, una tendencia secular al deterioro, puede difícilmente hacer pensar en otra cosa que el intercambio se esté operando en una dirección creciente de desigualdad.

¹⁰ BAIROCH P. (1994) : *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*. La Découverte. París

¹¹ TOUSSAINT E. (2003) : *Les transferts de la Périphérie vers le Centre, du Travail vers le Capital*. CADTM. www.cadtm.org

salarios hacia los países ricos; situación que da lugar entonces, a una desigualdad en el intercambio, dada la subestimación de los salarios que incorporan. Es el proceso mismo de *deslocalización* que nos permite afirmarlo. Si no, ¿cómo explicar que firmas originarias de los países del Centro, *relocalizaran* cada determinado tiempo su producción hacia los países de salarios bajos para producir el mismo bien que hasta entonces fabricaban en su propio país, para seguir ofreciéndolo en el mismo mercado de siempre, si el diferencial de productividad borrara el de salarios? Si así fuera ¿cómo podría haber entonces algún interés por este tipo de operación? En realidad no hay mucho misterio sobre este punto, ya que cuando la presión a este respecto sube por diversas razones de orden interno (cesantía, malestar sindical, elecciones nacionales, etc.) uno de los argumentos más utilizados por la clase política, gobierno incluido, es de quejarse por el de *dumping* social que sufren como consecuencia de los bajos salarios y niveles de protección social en los países exportadores. Todos saben que una *deslocalización* hace que las cosas sean más complejas –oposición de los sindicatos, eventualmente de las autoridades y de la opinión pública en el país de origen. Sobretudo, conllevan algunos costos suplementarios tales como la prolongación del proceso de producción y los costos del transporte. Además, aumentan los riesgos – políticos, económicos, de plazos de entrega, de control de la producción– para los inversionistas. La verdad es que no hay prácticamente ningún diferencial en términos de productividad física; las condiciones de producción son en la Periferia casi las mismas que existían en el país de origen. La reexportación implica entonces, una transferencia de valor hacia el Centro.

c) **Sobre aquellos bienes más elaborados**, de alta composición tecnológica, también los de diseño refinado, que corresponden, más exactamente, a una parte significativa de los de consumo durable, que se dirigen a los sectores de alto poder adquisitivo y por tanto exigente, así como también a una buena parte de los bienes de producción, el diagnóstico es diferente. En definitiva, se trata de los bienes en los que los países centrales tienen el cuasi-monopolio de la producción y para los cuales la relación que se establece entre los países de altos salarios y los de bajas remuneraciones resulta unidireccional: los primeros son los únicos que están en condiciones de exportarlos. Estos bienes son fabricados por una mano de obra no necesariamente siempre de alto nivel de calificación, pero si empleando bienes de

producción de alta tecnología, con un alto nivel de automatización y/o de robotización. En cambio, en las fases previas o anteriores a este tipo de actividades, especialmente, aunque no exclusivamente, en la fabricación de las máquinas, y aún más en la concepción de éstas, la proporción de trabajo calificado es en promedio muchísimo más elevada que en cualquier otro tipo de producción que pueda asumir la Periferia. Esta diferencia clara y neta en la utilización intensiva de trabajo altamente calificado, justifica salarios más elevados como ya lo hemos dicho. Esto último no los exceptúa obligatoriamente de escapar a lo que hemos designado como intercambio desigual, pero, en todo caso, la desigualdad es proporcionalmente menos importante que en los casos anteriores.

□ Conclusión

Para finalizar creemos que la explotación fundamental que vive el Tercer Mundo se ejerce a través del imperialismo comercial y sin embargo muchos de los Tercer Mundistas, cuya buena fe no ponemos en cuestión, focalizan al imperialismo financiero de los bancos y al imperialismo productivo de las transnacionales como los culpables. En efecto, ellos verifican los intereses pagados a los primeros, es decir a los bancos, y las utilidades que repatrian los segundos, es decir las multinacionales, como indicadores de la explotación. Ciertamente, en los intercambios comerciales, no hay más huellas que los eventuales desequilibrios, excedentes o déficit que se puedan producir. La explotación no aparece explícitamente, está escondida en los precios, es por eso que no la ven.

En definitiva, hay que reconocerlo, la problemática del intercambio desigual o como se quiera llamar a todo esfuerzo por revalorizar las exportaciones del Tercer Mundo, deja al descubierto, al menos en los países desarrollados, una realidad que no puede ser eludida: los bajos precios de éstas contribuyen al elevado estándar medio de vida en los países desarrollados. Hay que estar conscientes que una reevaluación general de las exportaciones de esta parte del planeta pasa obligatoriamente por un reequilibrio de los niveles de vida en ambos lados, hacia la baja en el Norte y a una alza en el Sur. Esto, no porque veamos las cosas estáticamente, pero pensar que el estándar de vida occidental es generalizable a nivel planetario sería desconocer las posibilidades con que cuenta el planeta para poder, al menos a corto y mediano plazo, darle a cada uno, por ejemplo, los niveles de consumo de energía existentes en el Norte, por citar un solo aspecto.

Creemos haber tratado aquí lo esencial en lo que concierne a la tesis del intercambio desigual, así como haber intentado responder a las interrogantes más latentes que surgen a su lectura. Muchos otros temas conexos, no han sido abordados pero podemos, así lo esperamos, abrir un dialogo a partir de lo expresado aquí.

* **Claudio Jedlicki** es investigador en el *Centre de Recherche et de Documentation de l'Amérique Latine (CREDAL)* perteneciente al *Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS)* de Francia. También tuvo el honor y el placer de trabajar junto a Arghiri Emmanuel, autor de la tesis del Intercambio Desigual, durante algunos años y de poder reclamarse de su amistad hasta su muerte en diciembre 2001. A. Emmanuel le legó su biblioteca personal, con sus manuscritos y todos los artículos que se habían referido a su obra. Esta última hasta ahora no ha encontrado su destino definitivo que es el de hacerla accesible a todos a quienes la obra de Emmanuel podría interesar.

Vínculos útiles:

jedlicki@ivry.cnrs.fr

www.jussempere.org/Inicio/Index_castellano.html