

# RELACIONES DE INTERCAMBIO, BENEFICIOS DEL COMERCIO Y BIENESTAR ECONOMICO

ROGELIO EDGARDO SIMONATO \*

SUMARIO: 1, Introducción. 2, Concepto de la relación real de intercambio en el pensamiento clásico. 3, Conceptos de relaciones de intercambio en la teoría moderna. 4, Relaciones de intercambio y beneficios del comercio internacional; a) El análisis clásico y moderno, b) La doctrina Prebisch-Singer, c) Críticas, d) Un esquema analítico diferente. 5, Relaciones de intercambio y bienestar económico.

## 1. INTRODUCCION

En determinados círculos de economistas, que escriben sobre comercio internacional y desarrollo, existe una arraigada y bastante difundida creencia de que la relación de intercambio de mercancías es un indicador adecuado para juzgar sobre la cantidad y tendencia de los beneficios resultantes del comercio exterior. Asimismo se piensa que es un instrumento apto para evaluar objetivamente los cambios en el bienestar económico asociados a cambios comerciales.

Uno de los objetivos de este trabajo es tratar de demostrar lo poco satisfactorio de dichas teorías. Sostenemos que ninguna estimación completa de las ganancias e implicaciones de bienestar que tiene el comercio internacional y sus variaciones, es posible de realizar tomando en consideración única e individualmente algunas de las relaciones de intercambio.

En este sentido, creemos inaceptable que ciertas argumentaciones, aparte de sus debilidades estadísticas y analíticas, hayan quedado limitadas a la relación de intercambio de mercancías.

Hacemos una extensa exposición del moderno debate sobre la relación de intercambio entre productos primarios y manufacturados. Con la ayuda de un punto de vista analítico diferente, a los usados en la tradicional

---

\* Licenciado en Economía en la Universidad Nacional de La Plata (1962). Profesor adjunto de Economía II curso y de Política Económica Mundial de la Facultad de Ciencias Económicas de La Plata. (La Dirección).

controversia, arribamos a la conclusión de que es imposible predecir que la relación de intercambio de tal o cual país, habrá de seguir determinado curso de tipo secular. Por lo dicho, estimamos como demasiado simplista todo modelo que trate de explicar el curso futuro de la relación de intercambio de mercancías basándose en la previsión de que el futuro habrá de ser bastante parecido al presente.

Por haberlo considerado útil y de interés, rastreamos la preocupación, objeto de nuestro estudio, en el ámbito histórico.

## 2. CONCEPTO DE LA RELACION REAL DE INTERCAMBIO EN EL PENSAMIENTO CLASICO

En dos momentos de sus análisis sobre economía internacional los escritores clásicos hacen referencia a la relación real de intercambio; cuando estudian el mecanismo de ajuste de la balanza de pagos y cuando se refieren a los beneficios o pérdidas derivados del comercio exterior.

Por la naturaleza de nuestras preocupaciones, nosotros dirigiremos la atención sobre el segundo aspecto que abarca gran parte del objeto de nuestro estudio. Pero antes, veamos cómo aparece el concepto en el ámbito de análisis de la economía internacional.

Los clásicos, partiendo de RICARDO, articularon un esquema que consta de dos partes principales: una, relativa a las condiciones del intercambio y la otra, concerniente al equilibrio automático de las balanzas de pagos. Las condiciones del intercambio que caen dentro de la materia de nuestro interés están expuestas en dos etapas: la primera define la estructura económica internacional, es decir, como se reparten las producciones y se fijan las corrientes comerciales; la segunda nos precisa el precio a que se ha de realizar ese intercambio.

En torno al primer problema, la determinación de la estructura internacional, podemos decir que fue David RICARDO, quien hizo el aporte más significativo a través de su tan conocido teorema de los costos comparados.

A casi ciento cincuenta años de la edición de los *Principios de Economía Política y Tribulación*, el célebre ejemplo de RICARDO, del vino y de la tela, es todavía citado en casi todos los libros de texto o tratados sobre economía internacional. Dice así: "En Inglaterra un decalitro de vino cuesta ciento veinte horas de trabajo y un metro de tela cien horas de trabajo, mientras que en Portugal el coste es ochenta y noventa horas, respectivamente para el vino y la tela. Portugal tiene una ventaja absoluta sobre Inglaterra en la producción de ambas mercancías. Pero tiene una ventaja comparativamente mayor en vino que en tela, pues sin comercio entre

“los dos países un decalitro de vino cuesta sólo 0,88 metros de tela (80/90) en Portugal, mientras que en Inglaterra el precio de 1,2 (120/100). En cambio, la tela es comparativamente barata en Inglaterra. Si se establece el comercio entre los dos países, prescindiendo de los costes de transporte, se llegará a un precio internacional común para el vino en términos de tela, precio intermedio entre el alto precio de Inglaterra y el bajo precio de Portugal; por ejemplo un metro de tela por decalitro de vino. Es claro que con esta relación real de intercambio (1/1), los dos países harán un beneficio: por cada 1,2 metros de tela que exporta Inglaterra recibe 1,2 decalitros de vino a cambio, mientras que internamente el país sólo sacrifica la producción de un decalitro. Y Portugal recibe por cada decalitro de vino un metro de tela, mientras que internamente sacrifica sólo la producción de 0,88 metros”<sup>1</sup>.

O sea que, generalizando la idea ínsita en el ejemplo, podemos decir: siempre que dos países produzcan mercancías a un costo relativamente diferente, será ventajoso para ambos especializarse en la producción de aquellas cuyos costos sean relativamente más bajos.

Como se puede inferir del ejemplo dado por RICARDO, y de su generalización, no surge dónde, a qué nivel, se instaurará la relación real de intercambio. Solamente nos suministra una gama de posibilidades. Inglaterra desea la relación 1 de tela por 1,12, aunque se inclinará por el intercambio para cualquier relación más ventajosa que la interna, por ejemplo 1/0,84 y con mayor razón 1/0,90 ó 1/1. Portugal, en cambio, ambicionará la relación vigente en Inglaterra 1/0,83 ó en su defecto, cualquier relación real de intercambio superior a la existente en su interior 1/1,12 digamos 1/1, 1/0,90 ó 1/0,84.

La relación 1/1,12 proporciona la máxima ventaja a Inglaterra y no beneficiaría en nada a Portugal. Del mismo modo la relación 1/0,83 que es la más ventajosa para Portugal, excluye cualquier beneficio para Inglaterra.

Las relaciones de intercambio internas constituyen los límites de las posibles relaciones de intercambio internacional. Entre esos límites hay una zona de indeterminación, en un punto de la cual puede fijarse la relación real de intercambio, que RICARDO, estudió con no mucho éxito. To-

<sup>1</sup> HABERLER, Gottfried, *La teoría de los costos comparativos y la producción y el comercio internacional de mercancías agrícolas*, Moneda y Crédito, n. 94, Madrid, sept. 1965, p. 3; RICARDO, David, *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México, 1959, ps. 102-104.

dos sabemos de la censura de que fue objeto, por haber atribuido toda la ganancia del intercambio a uno de los participantes o pensar que ésta se distribuiría por partes iguales.

Como dice Michel MORET, en relación al tema, “el esquema ricardiano “deja sin resolver el problema de la relación real de intercambio, contentándose con instruirnos sobre la estructura internacional, al suministrar “nos la norma de la distribución de las producciones”<sup>2</sup>.

Refiriéndose a lo mismo nos dice ELLSWORTH, “el principio de los costos relativos, tal como salió de manos de RICARDO, aunque dio una prueba “más convincente y adecuada de los beneficios del comercio (se refiere “a la prueba de SMITH), dejó indeterminados los índices del intercambio “internacional o sea los precios internacionales”<sup>3</sup>.

¿Cual fue la razón por la que no estableció los términos precisos de intercambio? Puede ser, porque lo que le interesaba principalmente era demostrar que sólo se necesita una diferencia relativa y no absoluta para un comercio internacional lucrativo. O tal vez, porque la forma en que expuso su ejemplo oscureció las condiciones del intercambio. Cualquiera sea el motivo, el tratamiento y solución del problema fue hecho por John Stuart MILL, ilustre sucesor de RICARDO.

MILL, para remediar la deficiencia de la indeterminación ricardiana, formula su doctrina de la “demanda recíproca” o como él la llamaba “ecuación de la demanda internacional”<sup>4</sup>, precisándonos así la relación real de intercambio a fijarse. Para explicarnos ese proceso, él trabaja con un modelo simplificado de dos países y dos mercancías y utiliza un ejemplo numérico semejante al de RICARDO, pero presentado en otra forma<sup>5</sup>. Después

<sup>2</sup> MORET, Michel, *Intercambio internacional*, Tecnos, Madrid, 1960, p. 44.

<sup>3</sup> ELLSWORTH, Paul, *Comercio internacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 1962, p. 67.

<sup>4</sup> John Stuart MILL elabora su primer análisis en uno de sus *Essays on some unsettled questions of political economy*, escrito en 1830, cuando tenía veintitres años, pero no publicado hasta 1844. El lo reproduce con cierta extensión, pero con importantes omisiones, en 1848 cuando edita sus principios de política económica, cap. XVIII, “de los valores internacionales”, cit. Viner, Jacob, *Studies in the theory of international trade*, Harper and Brothers, Nueva York, 1937, p. 535.

<sup>5</sup> RICARDO comparaba los costes en trabajo de una unidad de paño y vino, es decir usaba como variable el costo en trabajo. En cambio a MILL le pareció más cómodo razonar sobre las producciones de una misma cantidad de trabajo, usando como variable la producción. Por eso, la exposición de RICARDO está hecha en términos de costos comparativos y la de MILL en términos de ventaja compa-

de desarrollar un extenso razonamiento, él concluye que: el índice real a que las mercancías habrán de intercambiarse depende de la extensión y elasticidad de la demanda de cada país para los productos del otro. "Puede considerarse como establecido que cuando dos países comercian entre sí "dos mercancías, el valor de cambio de las mismas en relación la una con "la otra se ajustará por sí mismo a las inclinaciones y circunstancias de los "consumidores de uno y otro lado, en tal forma que las cantidades que "precisa cada país, de los artículos que importa de su vecino, basten exactamente para pagarse la una a la otra" 6.

Hasta ese momento (cuando MILL, elabora su célebre teoría de los valores internacionales) el esquema clásico no comprendía más que los costos, pero con MILL, se dá entrada a un elemento sumamente importante, que son las necesidades cuya urgencia comparada decidirá la relación real de intercambio.

MARSHALL, EDGEWORTH, y VINER, con posterioridad, precisaron en términos geométricos las ideas de MILL. Veamos un ejemplo sumamente ilustrativo que presentaremos bajo la forma de curvas de demanda recíproca.

Supongamos dos países, A y B y dos productos, X (vino) e Y (paño) que son producidos a costos constantes. Las relaciones internas de cambio en cada país están representadas por las rectas  $\alpha$  y  $\beta$ . La construcción se funda en una demanda de mercancías que tiene una contrapartida en una oferta de mercancías. La hipótesis del trueque obliga a suministrar unas mercancías a fin de recibir otras. Son curvas mixtas que representan a la vez una oferta y una demanda, por lo tanto las curvas de demanda recíproca de nuestro ejemplo son curvas de oferta-demanda (oferta de X - demanda de Y, para el país A; oferta de Y - demanda de X, para el país B). Cada uno de los puntos, que están sobre las curvas, significan la cantidad mínima de un producto demandado que el país en consideración está dispuesto a aceptar en contrapartida del producto que ofrece. Así, en nuestro ejemplo el punto H corresponde a 40 unidades del producto Y (OL) que el país A está conforme en aceptar como mínimo en contrapartida de 50 unidades de X (OF).

---

rativa. Es posible, como dice ELLSWORTH, que a MILL se le ocurriera naturalmente el concepto de demanda recíproca, porque este método de formular el problema no puede menos que llamar la atención sobre la amplitud posible de la relación real de intercambio.

6 MILL, John S., *Principios de economía política*, Fondo de Cultura Económica, libro III, cap. XVIII, México 1942, ps. 506-507.

La geometría de las curvas de la demanda recíproca expresan la evolución de la propensión al cambio. No es difícil darse cuenta que detrás de ellas está la lógica de la utilidad marginal. A medida que se hace mayor el intercambio, menor es la utilidad marginal de los bienes recibidos y mayor la de los bienes cedidos. Por lo dicho, el país A tiene una disposición cada vez menor a dar producto X a cambio del producto Y. La curva de oferta-demanda del país A, exhibe una tendencia en aumento en cuanto a la relación de intercambio a que aspira.

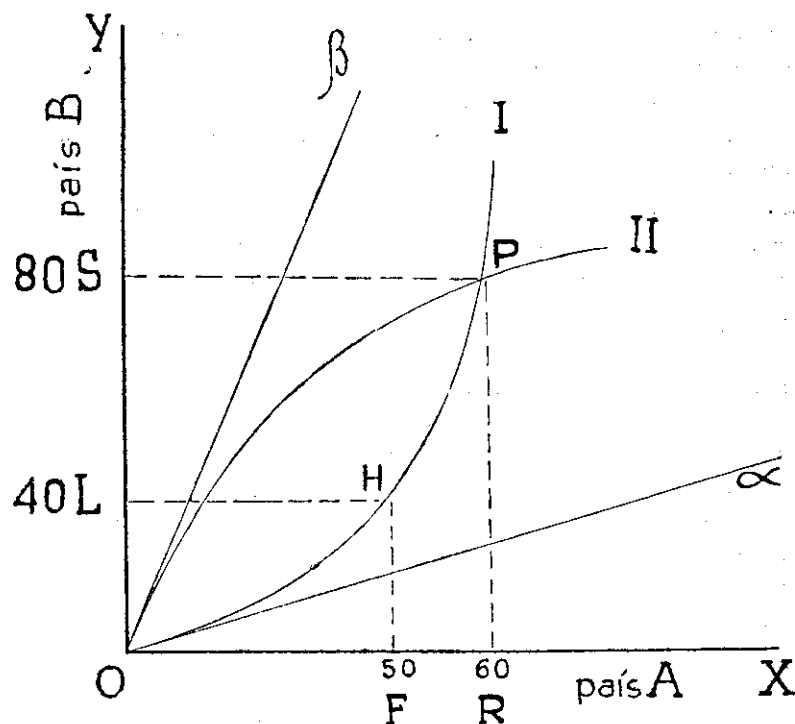


Gráfico 1

Generalizando, podemos decir que, todos los puntos situados por debajo y a la derecha de la curva I son inaceptables para A y todos los situados por encima, aceptables. De igual forma, los situados por encima de la curva II son inaceptables para B y todos los situados por debajo son aceptables. Por lo tanto, todos los puntos posibles de intercambio o están sobre las curvas o entre las curvas. En nuestro gráfico, un punto de intercambio equilibrado será P, pues en P hay coincidencia de las disposiciones divergentes de ambos países: La relación real de intercambio en un grá-

fico como el presentado se mide por la pendiente que une el origen de los ejes coordenados con el punto P de intercambio aceptado por ambos países PR/OR 80Y/60X<sup>7</sup>.

Es conveniente aclarar que el concepto relación real de intercambio, hasta ahora analizado, se refiere al utilizado en el marco del esquema real por los clásicos, el cual tiene una significación mucho más amplia y comprensiva, como luego veremos, que el mismo concepto que ellos utilizaron dentro del marco del esquema monetario. Pero ya que mencionámos la relación real de intercambio en vinculación con el esquema monetario clásico sería bueno aclarar qué rol cumple dentro de este esquema.

Los clásicos trabajaron en una primera etapa con un mundo sumamente simplificado, el mundo del trueque, que no tenía lugar para el desequilibrio en los intercambios. Pero cuando ellos introducen el dinero (patrón oro o patrón cambio oro) en sus razonamientos, por la acción de las operaciones de crédito, queda abierta la puerta para un superávit o un déficit de la balanza de pagos. Entonces la lógica clásica nos invita a presenciar el encadenamiento de tres fenómenos:

- a) Salida o entrada de oro; una baja o suba del tipo de cambio.
- b) Un deterioro o mejoramiento de la relación real de intercambio.
- c) Un aumento o disminución de las cantidades exportadas e importadas respectivamente.

Pero nosotros, al hablar de deterioro o mejoramiento de la relación real de intercambio dentro del esquema monetario clásico, nos estamos refiriendo a la relación neta de intercambio o relación de intercambio de mercancías, que es una de las acepciones subyacentes en la relación real de intercambio del esquema real. Porque como dice ROBERTSON<sup>8</sup>, afirmar que la relación real de intercambio de una nación ha mejorado en relación con el resto del mundo puede significar, entre otras cosas, lo siguiente:

- a) Que los precios de exportación han subido en comparación a los de importación. Se hace referencia a lo que TAUSSIG llama "net bar-

<sup>7</sup> BYE, Maurice, *Relaciones económicas internacionales*, Luis Miracle, Barcelona, 1965, p. 164.

<sup>8</sup> ROBERTSON, Denis H., *Les rapports d'échange*, Bulletin International des Sciences Sociales, vol. III, n. 1, París, 1951. Reimpreso en *Utility and all that and other essays*, Allen & Unwin, London, 1952 ps. 174-181. Para una síntesis de sus ideas se puede consultar el resumen hecho por José María González Vallés titulado: *El concepto de la relación real de intercambio en el comercio exterior* según Dennis H. ROBERTSON en *Revista de Economía Política*, vol. III, n. 1, Madrid, enero-abril 1957, ps. 291-295.

ter terms of trade”, Maurice BYE “termes de l'échange nets” y que nosotros llamaremos relación de intercambio neta (se expresa en términos monetarios). Claro está, que parece susceptible de mejorarse la definición anterior en la medida que reformulemos la idea en estos términos. Que la razón entre el índice de precios de exportación e importación mejore, circunstancia que puede ocurrir por las siguientes tres alternativas: 1) que los precios de exportación aumenten más que los de importación; 2) que los precios de exportación suban, mientras permanecen constantes o bajen los de importación; 3) que los precios de importación desciendan más que los de exportación.

- b) Que el volumen total de importaciones sea mayor que el de exportaciones. Es lo que TAUSSIG denomina “gross barter terms of trade” y que nosotros llamaremos relación de intercambio bruta.
- c) Que los factores productivos nacionales, a través del intercambio, puedan adquirir mayor cantidad de importaciones que anteriormente. Se hace referencia a lo que VINER denomina “single factorial terms of trade” y que nosotros llamaremos relación de intercambio simple factorial.
- d) Que los factores productivos nacionales, a través del intercambio, puedan adquirir mayor cantidad de factores productivos extranjeros que antes. Se está pensando, como es razonable, en una adquisición indirecta. Es lo que ROBERTSON denomina “true terms of trade”, relación de intercambio verdadera y VINER “double factorial terms of trade”, relación de intercambio doble factorial.

Quizás, después de la revisión a que hemos sometido el concepto clásico de la relación real de intercambio del esquema real, se insinúe el deseo de conocer el por qué fue bastante difícil de concebir sus distintas acepciones.

Es que los primeros clásicos razonaban con la hipótesis de costos constantes y un solo factor productivo, entonces, los conceptos explicados expresan una misma realidad, vista de distintos ángulos. Pero el perfeccionamiento de su modelo, es decir, los intentos de acercar más sus esquemas conceptuales a la realidad, permitieron una clara individualización de los mismos. Esta es precisamente la tarea que llevaron a cabo los continuadores del pensamiento clásico y otros economistas contemporáneos que han hecho aportes fundamentales a la teoría moderna del comercio internacional y específicamente al tema que nos ocupa.



### 3. CONCEPTOS DE RELACIONES DE INTERCAMBIO EN LA TEORÍA MODERNA

La teoría moderna del comercio internacional distingue y precisa varios diferentes conceptos de relaciones de intercambio, todos los cuales integran un cuerpo conceptual sumamente importante en el análisis económico y de relieve en discusiones sobre política económica<sup>9</sup>. Se los puede sistematizar así:

- a) Los que se relacionan con la razón de intercambio de mercancías y servicios. Cuentan en este grupo la:

*Relación de intercambio neta* (net barter terms of trade): definida por el cociente entre el índice de precios de exportación

$$\text{y el índice de precios de importación } (N = \frac{P_x}{P_m}).$$

*Relación de intercambio de productos o mercancías* (merchandise or commodity terms of trade): es una variante de la relación de

<sup>9</sup> Para interiorizarse sobre los distintos conceptos de relaciones de intercambio se pueden consultar, entre otras, las siguientes obras: VNER, Jacob, *Studies in the theory of international trade*, Harper and Brothers, New York, 1937, ps. 558-570; ROSTOW, Walt W., *The terms of trade in theory and practice*, Economic History Review, second series, vol. III, n. 1, Utrecht 1950, ps. 1-20; KINDLEBERGER, Charles, *The terms of trade, A european case of study*, John Wiley & Sons, New York, 1956; HABERLER, Gottfried, *El comercio internacional*, Labor, Barcelona, 1953, ps. 173-183, *A survey of international trade theory*, International Finance Section, Princeton University, 1961, ps. 24-29, hay versión en castellano editada por el Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires, 1965; Los términos de intercambio y el desarrollo económico, *El desarrollo económico y América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, sept. 1960, ps. 325-362; MORET, Michel, *Intercambio internacional*, Tecnos, Madrid, 1960, ps. 70-96; DURRET, Roberto I., *La relación de intercambio y el desarrollo económico*, El Trimestre Económico, vol. XXVI, n. 101, México, enero-marzo 1959, ps. 7-16; MEIER, Gerald M., *International trade and development*, Harper and Row, Nueva York, 1963, ps. 40-63; TAUSSIG, F. W., *International trade*, Mac Millan, New York, 1927; ALLEN, R. G.; ELY, J. E., *International trade statistic*, John Wiley & Sons, Nueva York, 1953, ps. 207-209; MORGAN, Theodore, Trends in terms of trade, and their repercussions on primary producers, *International trade theory in a developing world*, edited by Roy Harrod, St. Martin, Nueva York, 1963, ps. 52-54.

intercambio neta que incluye los items de mercaderías de la cuenta corriente de la balanza de pagos únicamente.<sup>10</sup>

*Relación de intercambio en cuenta corriente* (current account terms of trade): es otra variante de la relación neta de intercambio, pero a diferencia de la anterior incluye además de los items de mercaderías, los de servicios.

*Relación de intercambio bruta* (gross barter terms of trade): se la define como el cociente entre los índices del volumen físico de las exportaciones y de las importaciones y simbólicamente lo

expresaremos así:  $(G = \frac{Q_x}{Q_m})$ ; también se suele utilizar la

expresión inversa así:  $(G = \frac{Q_m}{Q_x})$ .

*Relación de intercambio de Ingreso* (income terms of trade):<sup>11</sup> se la define como el cociente entre el índice del valor de las exportaciones y el índice de precio de las importaciones; en otras palabras, es igual al producto de la relación neta de intercambio y

el índice del volumen físico de las exportaciones  $(I = \frac{Q_x \cdot P_x}{P_m})$

o  $(I = \frac{P_x}{P_m} \cdot Q_x = N \cdot Q_x)$ . C.E.P.A.L. llama a este concepto

“poder de compra de las exportaciones”.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> En adelante cada vez que hablemos de relación de intercambio neta, nos estaremos refiriendo a la variante “relación de intercambio de mercancías, salvo que especifiquemos otra cosa”.

<sup>11</sup> DORRANCE, G. S., *The income terms of trade*, Review of Economic Studies, vol. 16, n. 39, Edinburgh, 1949, ps. 50-56; ver también STAEHLE, Hans, *Some notes on the terms of trade*, International Social Science Bulletin, Paris, Spring 1951, La relación de intercambio de ingreso o renta, ha recibido también la denominación “beneficios de la exportación por el intercambio”, ver IMLAH, Albert H., *The terms of trade of united kingdom, 1798-1913*, *Journal of Economic History*, Nueva York, nov. 1950.

<sup>12</sup> Recordemos además que: poder de compra de las exportaciones + afluencia de capitales extranjeros = capacidad total de pagos en el exterior — remesas de utilidades e intereses — salidas de capital extranjero = capacidad para importar.

*Indice del beneficio total de intercambio* (index of total gain from trade): se lo puede definir como el producto entre la relación de intercambio neta y el volumen total de intercambio

$$(B = \frac{P_x}{P_m} \cdot Q)$$

*Efecto de la relación de intercambio:*<sup>13</sup> es igual a la diferencia entre el poder de compra de las exportaciones y el quantum de

$$\text{exportaciones } E = \frac{P_x}{P_m} \cdot Q_x - Q_x = \left( \frac{P_x}{P_m} - 1 \right) \cdot Q_x$$

- b) Los que se relacionan con el intercambio entre recursos productivos. Son ellos:

*Relación de intercambio simple factorial* (single factorial terms of trade): se la define como el producto entre la relación de in-

<sup>13</sup> Se trata de un concepto elaborado por C.E.P.A.L., con el propósito de distinguir el producto bruto del ingreso bruto: producto bruto - efecto de la relación de intercambio = ingreso bruto. El efecto de la relación de intercambio se calcula así:

	1966	1967
PB (a precios constantes de 1966)	180	190
Indice del quantum de las exportaciones	100	125
Quantum de las exportaciones (exportaciones a precios 1966)	40	50
Indice de precios de exportaciones	100	150
Indice de precios de las importaciones	100	200
Indice de la relación de intercambio	100	75

Al producto del quantum de las exportaciones por el índice de la relación de intercambio, se lo llama poder de compra de las exportaciones. Para el período base (1966) el poder de compra coincide con el valor de las exportaciones (40) pero en (1967) el poder de compra de las exportaciones es  $= 50 \cdot 0,75 = 37,5$ . Si la relación de intercambio no se hubiese modificado, el poder de compra de las exportaciones, igual que en caso anterior, hubiese coincidido con el quantum de las exportaciones (50), lo que permite cuantificar el efecto de la relación de intercambio como la diferencia entre el poder de compra de las exportaciones (37,5) menos el quantum de exportaciones (50) igual al efecto de la relación de intercambio (12,5).

tercambio de mercancías y el índice de productividad de los factores de producción de las industrias de exportación

$$S = \frac{P_x}{P_m} \cdot Z_x = N \cdot Z_x$$

*Relación de intercambio doble factorial* (double factorial terms of trade): la podemos definir como el cociente entre dos productos. El del índice de precios de exportación por el índice de productividad de las industrias de exportación y el producto del índice de precios de importación por el índice de productividad de las industrias extranjeras encargadas de producir las impor-

$$\text{taciones } D = \frac{P_x}{P_m} \cdot \frac{Z_x}{Z_m}$$

Dicho en otros términos, es igual a la relación de intercambio neta ajustada por el cambio relativo de las productividades habido en el sector de exportación y en las industrias encargadas de producir las importaciones

$$D = \frac{P_x}{P_m} \cdot \frac{Z_x}{Z_m} = N \cdot \frac{Z_x}{Z_m} = \frac{P_x}{P_m} \cdot \frac{Z_x}{Z_m} = \frac{P_x}{Z_m} \cdot \frac{Z_x}{P_m} = \frac{P_x}{Z_m} \cdot \frac{Z_x}{P_m}$$

- c) Los que tratan de explicar las ganancias del comercio en base al análisis de la utilidad.

*Relación de intercambio de costos reales* (real cost terms of trade): se la define como el producto entre la relación de intercambio simple factorial y el recíproco de un índice de los coeficientes de desutilidad de los coeficientes técnicos de producción de las mercancías de exportación.

$$R = \frac{P_x}{P_m} \cdot Z_x \cdot \frac{1}{T_x} = N \cdot Z_x \cdot \frac{1}{T_x}$$

Es decir, que R indica la cantidad de mercancías extranjeras obtenidas por unidad de costo real.

*Relación de intercambio de utilidad* (utility terms of trade): es igual al producto de la relación de intercambio de costos reales y el índice de utilidad promedio relativa por unidad de importaciones y por unidad de mercancías nacionales que se han dejado de producir.

$$W = \frac{P_x}{P_m} \cdot Z_x \cdot \frac{I}{T_x} \cdot \frac{U_i}{U_a} = R \cdot \frac{U_i}{U_a}$$

Los símbolos utilizados en las fórmulas expresan lo siguiente:

Px índice de precios de exportación.

Pm índice de precios de importación.

Qx índice del volumen físico de las exportaciones.

Qm índice del volumen físico de las importaciones.

Q índice del volumen total del intercambio.

Zx índice de la productividad para las exportaciones.

Zm índice de la productividad para las importaciones.

Tx coeficiente de desutilidad por unidad de coeficientes técnicos de producción de las mercancías de exportación.

U deseabilidad o utilidad media.

a mercancías a cuya producción para el consumo interno se renuncia para producir para la exportación.

i mercancías importadas.

#### 4. RELACIONES DE INTERCAMBIO Y BENEFICIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

##### a) *El análisis clásico y moderno*

Desde algo antes de los primeros clásicos y muy especialmente a partir de ellos, la tendencia seguida por la relación de intercambio de mercancías fue aceptada como un índice de la dirección de las variaciones de la cantidad de beneficios resultante del comercio internacional. Por entonces ya se consideraba que una elevación de los precios de exportación, en relación a los precios de las importaciones, representaba una situación más favorable. No obstante, se reconocía que la anterior afirmación era válida si se cumplían en la realidad determinados requisitos.

RICARDO no dijo mucho sobre el tema, tal vez porque la discusión

del mismo se hallaba asociada a la posibilidad de lograr un mejoramiento en dicha relación, a través de la aplicación de aranceles o por intermedio de una expansión monetaria. Pero cuando él lo trata, si bien no deja de reconocer el hecho de que, cuando un país puede cambiar una unidad de mercancía exportable por mayor cantidad de importaciones significa un movimiento favorable, nos advierte sobre la forma en que tal situación es alcanzada.

John S. MILL insistió más que RICARDO en el estudio de la conexión existente entre la relación de intercambio y la cuantía de los beneficios del comercio. El tampoco aceptó que un movimiento favorable en la relación de intercambio fuera necesariamente acompañado por un correlativo aumento en la cuantía del beneficio obtenible a través del comercio. Admitía que la aplicación de derechos arancelarios podían mejorar la relación de intercambio, pero sostenía que el beneficio que se lograba por ese medio se encontraba más que compensado por la pérdida de especialización que se operaba.

MARSHALL, EDGEWORTH y otros economistas de esa época señalaron las circunstancias bajo las cuales un mejoramiento de la relación real de intercambio, no necesariamente conduce a una situación de bienestar superior, y también las razones que pueden convertir en inexacto el principio que considera dicha relación como índice de los beneficios del comercio.

Jacob VINER<sup>14</sup> a quien seguimos en esta parte de la exposición nos dice: "la posición general de los principales economistas de la época parece haber sido que un incremento en la cantidad de importaciones obtenidas por unidad de exportaciones se consideraba presuntivamente un "aumento de las ganancias provenientes del comercio, pero que la validez "de esa presunción estaba sujeta a la ausencia de factores compensadores".

De lo expuesto surge que no se encuentra por entonces una investigación sistemática de la conexión entre la relación de intercambio y los beneficios del comercio. No cabe duda que la falta de claridad en torno a las distintas acepciones del concepto relación real de intercambio con el cual ellos razonaban y sobre el que ya dimos una explicación en la parte 2, dificultaba enormemente la obtención de resultados provechosos.

La individualización posterior de los distintos conceptos permitió la disposición de instrumentos analíticos más eficaces para abordar el problema referente al verdadero significado de la conexión entre las rela-

<sup>14</sup> VINER, Jacob, *Studies in the theory of international trade*, Harper & Brothers, Nueva York, 1937, ps. 556-557.

ciones de intercambio y los beneficios del comercio. Sin embargo, bueno es destacar que muchos de los interrogantes que con anterioridad se planteaban, subsistieron.

Por lo expuesto, me parece oportuno hacer algunas reflexiones sobre el significado que tienen las variaciones de las distintas relaciones de intercambio mencionadas en el punto 3.

La relación de intercambio de mercancías, índice que mide la tendencia del volumen físico de mercancías extranjeras recibidas a cambio de una unidad física de mercancía exportable, es uno de los conceptos más utilizados en la práctica.

Los ingleses fueron los primeros en utilizarlo y consideraban como favorable un aumento de la citada relación. Así, si la relación en el año base es igual a 100 y en el año en consideración igual a 110, significa que con la misma cantidad de exportaciones es posible obtener un 10 % más de importaciones.

Pero es indudable que la relación de intercambio de mercancías puede no ser un indicador satisfactorio, ni una guía adecuada, para juzgar sobre la tendencia de los beneficios. Lo dicho se puede comprobar cuando la relación de intercambio de mercancías se mueve en la misma dirección de los costos de producción, porque si los costos de los productos de exportación, expresados en términos de unidades de factores productivos necesarios para la producción de una unidad de mercancía exportable, están cayendo, quiere decir que la cantidad de mercancías de importación obtenible, a través del cambio por unidad de recurso productivo nacional dedicado a la producción de exportación, pueden estar aumentando, no obstante que la comparación de los niveles de precio sería desfavorable. Como ejemplo podemos mencionar la experiencia inglesa del período 1900-1913 citada por VINER: "el grueso de las exportaciones inglesas consiste de productos manufacturados, mientras que el grueso de sus importaciones consiste en materias primas y alimentos. Pero en todo el mundo, durante este período, hubo para los precios de los productos manufacturados una marcada tendencia a declinar en relación a los precios de los alimentos y materias primas, en parte por lo menos, como consecuencia de las reducciones de los costos reales de producción de los productos manufacturados, resultantes de mejoras en la técnica productiva, frente a no tan marcadas reducciones, o quizá aun incrementadas, en los costos reales de producción de los productos agrícolas, resultantes de mejoras más lentas en la técnica agrícola y de la operación de la ley de los rendimientos decrecientes a medida que los recursos naturales fueran siendo más y más intensivamente explotados. Por lo tanto, en

“términos de los bienes extranjeros que Inglaterra obtuvo en pago por la producción de una unidad de los factores productivos, no es de ningún modo cierto que la tendencia de los términos del comercio internacional fue durante este período desfavorable a ella. Sobre la base de una comparación entre el número de unidades de los factores de producción extranjeros cuyos productos fue necesario asegurar en pago de la producción de una unidad de los factores de producción, es todavía menos cierto que la tendencia fue desfavorable a Inglaterra”<sup>15</sup>.

La relación de intercambio bruta, que como hemos visto expresa la relación entre cantidades físicas de importación y de exportación, de tal forma que un aumento de esa relación significa un mejoramiento de las ganancias provenientes del comercio, fue introducida en la teoría por el economista inglés TAUSSIG, con el propósito de corregir la relación de intercambio de mercancías para el caso que existan transacciones unilaterales, es decir, operaciones que no implican contraprestación. Como ejemplo, podemos citar los envíos que realizan los inmigrantes o las transferencias que obedecen al pago de un tributo.

TAUSSIG<sup>16</sup> ilustra su pensamiento con el siguiente ejemplo: supone que Estados Unidos exporta trigo a Alemania al precio de 80 cts. de dólar el bushel, e importa tejido procedente de Alemania a 76,66 cts. la yarda, de tal forma que la relación de intercambio de mercancías es igual a 10 unidades de trigo por 10,4 de tejido. Pero de los 10.250.000 unidades de trigo que exporta Estados Unidos, solamente 9.000.000 se cambian por tejido alemán, mientras que el resto 1.250.000 bushel se envían como equivalente de una deuda de 1.000.000 de dólares. De esta forma Estados Unidos entrega 10.250.000 unidades de trigo y recibe 9.400.000 unidades de tejido, con lo que la relación de intercambio bruta será 10 bushel de trigo por 9,2 yardas de tejido.

Por nuestra parte, podríamos citar otra circunstancia que conduce a un deterioro de la relación de intercambio bruta. Es el caso de un país que realiza inversiones de capital en el extranjero.

Imaginemos un país, que llamaremos I, que exporta la mercancía A

<sup>15</sup> VINER, Jacob, *International economics*, The Free Press, Glencoe Illinois, 1951, cit. por DURET, Roberto, *La relación de intercambio*, El Trimestre Económico, vol. XXVI, n. 101, México, enero-marzo 1959, p. 10.

<sup>16</sup> TAUSSIG, F. W., *International trade*, Mac Millan, Nueva York, 1927, ps. 113-114. ver también su artículo *The change in Great Britain's terms of trade after 1900*, The Economic Journal, London, marzo 1925, ps. 1 y sgtes.



e importa la B, cuya situación de partida es de equilibrio y que podría ser la siguiente:

exportaciones del país I: .. 200u. del prod. A a 3 dls. la u. = 600 dls.  
importaciones del país I: .. 100u. del prod. B a 6 dls. la u. = 600 dls.

Supongamos, ahora, que el país I ya no dedica todos sus ingresos de exportación para realizar importaciones, sino que parte de los mismos son utilizados para realizar transferencias de capital y con ello, inversiones en el resto del mundo, las que se ven posibilitadas por los correspondientes excedentes en la balanza comercial. La situación podría ser la siguiente:  
exportaciones del país I: 300 u del prod. A a 2,50 dls. la u: = 750 dls.  
importaciones del país I: 70 u del prod. B a 7.— dls. la u: = 490 dls.

Se ve claro que la relación de intercambio bruta se ha deteriorado,

pasando de  $\frac{100}{200} = 0,50$  a  $\frac{70}{300} = 0,23$  se deteriorará más aún, si

más intenso fuese el proceso de inversiones del país I, porque mayor tendría que ser el excedente de exportaciones sobre las importaciones y, consecuentemente, aumentarían más aún las cantidades de entrega y disminuirían las que se reciben.

Michel MORET <sup>17</sup> señala que el profesor TAUSSIG, cuando se refiere a las relaciones de intercambio brutas desfavorables porque el volumen de las exportaciones aumenta en comparación al de las importaciones y viceversa, no entiende estar utilizando una convención desprovista de un juicio de valor. Las relaciones de intercambio brutas llamadas desfavorables expresan, según TAUSSIG, una situación realmente desfavorable y viceversa. No cabe la menor duda que esta concepción (la de considerar un exceso de las importaciones sobre las exportaciones o de un exceso de las exportaciones sobre las importaciones como un medio de evaluar las ventajas que obtiene un país del comercio exterior), es altamente contestable.

Como surge de los dos ejemplos dados por nosotros puede ser correcto calificar como desfavorable un deterioro de la relación bruta debido a que un país necesita de un exceso de exportaciones porque precisa efectuar pagos por reparaciones (caso de Alemania 1930-31). Pero lo que no resulta muy convincente es considerar como desfavorable una situación debida a un deterioro en la relación bruta, ya sea producida por inversiones realizadas en el exterior o por créditos concedidos a deudores solventes.

<sup>17</sup> MORET, Michel, op. cit. p. 83.

¿Cómo juzgaríamos un movimiento desfavorable de la relación de intercambio bruta cuando éste es la contrapartida de un movimiento previamente favorable? (es el caso de la experiencia inglesa después de la segunda guerra mundial, pues durante la misma, Inglaterra se benefició por los créditos concedidos por los países miembros de la zona esterlina y finalizada la guerra tuvo que liquidar esas balanzas deficitarias). La lógica de TAUSSIG induce a error, porque en el caso planteado nos conduce a considerar un reembolso como una operación desventajosa.

“En suma debemos precavernos de considerar como una medida de “la ganancia o pérdida que una nación obtiene de su tráfico económico “internacional, la simple contraposición de los valores reales exportados e “importados. Que los pagos por reparaciones deban computarse como pérdida es evidente; pero igualmente lo es que esa pérdida no tiene por “causa el comercio internacional”.<sup>18</sup>

“No debe olvidarse que las relaciones de intercambio brutas representan una simple comparación de volúmenes que, como tal, no permite “apreciar la ventaja que reportan las relaciones internacionales... La “teoría contemporánea no ha seguido a TAUSSIG, los calificativos favorable y desfavorable sólo se aplican de un modo excepcional a las relaciones de intercambio brutas e incluso raramente son aprehendidas éstas “bajo la forma de una comparación. Tan solo se siguen las variaciones de “los volúmenes de exportación e importación sin que de su ensambladura “se haga una realidad autónoma y específica”.<sup>19</sup>

La relación de intercambio de ingreso constituye otro de los instrumentos analíticos que ha dado en utilizarse con el propósito de corregir o superar las debilidades de la relación de intercambio de mercancías. El índice es utilizado fundamentalmente para medir las variaciones que se producen en la capacidad de compra de las exportaciones de una nación. Variaciones que pueden ocurrir por cambios de volumen de sus exportaciones o en la relación de intercambio de mercancías. Cuando aumenta I, significa que con la venta de las exportaciones se puede obtener un mayor volumen de importaciones; es decir, la capacidad de importación basada en las exportaciones ha aumentado.<sup>20</sup>

De su esencia surge que, de ninguna manera un aumento en la relación de intercambio de ingreso puede tomarse como un indicador de

<sup>18</sup> HABERLER, Gottfried, *El comercio internacional*, Labor, Barcelona, 1936, p. 179.

<sup>19</sup> MORET, Michel, op. cit. p. 84.

<sup>20</sup> DORRANGE, C. S., op. cit.; STAEULE, H., op. cit.

las ganancias procedentes del intercambio<sup>21</sup>. No obstante lo dicho, ha habido intentos en ese sentido. Un ejemplo nos hará ver lo poco idóneo que es este índice para juzgar sobre situaciones comerciales enteramente diferentes.

Imaginemos una economía con balanza comercial equilibrada y en la que los precios de importación y cantidades se mantienen constantes. Supongamos, ahora, que los precios de exportación aumentan un 5 % y las cantidades exportadas descienden un 5 %. El índice I no varía, como no varía cuando los precios de exportación descienden en el mismo porcentaje en que aumentan las cantidades exportadas. Pero ¿a quién le cabe alguna duda que estas dos situaciones planteadas tienen distinta significación desde el punto de vista de las ganancias del intercambio y del bienestar?

La relación de intercambio simple factorial es otro de los conceptos que ha sido incorporado a la familia de las relaciones de intercambio con el propósito de auxiliar a la relación de intercambio de mercancías como indicador de la tendencia de las ganancias provenientes del intercambio. Como se recordará, se calcula multiplicando la relación de intercambio de mercancías por un índice de productividad de las exportaciones, en un claro intento de incorporar la influencia de la productividad en la determinación de la dirección de las ganancias.

Así si  $N = 1,00$  (porque no ha habido ninguna variación en los índices de precios de exportaciones e importaciones) y el índice de productividad  $Z_x = 1,10$  (lo que significa que con la misma cantidad de insumos se puede obtener un 10 % más de producción),  $S = 1,00 \times 1,10 = 1,10$ , esto quiere decir que el precio de nuestros factores de producción para la exportación se ha elevado en un 10 %, o dicho en otras palabras, que una unidad de factores productivos<sup>22</sup> exportado adquiere 10 % más de bienes de importación.

<sup>21</sup> Idéntico criterio es sostenido por BALDWIN, Robert E., *Secular movements in the terms of trade*, American Economic Review, Menasha, Wisc. mayo 1955, ps. 264-265.

<sup>22</sup> Lo extremadamente dificultoso que resulta definir operativamente y medir estadísticamente el concepto de "unidad de factores productivos" y consecuentemente el índice de productividad, hace de difícil cálculo esta categoría de relación de intercambio. Eli DEVONS que ha calculado la relación de intercambio simple factorial para un período histórico de Inglaterra, concentró su esfuerzo en la determinación de un índice de productividad para el factor productivo trabajo. Eso no quiere decir que él ignore la existencia de todos los demás factores de la producción como asimismo que el trabajo se presenta bajo formas y ti-

En este caso diremos que S ha mejorado en un 10 %.

Pero supongamos que N se ha deteriorado en un 10 % y que, por otro lado, ha aumentado la productividad de las industrias de exportación en un 15 %; se ve claro en este ejemplo que el movimiento desfavorable de la relación de intercambio de mercancías no es una guía adecuada de la dirección del trend de las ganancias del comercio. Más bien, quien en tales circunstancias sería un índice realmente significativo es  $S = 0,90 \times 1,15 = 103,50$ . Digo, en tales circunstancias, porque hay otras en que deja de serlo. Por ejemplo, si los precios de las mercancías de exportación caen en el mismo porcentaje en que aumenta la productividad en el sector productor de las mismas y la demanda exterior para dichas mercancías tiene una elasticidad igual a la unidad, la relación de intercambio simple factorial no habrá variado. Pero es indudable que lo que sí ha variado, en sentido negativo, es la distribución de las ganancias que el país exportador obtiene del intercambio, dado que ahora realiza una mayor cantidad de comercio para obtener igual monto de beneficio.

Del planteamiento realizado surge una observación de importancia fundamental que es: saber distinguir las diferentes causales en virtud de las cuales se pueden producir variaciones en la relación de intercambio de mercancías, antes de poder abrir un juicio de valor en torno a dicha variación.

El concepto es de gran utilidad, aún cuando sólo se pueda llegar a tener un conocimiento aproximado, en el estudio de la evolución de los niveles de vida, evaluados éstos, desde el punto de vista de los valores absolutos. Más tarde veremos que es una pieza analítica importante cuando se procede a realizar consideraciones en relación al bienestar de una nación.

Nos resta considerar dentro de las relaciones de intercambio factoriales a la relación de intercambio doble factorial<sup>23</sup> que bien puede ser calcu-

<sup>23</sup> Los datos de lo más heterogéneas, sino que es una muestra de lo difícil que es obtener datos en los cuales fiar sobre unidades productivas más complejas, *Statistics of United Kingdom terms of trade*, The Manchester School, Manchester, sept. 1954.

<sup>24</sup> ROBERTSON la denomina (true terms of trade) relación de intercambio verdadera, le dedica consideraciones importantes desde el punto de vista conceptual, estudia las fuerzas que gobiernan su desplazamiento y finalmente enlaza el concepto con observaciones relativas al bienestar. ROBERTSON, Dennis H., *Les rapports d'échange*, Bulletin International des Sciences Sociales, vol. III, n. 1, Paris, 1951, reimpresso en *Utility and all that and other essays*, Allen & Unwin, Londres, 1952, ps. 174-181.

lada partiendo de la simple factorial, dividiéndola por el índice de productividad de las industrias extranjeras de importación, esto es,

$$D = \frac{N \cdot Z_x}{Z_m}$$

Si D aumenta significa que una unidad de factores productivos nacionales incorporada a las exportaciones se cambia ahora por más unidades de factores productivos extranjeros incorporados a las importaciones. Por ejemplo si  $N = 1,00$  (no ha habido variaciones en el índice de precios de las exportaciones e importaciones) a su vez la productividad en las industrias de exportación se incrementó en un 30 %; esto es  $Z_x$  ahora es igual 1,3 y la productividad en las industrias extranjeras productoras de las importaciones que nosotros realizamos aumentó en un 10 %, esto es  $Z_m$  igual 1,1;

$$D = \frac{1}{1} \cdot \frac{1,3}{1,1} = \frac{1,3}{1,1} = 1,18$$

es decir la relación de intercambio doble factorial ha aumentado un 18 %, significando esto que una unidad de factores productivos nacionales puede adquirir ahora un 18 % más de factores productivos extranjeros que en relación al período base. Se sobreentiende que se trata de una adquisición indirecta por medio de los productos intercambiados.

Cabe destacar que esta expresión de la relación de intercambio fue muy usada por los primeros clásicos,<sup>24</sup> quienes admitían que la tendencia seguida por la relación de intercambio doble factorial era similar a la observada por la relación de intercambio de mercancías. Esto era correcto; es lo mismo que afirmar usando nuestra terminología que N será igual a D cuando se den rendimientos constantes a escala en la producción, no existan costos de transportes y no haya tampoco variaciones históricas de costos.

<sup>24</sup> Ver SENIOR, N. W., *Three lectures on the value of money*, 1840, p. 66, también TORRENS, R., *The budget*, 1841-44, p. 28, citados por VINER, Jacob, *Studies in the theory of international trade*, Harper & Brother, Nueva York, 1937, p. 561.

El hecho de que ellos hayan trabajado con las hipótesis referidas justifica la apreciación antedicha. Si en el gráfico 1 nosotros hubiésemos seguido a MARSHALL y en cada uno de los ejes representado bultos o pacas representativas de mercancías que contuviesen una cantidad constante de recursos productivos, la relación de intercambio de mercancías hubiese sido igual en valor a la relación de intercambio doble factorial<sup>25</sup>.

En cuanto a la aptitud de las relaciones dobles factoriales para juzgar en torno al objeto central de este párrafo, podemos decir, siguiendo a VINER, que "más se aproximaría a un índice de la división internacional "de las ganancias que a un índice de la cantidad absoluta de ganancias "para cualesquiera de los países"<sup>26</sup>.

Maurice BYE, refiriéndose a lo mismo, dice: "el índice pone de manifiesto las variaciones en la distribución de la ventaja que el país y el "resto del mundo obtienen realmente del intercambio internacional"<sup>27</sup>.

Es decir, la utilización de esta relación apunta al deseo de llegar a saber cómo se distribuyen los beneficios del intercambio; importa, desde este punto de vista, saber quién ha ganado más y en este sentido hay quienes piensan que es menos importante descubrir quién ha ganado más con tal que todas las partes que intervinieron en el intercambio hayan ganado.

Tiene grandes limitaciones cuando se la quiere usar para juzgar sobre el carácter favorable o desfavorable de una situación comercial determinada. Se lo puede ilustrar bien mediante estos dos ejemplos:

Un país A experimenta una caída en su productividad, pero menor que la experimentada por un país B que vamos a imaginar el resto del mundo. Las relaciones doble factoriales de A mejoran. ¿Es ésta, para el país A, una situación favorable?

El mismo país A incrementa su productividad, pero no tanto como B, sus relaciones dobles habrán empeorado. ¿Pero es realmente la situación comercial alcanzada, desfavorable?

No cabe la menor duda que el día que sea posible su cálculo estadístico con cierto grado de precisión dispondremos de un instrumento de

<sup>25</sup> MEIER, Gerald M., *International trade and development*, Harper & Row, New York, 1963, p. 44. BALDWIN, R. E., *Secular movements in the terms of trade*, American Economic Review, Menasha, Wisc., mayo 1955.

<sup>26</sup> VINER, Jacob, *Studies in the theory of international trade*, Harper & Brothers, Nueva York, 1937, p. 562.

<sup>27</sup> BYE, Maurice, op. cit., p. 131.

análisis de capital importancia para el estudio del bienestar económico internacional.

Introduciéndonos un poco más estrechamente en el análisis del bienestar podemos ensayar, con conceptos que ya hemos explicado, una definición o conceptualización en términos de utilidad de las ganancias dimanantes del comercio diciendo que es: el exceso del total de utilidad resultante de las importaciones, sobre el sacrificio total de utilidad que implica la renuncia a las exportaciones. Se hace necesario entonces el cálculo de un índice de la desutilidad implicada en la producción de exportación. VINER, uno de los pocos tratadistas de economía internacional que considera el asunto, sugiere como solución multiplicar  $S$  por el recíproco de un índice de los coeficientes de desutilidad de los coeficientes técnicos, obteniéndose así lo que se llama relación de intercambio de costos reales ( $R$ ). Si  $R$  aumenta, esto quiere decir que, como consecuencia de cambios tecnológicos ocurridos en el sector productor de las exportaciones, de ahora en más será mayor el monto de las importaciones obtenidas a cambio de cada unidad de costo real<sup>28</sup>.

Sin embargo, parece sumamente necesario tener en cuenta también ciertos cambios del lado de la demanda, como pueden ser las variaciones que se produzcan en la deseabilidad relativa de las mercancías de importación y de las mercancías de cuyo consumo la comunidad nacional se abstiene, para dedicar esos recursos a la producción de exportación. Para ello se debe ajustar el índice  $R$  incorporando al mismo un índice que exprese la utilidad media por unidad de mercancías importadas y la utilidad media de las mercancías propias, cuyo consumo interno se sacrifica al destinar los factores a producir para la exportación. El índice que resulta es el que nosotros hemos llamado "relación de intercambio de utilidad" y que en opinión de algunos tratadistas<sup>29</sup>, de ser medible, es casi insustituible para la consideración y análisis de cierto tipo de problemas.

Merece un párrafo especial, destacar que cualquiera sea la relación de intercambio que se acepte como indicador de los beneficios del comercio, se refiere a los beneficios por unidad de intercambio realizado; por

<sup>28</sup> VINER, Jacob, op. cit. ps. 560-561.

<sup>29</sup> MEIER, Gerald, *Long-period determinants of Britain's terms of trade, 1880-1913*, The Review of Economic Studies, Edinburgh, 1953; ver también TAUSSIG, F. W., op cit. ps. 117-118; es de utilidad sobre este tema consultar ROBERTSON, Dennis H., *The transfer problem*, en PIGOU, A. C., y ROBERTSON, D. H., *Economic essays and addresses*, 1931, ps. 170-181.

consiguiente, no refleja la relación entre beneficios totales y volumen total de comercio. Pero surge claro que, si aceptáramos a cualesquiera de las relaciones como indicador adecuado del trend que siguen los beneficios del comercio por unidad del mismo, multiplicando al índice de dicha relación por el índice del volumen total de intercambio realizado, obtendríamos un índice de la cuantía total de los beneficios del comercio. Es lo que nosotros siguiendo a Viner, hemos llamado "índice del beneficio total del intercambio", y que, entre otras, tiene la virtud de mostrarnos, cómo un empeoramiento de la relación de intercambio neta es compatible con un incremento en la cuantía total de los beneficios del comercio, toda vez que un movimiento desfavorable del índice representativo de las ganancias por unidad de comercio, puede ir asociado a un aumento sustancial del volumen del intercambio de tal forma que lo compense con creces<sup>39</sup>.

#### b) *La doctrina PREBISCH - SINGER*

Las consideraciones realizadas anteriormente, sobre si las relaciones de intercambio pueden ser aceptadas como un indicador de la tendencia de los beneficios resultantes del comercio exterior, han mostrado sus grandes limitaciones. Si bien son instrumentos inadecuados para ese fin, una de dichas relaciones (la relación de intercambio de mercancías) han sido utilizada por dos economistas de las Naciones Unidas para demostrar cómo el análisis neoclásico de la distribución de los beneficios provenientes del intercambio se modifica dentro de un contexto dinámico, esto es, cuando los países participantes en el comercio experimentan un aumento en su capacidad productiva y la relación comercial se establece entre países productores primarios y países industriales. Obvio resulta que me estoy refiriendo al debate sostenido por Raúl PREBISCH y Hans W. SINGER en torno a la evolución operada por la relación neta de intercambio entre los países productores de manufacturas y los países productores de materias primas y alimentos, llamados por el ex-Secretario Ejecutivo de la Cepal, países periféricos.

En verdad, quien primero y con más tesón se dedicó a desarrollar el modelo de análisis económico, por el que se acusa al deterioro de la

<sup>39</sup> Deseo aclarar que nosotros interpretamos como diferentes los conceptos "relación de intercambio de ingreso" e "índice del beneficio total del intercambio", sobre esto se puede consultar HABERLER, Gottfried, *Un examen de la teoría del comercio internacional*, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires, 1965, p. 42.



relación de intercambio neta como la fuente principal de dificultades con que se enfrentan la mayoría de los países subdesarrollado, fue Raúl PREBISCH<sup>31</sup>. La teoría a veces recibe el nombre PREBISCH-SINGER, debido a que, si bien fue formulada originariamente por el primero, era desarrollada casi al mismo tiempo por el segundo, por entonces también funcionario de las Naciones Unidas<sup>32</sup>.

Nosotros, por razones metodológicas, optamos por presentar la teoría de Raúl PREBISCH, haciendo mención específica a las ideas de SINGER, en relación al tema que nos ocupa, cuando las ideas de éste impliquen un aporte complementario a las del ex-Secretario Ejecutivo de la Cepal.

PREBISCH divide el mundo en dos grandes grupos: el grupo de países que él denomina "centro", integrado por las naciones que han alcanzado un elevado desarrollo industrial y productores fundamentalmente de manufacturas de alta complejidad técnica, y el grupo de países por él llamado "periferia"<sup>33</sup>, productores principalmente de materias primas y alimentos.

De acuerdo con la teoría clásica, esta división internacional del trabajo conviene tanto al centro como la periferia, pues permite maximizar la producción y el consumo mundial; los beneficios del progreso técnico tienden a repartirse parejamente entre toda la comunidad internacional ya sea por la baja de los precios o el alza equivalente de los ingresos. En un mundo así, indudablemente, no hay lugar para la industrialización de la periferia si se respetan los principios de eficiencia económica, de lo contrario se estarían sacrificando los beneficios y ventajas del comercio exterior. Pero PREBISCH cree que los razonamientos clásicos, si bien son de una validez teórica inobjetable, están basados en una premisa total-

<sup>31</sup> Los fundamentos de su teoría, por primera vez, se encuentran contenidos en: PREBISCH, Raúl, *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, documento E/CN. 12/89, Naciones Unidas, 14 de mayo de 1949, fue luego publicado en *El Trimestre Económico*, v. XVI, n. 3, México, julio-sept. 1949, ps. 347 y sgtes. y por el *Boletín Económico de América Latina*, v. VII, n. 1, Santiago de Chile, febrero, 1962; véase también UNITED NATIONS, *Economic Survey of Latin America 1949*, Department of Economic Affairs, Nueva York, 1951.

<sup>32</sup> Su primer argumentación sobre la materia la encontramos en: SINGER, Hans, W., *The distribution of gains between investing and borrowing countries*, *American Economic Review*, Papers and Proceedings, Menasha, Wisc. mayo, 1950, ps. 474-485.

<sup>33</sup> No es nuestro desseo polemizar sobre si la denominación de países periféricos es totalmente original o si ya otros economistas la habían utilizado con anterioridad.

mente contradicha por los hechos. El supuesto que él cuestiona es el de la competencia sin restricciones; por ello, gran parte de sus esfuerzos están encaminados a explicar cómo las desviaciones de la competencia en un marco dinámico tienden a adjudicar al centro no sólo los frutos de su propio progreso técnico, sino también parte de los de la periferia<sup>34</sup>.

En este proceso, cabe a la relación de intercambio neta un rol importante, pues como veremos más adelante, la apropiación que realiza el centro de parte o todos los frutos resultantes de los incrementos de productividad habidos en la periferia, se opera a través del deterioro de la relación de intercambio de mercancías.

El observa como un hecho histórico que, entre el último cuarto del siglo pasado y la segunda guerra mundial, la relación neta de intercambio ha evolucionado en contra de los productores primarios (la periferia de la economía mundial) y a favor de los países vendedores de manufacturas (el centro)<sup>35</sup>. Este cambio en la relación no obedece a una baja equivalente de los costos relativos de los productos primarios, como podría argumentarse, ya que el progreso técnico ha crecido más rápidamente en el centro que en la periferia. Para abonar esta interpretación, sostiene que en los países industriales los incrementos de productividad fueron mayores en las manufacturas que en la producción primaria, y, además, que el ingreso real ha crecido a un ritmo muy superior en los países industriales, lo que en alguna medida refleja los diferentes ritmos de productividad, ya que de ninguna forma sería lógico pensar que la diferencia en los ingresos reales podría explicarse por la transferencia de los frutos del progreso técnico a través del deterioro de la relación neta de intercambio, de haber sido el adelanto tecnológico más intenso en la periferia<sup>36</sup>.

El deterioro secular de la relación de intercambio de mercancías de la periferia lo explica PREBISCH basándose en las características distintas que tiene la demanda de productos industriales, por un lado, y las materias primas, por el otro. Visto el problema en un contexto dinámico, el origen del fenómeno estaría en la relativa lentitud con que crece la demanda mundial de productos primarios comparada con la de productos

<sup>34</sup> PREBISCH, Raúl, *El desarrollo de América Latina y algunos de sus principales problemas*, Boletín Económico de América Latina, v. VII, n. 1, Santiago de Chile, febrero 1962, ps. 4-6.

<sup>35</sup> Naciones Unidas, *Precios relativos de las exportaciones e importaciones de los países insuficientemente desarrollados*, Departamento de Asuntos Económicos, Lake Success, Nueva York, dic., 1949, p. 28.

<sup>36</sup> SINGER, Hans W., *op. cit.*

industriales, es decir, en la disparidad de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones en el centro y en la periferia<sup>37</sup>.

La elasticidad ingreso de la demanda para importaciones es baja en el centro (menor que 1), siendo las razones distintas, según se trate de alimentos o de otros productos primarios. En el caso de los alimentos, por los efectos de la acción de la Ley de Engel. Como se recordará, ésta expresa que el porcentaje de lo que se gasta en alimentos es una función decreciente del ingreso.

Otro motivo que contribuye a que sea baja la elasticidad ingreso de la demanda de importación en el centro, es el proteccionismo agrario de Europa y Estados Unidos de América, que restringe la entrada de los productos agrícolas a sus mercados y fomenta producciones internas de altos costos<sup>38</sup>.

En el caso de las materias primas, por acción fundamentalmente de los progresos tecnológicos que permiten una utilización mejor de los insumos, de tal suerte que una misma cantidad de productos primarios se traduce en un valor mayor que antes de artículos terminados, descendiendo así la proporción entre materia prima y producción. Y también, la aparición y uso de productos sintéticos, que sustituyen a los productos naturales en áreas cada vez más importantes de la actividad industrial. Entonces, la baja elasticidad ingreso de la demanda de importación del centro, combinada con tasas crecientes de producción en la periferia, producen una presión hacia la baja en los precios de exportación de la periferia. Mientras tanto, como la elasticidad ingreso de la demanda de importación de la periferia es elevada, de no producirse incrementos paralelos de productividad en el "centro", el precio de las importaciones subiría. Suba o se mantenga el precio de las importaciones de la periferia, ya sea por el motivo mencionado o por la acción de elementos monopólicos que no permiten la reducción de los precios, antes bien, restringen la oferta, el resultado es inexorablemente el deterioro de la relación de intercambio de mercancías.

Quizás convenga aclarar que PREBISCH, aparte de considerar las disparidades de los índices de aumento de la demanda de importaciones correspondientes a países industriales y productores de materias primas como

---

<sup>37</sup> SINGER, Hans, W., op. cit.; PREBISCH, Raúl, *Comercial policy in the underdeveloped countries*, American Economic Review, Papers and Proceedings, v. 19, Menasha Wisc., mayo, 1959, p. 261.

<sup>38</sup> *La Conferencia de Ginebra*, recensión en *Económica*, año IX, n. 34, La Plata, agosto-dic., 1965, p. 101.

causa del empeoramiento de la relación de intercambio neta, pone especial énfasis para explicar el fenómeno, en sus primeros escritos, en el movimiento cíclico de la economía y la forma en que se manifiesta en el centro y la periferia. PREBISCH sostiene que, durante la expansión, los precios de los productos primarios tienden a subir más rápidamente que los precios de los productos manufacturados por la típica inelasticidad de los productos primarios; pero durante el receso, los precios de aquéllos tienden a caer más rápidamente que los de éstos, de tal suerte, que a través del tiempo la brecha entre ambos se hace cada vez mayor. Cabe que nos preguntemos cuáles son las razones de esta desigualdad en el movimiento cíclico de los precios. Dejémoslo a PREBISCH explicarlo: "el beneficio se dilata en la creciente y se comprime en la menguante, tendiendo a corregir la disparidad entre la oferta y la demanda. Si el beneficio pudiera comprimirse en el centro, en la misma forma que se ha dilatado, no habría razón alguna para que ocurriera ese movimiento desigual. Ocorre precisamente porque la comprensión no se realiza en esa forma. La razón es muy sencilla, durante la creciente, una parte de los beneficios se ha ido transformando en aumento de salarios por la competencia de unos empresarios con otros y la presión sobre todos ellos de las organizaciones obreras. Cuando en la menguante el beneficio tiene que comprimirse aquella parte que se ha transformado en dichos aumentos ha perdido en el centro su fluidez, en virtud de la conocida resistencia a la baja de los salarios. La presión se desplaza entonces hacia la periferia, con mayor fuerza que la naturalmente ejercible, de no ser rígidos los salarios o los beneficios en el centro, en virtud de las limitaciones en la competencia. Cuanto menos puedan comprimirse así los ingresos en el centro tanto más tendrán que hacerlo en la periferia... La mayor capacidad de las masas en los centros cíclicos, para conseguir aumentos de salarios en la creciente y defender su nivel en la menguante, y la aptitud de esos centros, por el papel que desempeñan en el proceso productivo, para desplazar la presión cíclica hacia la periferia explican que el ingreso en el centro tienda a crecer más rápidamente, según lo patentiza la experiencia latinoamericana".<sup>39</sup>

Hay un hecho importante que deseamos destacar porque resulta realmente significativo, y es que, si bien en muchos de sus escritos, en los cuales se refiere al deterioro de la relación de intercambio de mercan-

<sup>39</sup> PREBISCH, Raúl, *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*, op. cit. p. 6.

efías, da argumentos que en el fondo están unidos por un hilo conductor, no podemos dejar de señalar que el acento en algunos de ellos se carga en puntos de vista algo diferentes. Así, en su última contribución al frente de la secretaría ejecutiva de la CEPAL, si bien reconoce que el crecimiento de la demanda mundial de productos primarios es relativamente lenta, la causa del deterioro dice: "está en la insuficiencia dinámica del desarrollo (se refiere a la periferia), que no facilita la absorción de la mano de obra no requerida por el lento crecimiento de la demanda y el aumento de la productividad en las actividades primarias. Esta insuficiencia dinámica impide que los salarios de estas últimas suban paralelamente al aumento de productividad, y en la medida que ello no ocurra, la producción primaria pierde en todo o en parte el fruto de su progreso técnico".<sup>40</sup>

Nosotros hicimos mención, páginas atrás, a cómo la doctrina PREBISCH-SINGER explica que, dadas las formas peculiares que tomó el progreso técnico en la periferia y en el centro, los incrementos de productividad habidos en la periferia fueron apropiados en todo o en parte por el centro, aminorando o haciendo desaparecer los beneficios que se podrían haber obtenido del comercio internacional. Dijimos también que la vía a través de la cual se realizó dicha apropiación, fue la declinante relación de intercambio de mercancías que muestra la experiencia histórica de los países periféricos. Veamos cómo lo explica:

Para entender la argumentación debemos dividir a la periferia, tal cual lo hace SINGER,<sup>41</sup> en dos sectores, el consagrado a producir para la exportación y el dedicado a actividades productivas internas. Se sostiene que ha habido incrementos de productividad sustanciales en el sector que produce para la exportación, mientras que los incrementos operados en el mercado interno fueron muy bajos. Se supone, por otra parte, que en ciertos aspectos, el mercado de trabajo de la periferia es competitivo. En cuanto a salario se refiere, los mismos se fijarían en niveles cercanos a la subsistencia; por supuesto que esto sería el fruto de una oferta demasiado abundante de mano de obra.

Ahora bien, ¿qué puede suceder al haber tasas diferenciales de aumentos de productividad en la periferia. Lo que puede suceder son dos cosas: a) que aumenten los salarios al ritmo que se eleva la productividad

<sup>40</sup> PREBISCH, Raúl, *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Fondo de Cultura Económica, México, 1963, p. 96.

<sup>41</sup> SINGER, Hans W., op. cit. p. 317.

en el sector externo, con lo cual no se producirá ningún cambio en los precios de exportación; pero como hay un mismo salario para toda la economía, de acuerdo al supuesto establecido, conclusión obligada es que los salarios del sector interno habrán de aumentar a un ritmo superior al de la productividad. En estas circunstancias el sector interno tiene dos salidas: aumentar los precios o absorber los mayores costos. El primer camino, como dice Werner BAER, a quien seguimos en esta parte de la exposición, puede resultar imposible por ser esencialmente competitivas las industrias del sector doméstico o por la posibilidad de realizar importaciones; la absorción de costos se descarta; entonces, la consecuencia de todo esto sería la reducción de la producción y consiguientemente desocupación. b) que no aumenten los salarios y los incrementos de productividad se manifiesten en forma de desocupación (éste es el supuesto usado por PREBISCH. Esta última, sólo se podría evitar si la producción aumentara al mismo ritmo que crece la productividad. Pero como la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones del centro es baja, es muy probable que la producción no crezca lo suficiente como para absorber la mano de obra que se libera por los incrementos de productividad. La desocupación creada presiona sobre la oferta de mano de obra impidiendo los aumentos de salarios e incluso, a veces, reduciéndolos.

Si los salarios no aumentan y en cambio si lo hace la productividad, es indudable que los exportadores estarían en condiciones de alcanzar incrementos sustanciales en sus ganancias. Pero sucede que los exportadores no han podido conseguir tales ganancias debido a los declinantes precios de sus exportaciones.

Entonces, si ni los asalariados, ni los empresarios de la periferia han podido aumentar sus ingresos como consecuencia de los incrementos de productividad (o si han aumentado, lo han hecho en menor medida) y por otra parte tenemos en cuenta que los incrementos de productividad en el centro toman la forma de aumentos en los pagos de salarios o demás factores productivos, resulta claro que todo o parte del fruto del incremento de productividad habido en la periferia ha sido transferido al centro a través del canal de la relación de intercambio de mercancías.<sup>42</sup>

El nombre de otros brillantes economistas se encuentra asociado a la doctrina que señala un descenso secular en la relación neta de intercambio de los países subdesarrollados. No han llegado a estructurar una

<sup>42</sup> BAER, Werner, *La economía de Prebisch y de la CEPAL*, El Trimestre Económico, v. XXX, n. 117, México, enero-marzo, 1963, ps. 147-148.

teoría completa sobre el problema, pero las argumentaciones parciales por ellos desarrolladas prestarían apoyo a las conclusiones alcanzadas por la teoría PREBISCH-SINGER.

Así, Gunnar MYRDAL<sup>43</sup> atribuye a la alta tasa de crecimiento demográfico y al excedente permanente de mano de obra que los países periféricos no puedan quedarse con los frutos de sus propios incrementos de productividad y, por el contrario, los transfieran a los países industriales. Destaca también como causa del deterioro la rigidez estructural que imposibilita los ajustes fluidos por cambios en los precios relativos del mercado internacional.

Nicholas KALDOR<sup>44</sup> carga el acento en la estructura monopólica de los mercados de productos manufacturados que mantienen los precios a niveles más altos que los competitivos por la acción de carteles internacionales.

Victorio MARRAMA<sup>45</sup> le echa la culpa a la existencia de una estructura de mercado que se asemeja a lo que en teoría económica llamamos monopolio bilateral y que en su concepto gobierna las relaciones contractuales internacionales.

Ragnar NURKSE<sup>46</sup> asigna particular importancia a la declinante propensión media y marginal a importar de la economía americana, lo que ha determinado un marcado debilitamiento del comercio internacional, y en general, al retraso de la demanda de productos primarios por parte de los países industriales.

Charles KINDLEBERGER<sup>47</sup> sostiene que la causa directa y principal del mencionado empeoramiento de la relación de intercambio es la excesiva especialización de los países subdesarrollados en la producción de produc-

<sup>43</sup> MYRDAL, Gunnar, *The international economy: problems and prospects*, Harper Nueva York, 1956, cap. XIII, del mismo autor *Solidaridad o desintegración*, Fondo de Cultura Económica, México, 1956, ps. 304 y stes.

<sup>44</sup> KALDOR, Nicholas, *La estabilización de la relación de precios del intercambio en los países poco desarrollados*, Boletín Económico de América Latina, Santiago de Chile, v. VIII, n. 1, marzo, 1963, ps. 1-8.

<sup>45</sup> MARRAMA, Victorio, *Política económica de los países subdesarrollados*, Aguilar, Madrid, 1961, ps. 107-109.

<sup>46</sup> NURKSE, Ragnar, *Equilibrio y crecimiento en la economía mundial*, RIALP, Madrid, 1964, ps. 320-380.

<sup>47</sup> KINDLEBERGER, Charles P., *La relación real de intercambio para los productos primarios*, en *Economía 1964-66*, colección Pedro Mayor Mayor, Aguilar, Madrid, 1966, ps. 7-35.

tos primarios y la rigidez de su estructura productiva, que facilita la entrada para aumentar la producción, pero obstaculiza la salida para disminuirla.

François PERROUX <sup>48</sup> señala la dominación y sus efectos como la razón principal por la cual los países industriales han tenido la posibilidad de mejorar la relación de intercambio neta en beneficio propio.

D. F. MAZA ZAVALA <sup>49</sup>, que estudió en particular la relación de intercambio neta de Venezuela, saca la conclusión de que la tesis PREBISCH-SINGER es verdadera, y que hay que completarla con la incorporación de los efectos de la estructura oligopólica que gobierna gran parte de la economía del sector externo de los países subdesarrollados.

### c) Críticas

La tesis del deterioro secular sostenida por PREBISCH y SINGER fue objeto de severas críticas, destacándose entre éstas las formuladas por dos economistas internacionales; me refiero a Gottfried HABERLER y Jacob VINER.

HABERLER, que fue el más específico en sus objeciones, cuestiona las pruebas empíricas y la explicación analítica. El problema es el siguiente: el índice de la relación de intercambio de mercancías utilizado por las Naciones Unidas <sup>50</sup> y por Raúl PREBISCH, <sup>51</sup> no es otra cosa que la sustitución inversa del índice anual de la relación de intercambio de mercancías del Reino Unido. <sup>52</sup> La razón de este expediente, que por supuesto no nos resulta satisfactorio, está en la imposibilidad de conseguir los datos estadísticos indispensables a largo plazo de cada uno de los países subdesarrollados.

El índice así logrado pretende servir de base a la afirmación de que la relación de intercambio de mercancías de los países subdesarrollados o exportadores de productos primarios empeoró en más o menos un 40 % entre los años 1876 y 1938.

Es indudable que un índice tal oculta los más variados y heterogéneos cambios de precios que pueden ocurrir en una misma o entre diferentes categorías de productos primarios (alimentos, materias primas o mi-

<sup>48</sup> PERROUX, François, *La economía del siglo XX*, Ariel, Barcelona, 1964, ps. 37-106.

<sup>49</sup> MAZA ZAVALA, D. F., *La relación de intercambio de Venezuela*, *El Trimestre Económico*, v. XXXI, n. 124, México, oct.-dic., 1964, ps. 535-577.

<sup>50</sup> NACIONES UNIDAS, *Precios relativos de las exportaciones e importaciones de los países insuficientemente desarrollados*, Departamento de Asuntos Económicos, Lake Success, Nueva York, dic. 1949, p. 56.

<sup>51</sup> PREBISCH, Raúl, *El desarrollo económico de América Latina*, op. cit. p. 5.

<sup>52</sup> Gran Bretaña ha tenido en el pasado una gran participación en el comercio mundial, siendo principalmente exportadora de productos manufacturados e importadora de productos primarios.



nerales). Por otra parte, un índice así agregado no puede ser representativo de la amplia variedad de productos primarios exportados por los países subdesarrollados, ni es correcto identificar como subdesarrollado a todo país exportador de productos primarios.

El profesor HABERLER<sup>53</sup> hace al índice de las Naciones Unidas tres objeciones fundamentales: a) no toma en cuenta en forma adecuada las variaciones de calidad y, muy insuficientemente, los nuevos productos. La observación reviste importancia si se tiene en cuenta que, desde los comienzos de la serie, los productos industriales han estado mejorando persistentemente, y no ha pasado año sin que nuevos productos se incorporen al comercio mundial. El mismo estudio especializado de las Naciones Unidas corrobora el reparo opuesto al índice, cuando refiriéndose a los problemas estadísticos que plantea el cálculo de la relación de intercambio dice: "... graves dificultades de índole estadística se presentan al examinar las variaciones de las relaciones de intercambio durante un período prolongado... Los datos estadísticos no tienen suficientemente en cuenta las variaciones en la calidad. La calidad de los artículos manufacturados se expone más a variar que la de los alimentos y las materias primas... De ahí que los estudios de las variaciones de las relaciones de intercambio en el comercio entre los países insuficientemente desarrollados y los países más altamente desarrollados tienden a presentar sistemáticamente esas variaciones de modo más desfavorable o menos favorable para los países insuficientemente desarrollados de los que realmente son"<sup>54</sup>. En un estudio especializado sobre la materia encuentro confirmación a estas ideas "... los datos estadísticos no contemplan en medida suficiente los cambios en la calidad de los productos manufacturados".<sup>55</sup>

b) El índice contiene una cierta simetría, al considerar los precios británicos de importación C.I.F. y los de exportación F.O.B., de tal manera que ante variaciones en el precio de los fletes, la relación de intercambio de mercancías de un país no puede ser considerada como un índice exacto de la relación de intercambio de mercancías del otro.

<sup>53</sup> HABERLER, Gottfried, *Términos de intercambio y desarrollo económico en El desarrollo económico y América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1960, ps. 325-362.

<sup>54</sup> NACIONES UNIDAS, *Precios relativos...* op. cit. p. 153.

<sup>55</sup> DEBET, Roberto I., *El problema de la calidad en los índices del comercio exterior*, *El Trimestre Económico*, v. XVIII, n. 4, México, 1956, ps. 470-478, véase también GANNANGE, Elias, *Economía del desarrollo*, Asociación de Economistas Argentinas, Buenos Aires, 1964, p. 207.

Una comprobación de lo dicho la encontramos en el magnífico estudio llevado a cabo por el profesor Paul T. ELLSWORTH, en el cual nos demuestra que "en el período 1876/1905 el descenso en los precios de los productos primarios en el mercado inglés se debió casi enteramente a la gran reducción que en el mismo período se operó en el precio de los fletes marítimos y terrestres. Puesto que el precio de los artículos manufacturados que exportaba la Gran Bretaña tuvo en este período una baja del 15 %, la relación de intercambio de mercancías de los países de exportación primaria, si se consideran precios F.O.B. tanto para los artículos exportados como para los importados, bien puede haber variado en su favor"<sup>56</sup>.

c) No es representativo del de otros países industriales, pues la composición de las exportaciones de otros países de alto desarrollo difieren apreciablemente de la que es y fue propia del Reino Unido. Así lo prueba la excelente investigación del profesor KINDLEBERGER, en relación a los países europeos.

Las imperfecciones estadísticas del índice analizado dejan mucho que desear en cuanto al apoyo que éste puede brindar a la hipótesis del empeoramiento secular. Aún aceptándolo como un índice suficientemente representativo, nos encontraríamos con el problema de que nuestra visión del fenómeno se modificaría radicalmente si ampliáramos el período de observación. Esto último parece razonable y por otra parte aconsejable, dado que estamos tratando de descubrir si existe un trend o tendencia secular.

Efectivamente, si bien es cierto, de acuerdo a las estadísticas británicas, que la relación de intercambio entre productos primarios y manufacturados empeoró para los primeros desde 1876 en adelante, no lo es menos que dicha relación había estado mejorando para los productos primarios, siempre a estar de los datos británicos, desde el comienzo del siglo XIX hasta el año 1876 en que comienza el declino<sup>57</sup>.

<sup>56</sup> ELLSWORTH, Paul T., *The terms of trade between primary producing and industrial countries*, Interamerican Economic Affairs, v. 10, Washington, 1956, p. 56, véase también KINDLEBERGER, Charles, *The terms of trade, A european case study*, John Wiley and Sons, Nueva York, 1956.

<sup>57</sup> Para quien esté interesado en conocer algunas de las investigaciones históricas sobre la relación de intercambio de mercancías de la Gran Bretaña, recomiendo consultar: MORGAN, Theodore, *The long-run terms of trade between agriculture and manufacturing*, Economic Development and Cultural Change, v. VIII, n. 1, Chicago, 1959; ROSTOW, Walter W., *The historical analysis of the terms of trade*, The Economic History Review, v. IV, n. 1, Utrech, nov., 1951; KINDLEBERGER, Charles, *The terms of trade...* op. cit.

Así como las pruebas empíricas, las analíticas también pueden ser objeto de observaciones bastantes serias. Como se recordará, uno de los soportes de la teoría del deterioro secular se apoya en las prácticas monopólicas de los empresarios, y en las presiones sindicales de los países centros, las cuales determinan que el progreso técnico no se traduzca en una rebaja de precios, beneficiando de esa forma al consumidor. Dejando de lado el hecho histórico de que los incrementos de productividad generalmente adoptaron la forma de salarios crecientes y precios estables o ligeramente crecientes, es incuestionable, como dice HABERLER, que se confunde los cambios en los niveles absolutos de precios con las variaciones relativas de precios entre productos primarios y productos manufacturados. El precio mundial de un producto no depende tanto de la voluntad de una persona como de las condiciones de oferta y demanda mundial imperantes. No se vé tampoco muy claro que al mercado internacional de bienes se lo pueda calificar de monopólico cuando los industriales del Mercado Común Europeo, de Japón, de Estados Unidos de América, de Inglaterra, de Checoslovaquia y de Rusia compiten entre sí <sup>58</sup>.

También mencionamos como una de las causales del empeoramiento al descenso relativo en la demanda de productos primarios debida a la baja elasticidad ingreso de la demanda de los países industriales. Esto se atribuía a la forma de operar de la Ley de Engel <sup>59</sup> y a las innovaciones técnicas.

A esta causal se puede contestar que la disparidad en los índices de aumento de la demanda de importaciones, no pueden explicar de por sí los cambios relativos de precios. Parece importante también tomar en cuenta los índices de crecimiento y desarrollo, porque a pesar de ser los gastos de importación una función decreciente del ingreso, la demanda total medida en valores absolutos puede estar creciendo si la tasa de desarrollo supera determinados límites. Sintetizando, aún cuando aceptemos una elasticidad ingreso de la demanda para productos primarios menor que la unidad, lo que realmente reviste importancia para los países productores primarios, es la evolución en valores absolutos de la demanda de sus propias exportaciones.

<sup>58</sup> HABERLER, Gottfried, *La teoría de los costes comparativos y la producción y el comercio internacional de mercancías agrícolas*, Moneda y Crédito, n. 94, Madrid, sept., 1965, p. 8.

<sup>59</sup> La Ley de Engel dice que el por ciento de lo que se gasta en alimentos es una función decreciente del ingreso.

Jacob VINER también se ocupó de la tesis PREBISCH-SINGER. En 1952, en unas conferencias sobre comercio internacional y desarrollo económico que pronunció en Brasil invitado por la Fundación Getulio Vargas, hizo una severa crítica, aunque no muy explícita. Refiriéndose a la pretendida tendencia secular al deterioro de la relación de intercambio entre productos primarios y manufacturados sostenidas por algunos departamentos técnicos de las Naciones Unidas dice: "... está basada en fantasías maliciosas 'o en historia conjetural o falseada, o, en el mejor de los casos, meras hipótesis referidas a períodos especiales y necesitadas de una comprobación 'seria y objetiva' "60.

Nosotros, hasta ahora, hemos pasado revista a la posición que sostiene que la relación de intercambio de mercancías será cada vez más desfavorable para los productos primarios y los países subdesarrollados (doctrina PREBISCH-SINGER); luego desarrollamos el pensamiento de los que rechazan los argumentos de la anterior doctrina (HABERLER-VINER).

No podemos terminar este párrafo sin antes hacer mención a la posición sostenida por una tercera escuela de pensamiento sobre la materia. Se trata de una teoría que arrancando de la época de TORRENS, RICARDO y MALTHUS, habiendo llegado a seducir a ciertos economistas británicos del pasado reciente como KEYNES y MARSHALL, encuentra continuación en otro economista inglés de nuestros días, Austin ROBINSON.

La mencionada teoría nos dice que debido a la operación de la "ley de los rendimientos decrecientes" en la producción primaria, los precios de los productos primarios subirán relativamente y entonces la relación de intercambio evolucionará en contra de los países industriales. También en Alemania encontró adeptos, allá por comienzos del siglo, esta teoría. Adolfo WAGNER, Richard POHLE, manifestaron su preocupación por la rápida industrialización y urbanización que se llevaba a cabo por entonces en Alemania y que determinaría según ellos, a la larga, un deterioro de la relación de intercambio de los productos industriales. Este convencimiento, que tiene mucho parecido con el de los que pronosticaron lo inverso, basándose en la Ley de Engel, los llevó a sostener la necesidad de una protección para la agricultura alemana.<sup>61</sup>

Las tesis de dos brillantes economistas contemporáneos, se encuentran en alguna medida asociadas a esta tercera escuela de pensamiento.

<sup>60</sup> VINER, Jacob, *Comercio internacional y desarrollo económico*, Tecnos, Madrid, 1961, p. 75.

<sup>61</sup> HABERLER, Gottfried, *Términos de intercambio y desarrollo económico*, op. cit. p. 336.

Me refiero a las opiniones formuladas, basándose en modelos econométricos, razonamientos apriorísticos o extrapolaciones, por Colin CLARK y Henry AUBREY, en torno al futuro que le espera a la relación de intercambio de mercancías de los países insuficientemente desarrollados.

Colin CLARK sostuvo hace algunos años que la inelasticidad relativa de la demanda de los productos primarios y el deseo de los países en vía de desarrollo por aumentar su capacidad para redistribuir sus recursos entre la producción primaria y la manufacturera, conduciría a un desplazamiento de la mano de obra desde las actividades primarias, hacia las secundarias o terciarias. Esto produciría un encarecimiento del factor productivo trabajo en el sector primario y consiguientemente un aumento de sus costos de producción, siendo el resultado final un giro de la relación de intercambio en favor de los países productores de productos primarios. Colin CLARK aportó otras razones, aparte de las mencionadas, en virtud de las cuales creía que la relación de intercambio habría de tomar el giro antedicho. Entre otras podemos mencionar: a) el deseo de todo el mundo occidental por superar el atraso y alcanzar crecientes niveles de vida. Según estadísticas de las Naciones Unidas casi dos tercios de la humanidad no reciben adecuada alimentación y los ingresos adicionales que vayan recibiendo se dirigirán en casi su totalidad hacia los productos alimenticios. La elasticidad ingreso de la demanda tiene valor cercano a uno en zonas donde la alimentación es deficitaria; b) el ritmo de crecimiento demográfico mundial se acelera; c) la tasa de mejoramiento técnico en el ámbito agrícola probablemente esté alcanzando un tope en los países desarrollados.<sup>62</sup>

Han pasado varios años desde la época que formuló la profecía y no ha acontecido lo predicho. ¿Qué ha ocurrido?, alguien podría contestarnos: simplemente un retraso en su cumplimiento; pero, por nuestra parte, creemos que lo que ha sucedido es sencillamente que las hipótesis en las cuales Colin CLARK basó su predicción no fueron de acuerdo con la realidad. Eran altamente cuestionables, aún desde el mismo momento de partida. Dejando de lado este hecho, es indudable que la razón por la que resulta tan dificultoso preveer cuál será el futuro que espera a la relación de intercambio entre los productos primarios y manufacturados, reside en que es difícil, si no imposible, predeterminar los cambios a

---

<sup>62</sup> COLIN, Clark, *The economics of 1960*, Mac Millan, London, 1952, del mismo autor *Les terms de l'échange dans l'avenir*, Bulletin International des Sciences Sociales, v. III, n. 1, París, 1951.

largo plazo, de la tecnología, de la población, de sus costumbres y modos de vida, del comercio mundial, etc.

Por su parte, casi por los mismos motivos, las previsiones de Henry AUBREY tampoco van encontrando confirmación en los hechos. Hace poco más de diez años él había preanunciado una fuerte alza en los precios de los productos primarios como consecuencia del fuerte incremento de las importaciones de Estados Unidos de América. A pesar de no disponer de las estadísticas correspondientes a 1975, año para el que realizó la predicción, en lo que va cumplido del período la experiencia no ratifica lo previsto.<sup>63</sup>

Por las razones mencionadas, creemos demasiado simplista todo modelo que trate de explicar el curso futuro de la relación de intercambio basándose en la previsión de que el porvenir habrá de ser bastante parecido al presente.

Resulta inaceptable que ciertas argumentaciones, aparte de sus debilidades estadísticas y analíticas, hayan quedado limitadas a la relación de intercambio de mercancías.

Estimamos como poco conveniente elaborar modelos explicatorios tan generalizadores que, en su afán de abarcarlo todo, oculten los diferentes matices de cada uno de los países subdesarrollados, las diferentes perspectivas y posibilidades de sus productos primarios, así como la distinta estructura de comercio exterior de los mismos.

d) *Un esquema analítico diferente.*

Por ello nos proponemos, más que pronosticar cuál habrá de ser la tendencia que seguirá la futura relación de intercambio entre los productos primarios y los manufacturados, analizar los determinantes básicos de naturaleza estructural que gobiernan los desplazamientos de la curva de oferta de intercambio de mercancías de un país (haciendo abstracción si es desarrollado o subdesarrollado, si productor de alimentos, materias primas o productos manufacturados) en crecimiento y consecuentemente, estudiar cómo será alterada su curva de demanda de importaciones.

Un esquema de razonamiento tal, abre la posibilidad de abarcar distintas alternativas, de suerte que un país que esté desarrollándose encontrará siempre dentro del modelo, de acuerdo con sus características, su propia ubicación y una indicación de cómo será afectada su estructura

<sup>63</sup> AUBREY, Henry, *The long terms future of the United State imports and its implications for primary producing countries*, American Economic Review, Papers and Proceedings, v. XLV, Menasha, Wisc., mayo, 1955, ps. 270-287.

productiva, su estructura de consumo, su demanda de importación y como balance de todo esto, hay quienes creen que se puede llegar a tener una idea aproximada del curso posible que seguirá su relación de intercambio neta <sup>64</sup>.

Imaginemos dos países (I y II), dos factores productivos (L y T), dos mercancías (X e Y). En una primera aproximación supongamos, a fin de simplificar el análisis, que el desarrollo se limite al país I. Esto implica por supuesto aceptar como dada la curva de oferta de intercambio del país II.

El artificio que vamos a seguir para abarcar los problemas de desarrollo será interpretar la expansión de la capacidad productiva de una país como el desplazamiento hacia afuera de su frontera de producción. Estos desplazamientos se pueden explicar por cambios autónomos que se produzcan en la oferta de factores productivos, por incrementos habidos en la eficiencia de la mano de obra o por innovaciones técnicas.

Consideremos el gráfico 2 que representa al país I, el cual tiene relaciones comerciales con el país II, cuyo bloque de producción antes de operarse el desarrollo es AB y Q es el punto donde la relación de precios es tangente a la curva limitativa de la producción antes de la expansión. T es el punto donde la curva de indiferencia más alta es tangente a la razón internacional de precios antes del proceso expansivo. KQ representa las exportaciones de la mercancía X y KT las importaciones de la mercancía Y, del país I.

Ahora, lo que nos interesa investigar es cómo cambiará la curva de oferta de intercambio del país I como consecuencia de un proceso de ex-

<sup>64</sup> En esta parte del trabajo debemos mucho a las siguientes aportaciones, las que por otra parte recomendamos como muy provechosas para quienes deseen conocer más sobre los efectos que el desarrollo produce sobre la relación de intercambio: HICKS, John R., *An inaugural lecture*, Oxford Economic Papers, n. 2, London, junio 1953, del mismo autor también, *Essays in world economics*, Oxford University Press, London, 1959; JOHNSON, Harry G., *Economic expansion and international trade*, Manchester School of Economic and Social Studies, v. XXIII, n. 2, Manchester, mayo, 1955, ampliado y corregido en su libro *International trade and economic growth*, Harvard University Press, Massachusetts, 1961. BHAGWATI, Jagdish, *Growth, terms of trade and comparative advantage*, *Economia internazionale*, v. XII, n. 3, Génova, agosto, 1959, seguido por nosotros para ciertos enfoques, véase del mismo autor *International trade and economic expansion*, *The American Economic Review* v. XLVIII, n. 5, Menasha, Wis., dic., 1958; CORDEN, W. M., *Economic expansion and international trade: A geometric approach*, Oxford Economic Papers, v. VIII, n. 2, London, 1956; FLINDLAY, R. y GRUBERT, H., *Factor intensities, technological progress, and the terms of trade*, Oxford, Economics Papers, v. XI, n. 1, Londres, febrero, 1959.

pansión económica. Para llegar a saberlo debemos trazar la nueva frontera de producción que en el gráfico es  $A'B'$  y suponer, en principio, como invariable la relación de intercambio, cosa que se hace en el gráfico al trazar  $Q'T'$  paralela a  $TQ$ . Estamos entonces en condiciones de llegar a saber cómo el proceso de desarrollo supuesto afectará a la producción de la mercancía de importación y al consumo de la misma. De allí a saber cómo se desplazará la curva de oferta del país I y su relación de intercambio hay un solo paso.

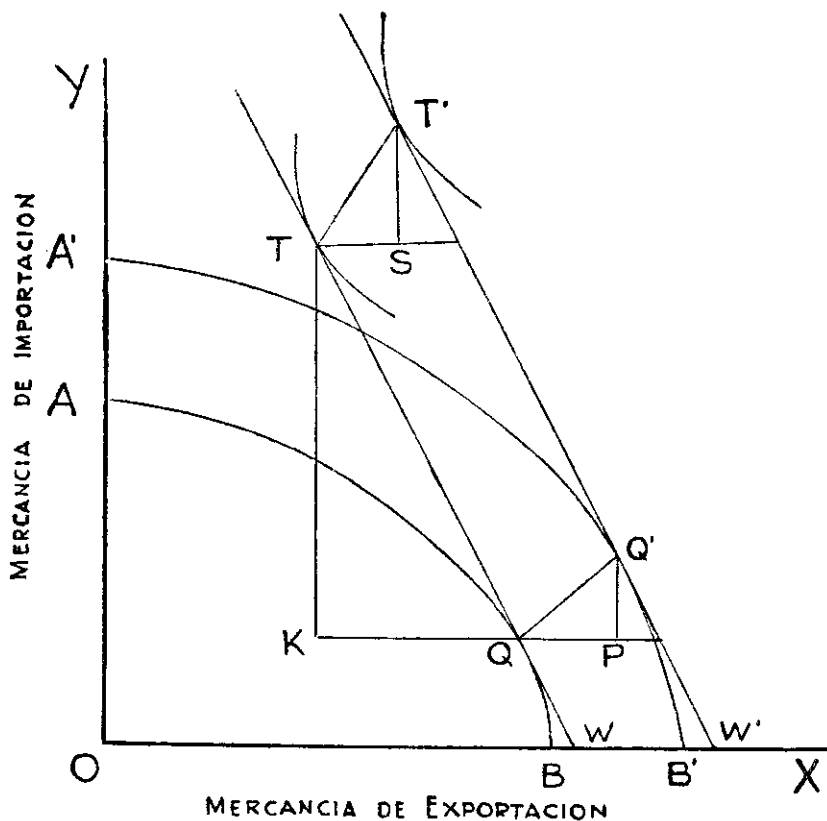


Gráfico 2

Al desplazarse la frontera de producción hacia afuera, ésta se hace tangente a la relación de precios, que suponemos invariable en un nuevo punto  $Q'$ , que será el punto de producción del país I después que se ha operado la expansión. También quedará afectado el patrón de consumo, como consecuencia del incremento del ingreso real. Suponiendo que el



sistema de preferencia sigue inalterado, el nuevo punto de consumo será T', lugar de tangencia de la relación de intercambio, cuya nueva posición está determinada por su tangencia con la nueva frontera de producción, con una nueva curva de indiferencia. Si nosotros observamos el gráfico N° 2, podemos sacar la conclusión de que la demanda de importación del país I

aumentará, permanecerá constante o descenderá según que  $T'S \begin{matrix} > \\ = \\ < \end{matrix} Q'P$  o

dicho en otros términos, según que el incremento de producción de la mercancía de importación sea menor, igual o mayor que el incremento del consumo de la misma mercancía.

Esta conclusión es susceptible de formularse, siguiendo una terminología muy corriente, así: la propensión marginal de un país a gastar producción en importaciones será negativa o positiva según que la propensión marginal a gastar producción en el consumo de mercancía de importación sea menor o mayor de los que podríamos llamar propensión marginal a producir mercancía de importación, o lo que es lo mismo, cuando la razón entre la elasticidad-producto de oferta (output-elasticity of supply) de la mercancía de importación y la elasticidad-producto de demanda para ella es mayor o menor que la razón entre el consumo y su producción. Esto es

$$(1) \frac{C}{Y} > \frac{E_{sy}}{E_{dy}} \quad \text{donde } E_{sy} = \frac{K}{Y} \cdot \frac{\delta Y}{\delta K} \quad \text{y } E_{dy} = \frac{K}{C} \cdot \frac{\delta C}{\delta K}$$

Siendo C = consumo original de la mercancía de importación  
 Y = producción original de la mercancía de importación  
 K = capacidad productiva del país I

Veamos un ejemplo: supongamos que el país I tiene un consumo total de la mercancía de importación igual a 100 y la producción nacional de la misma mercancía es igual a 10, que la elasticidad-producto de oferta es igual a 5 y la elasticidad-producto de demanda es igual a 1, que hay una expansión del 10%. Llevando los datos a la fórmula

$$(1) \frac{100}{10} > \frac{5}{1}, \text{ ésta nos dice que la demanda de mercancía de}$$

importación aumentará. Efectivamente, al comienzo la importación era igual a  $100 - 10 = 90$ . Luego de producida la expansión, el consumo de mercancía de importación aumenta a 110 y la producción interna de la mercancía de importación a 15; luego, la importación será 95.

Como vemos, un proceso de crecimiento económico afectará a la curva de oferta de intercambio de un país y ésta se desplazará hacia afuera o hacia adentro según que aumente o disminuya la demanda de importación, y por consiguiente, la relación de intercambio del país I empeorará o mejorará.

Por lo expuesto surge que los factores que gobiernan el movimiento de la relación de intercambio no sólo tienen vinculación con las condiciones de la oferta, sino también con las de demanda. Entonces, para saber cómo se desplazará la relación de intercambio, debemos investigar el proceso de crecimiento, tanto desde la torre de la frontera de producción como desde el atalaya de las curvas de consumo. Quiere decir que para nosotros es de importancia establecer una tipología de las distintas clases de comportamiento de una economía en trance de desarrollo, tanto sea del lado de la producción, como del consumo.

Del lado del consumo, trabajando con los mismos supuestos anteriores, a saber: sistema de preferencias inalterado y precios relativos constantes, podemos distinguir cinco tipos de comportamiento. Cada uno de ellos serán señalados en el gráfico N° 3.

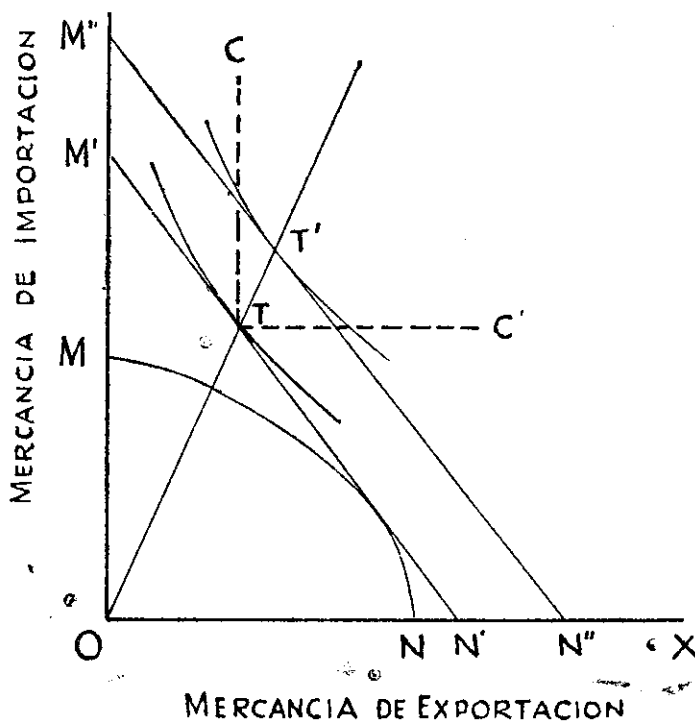


Gráfico 3

*Neutral:*  $E_{DY}$  la elasticidad producto de la demanda de la mercancía de importación es igual a la unidad. El nuevo punto de consumo será  $T'$  situado sobre la línea recta de ingreso-consumo  $OTT'$  que pasa por el origen del sistema de ejes. Esto quiere decir que al aumentar el ingreso real, sube la demanda de mercancía de importación en la misma proporción, de tal forma que la proporción  $Y/X$  de mercancías que se comprarían después del incremento del ingreso real sería semejante a la que se compraba antes.

*Tendiente a la exportación o al pro-comercio:*  $E_{DY}$  es mayor que la unidad. La recta ingreso-consumo estará ubicada a la izquierda de  $TT'$ , más concretamente en la región  $CTT'$ . Como  $E_{DY}$  es mayor que la unidad quiere decir que el crecimiento del ingreso real determinará un incremento de la demanda de la mercancía de importación más que proporcional, de modo tal que la razón  $Y/X$  que se compraría después del aumento del ingreso es mayor. En la hipótesis de un efecto consumo tendiente a la exportación o al pro-comercio, el sistema tendría que aumentar la oferta relativa de exportación.

*Tendiente a la importación o al anti-comercio:*  $E_{DY}$  es menor que la unidad. La curva de ingreso-consumo estará localizada a la derecha de  $TT'$ , más específicamente en la región  $TTC'$ . Contrariamente al caso anterior, la demanda de la mercancía de importación crecerá, pero en menor proporción que el aumento del ingreso real. La proporción  $Y/X$  será, con posterioridad, inferior.

*Ultratendiente a la exportación o ultratendiente al pro-comercio:* se trata de un caso extremo.  $E_{DY}$  es mayor que la unidad. La recta ingreso-consumo estará localizada a la izquierda de  $TT'$  pero no en la región  $CTT'$  sino a la izquierda de dicha región. Es decir, que al crecer el ingreso real se produce una disminución de la demanda de la mercancía de exportación.

*Ultratendiente a la importación o ultratendiente al anti-comercio:* es otro de los casos extremos, pero en sentido contrario. Es decir, la recta ingreso-consumo estará localizada a la derecha de  $TT'$ , pero no en la región  $TTC'$  sino a la derecha. Esto significa que al aumentar el ingreso real aumentará la demanda de la mercancía de exportación pero descenderá el consumo absoluto de la mercancía de importación.

Del mismo modo, del lado de la producción podemos distinguir cinco tipos de efectos; los iremos señalando en el gráfico N° 4.

*Neutral:*  $E_{SY}$  la elasticidad producto de oferta de la mercancía de importación es igual a la unidad. El nuevo punto de producción estará ubicado sobre la recta  $OP'L$ . Esto significa que la oferta o abasteci-

miento de la mercancía de importación aumenta en la misma proporción que crece el producto.

*Tendiente a la exportación o al pro-comercio:*  $E_{xy}$  es menor que la unidad y la línea de producción sube a la derecha de  $P'L$  tal como ocurre con  $P'X$ . Se dice que el efecto producción en un caso como éste es tendiente a la exportación porque como consecuencia del desarrollo, aumenta el abastecimiento de la mercancía de exportación en una proporción mayor que el abastecimiento de la mercancía de importación.

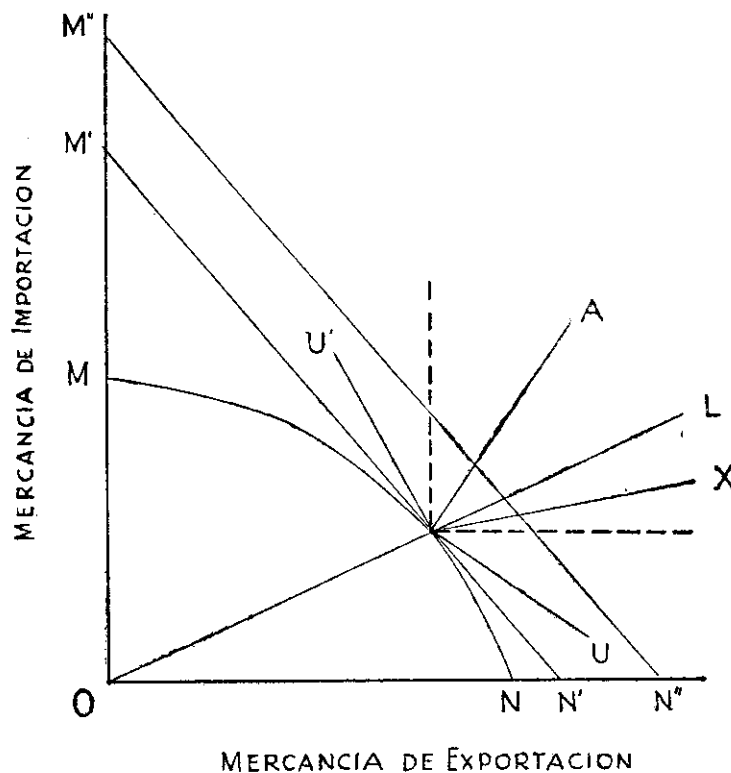


Gráfico 4

*Tendiente a la importación o al anti-comercio:*  $E_{xy}$  es mayor que la unidad y la línea de producción sube a la izquierda de  $P'L$ , digamos que puede ser  $P'A$ . La oferta de la mercancía de importación aumenta en mayor proporción que el producto y a su vez en mayor proporción que la oferta de la mercancía de exportación.

*Ultratendiente a la exportación o ultratendiente al pro-comercio:*  $E_{xy}$  es negativa, el curso que sigue la línea de producción tiene pendiente negativa como podría ser  $P'U$ . En un caso extremo como éste la produc-

ción de la mercancía de importación, después de la expansión, desciende en valor absoluto.

*Ultratendiente a la importación o ultratendiente al anti-comercio:* Se trata del otro caso extremo en que al aumentar el producto decrece la oferta de la mercancía de exportación absolutamente. Aquí la que es negativa es Esx. La línea de producción sigue un curso como podría ser P'U'.

Identificados los distintos tipos de comportamiento que tiene un sistema económico, tanto sea del lado de la producción como del consumo, por combinación de las distintas alternativas podemos precisar: a) la tendencia general que tendrá el crecimiento; b) el efecto total sobre la demanda de importaciones; c) el cambio en el volumen del comercio y la variación en la relación de intercambio. Así, por ejemplo, si la tendencia del crecimiento del país I del lado de la producción y del consumo son neutras, su tendencia general también será neutra. Pero ¿qué pasa con su demanda de importaciones? En el caso supuesto, la demanda de la mercancía de importación y la oferta doméstica de la misma crece en un mismo porcentaje, pero como la producción interna de la mercancía de importación es una parte nada más de su consumo total, la diferencia en valores absolutos entre el consumo y la producción nacional de la mercancía de importación se hace mayor después de operado el crecimiento. La curva de oferta se desplaza hacia afuera, indicando que a cada nivel de la relación de intercambio la demanda de importaciones y la oferta de exportaciones serán mayores para el país I después del crecimiento, esto es, después que se ha desplazado hacia afuera la frontera de producción. Habiendo establecido que en el país II no había cambio alguno, lo que significa que su curva de oferta permanece invariable, la consecuencia obligada será un empeoramiento de la relación de intercambio del país II.

Supongamos otro caso: si el efecto producción es neutro y el comportamiento del consumo tendiente a la importación, la tendencia general del crecimiento será tendiente a la importación o ultratendiente a la importación, depende del grado de tendencia que tenga el comportamiento del sistema del lado de la producción y del lado del consumo. En la primera alternativa, la curva de oferta se desplaza, como en el caso anterior, hacia afuera, aunque en menor grado. En la segunda alternativa, la curva de oferta se desplaza hacia adentro; el incremento de la producción de la mercancía de importación no sólo cubre todo el aumento adicional de la demanda de la mercancía de importación sino que abastece parte de la demanda absoluta anterior al crecimiento. La demanda absoluta de importación desciende, lo mismo ocurre con el abastecimiento de exportación. El volumen del comercio cae por debajo

del nivel que tenía antes de la expansión y la relación de intercambio mejora para el país I.

El estudio llevado a cabo es una primera aproximación, no cabe duda que un análisis más completo debe tomar en cuenta, aparte de los factores mencionados (comportamiento de la producción y del consumo), la elasticidad de transformación de la producción, la elasticidad de sustitución en el consumo como consecuencia de las variaciones de la relación de intercambio y la elasticidad de la curva de oferta del país II.

Hasta ahora, por razones de análisis, hemos supuesto que el crecimiento se operaba en uno solo de los países y que en el otro no había ningún cambio. Ha llegado el momento de ampliar el análisis y tratar el caso más general, de crecimiento en los dos países. Decíamos, al explicar el gráfico N<sup>o</sup> 1, que la demanda de importación del país I, au-

mentaba, permanecía constante o descendía según que  $T'S = Q'P$ . Ex-

presábamos la misma condición en forma analítica así:

$$\frac{E_{SY} < C}{E_{DY} > Y}$$

Quiere decir que los cambios en la demanda de importación, con una relación de intercambio constante y como consecuencia de un proceso de desarrollo, podrían ser obtenidos a partir de:

$$(2) \quad \frac{dK}{K} \cdot \left( C \cdot E_{DY} - Y \cdot E_{SY} \right)$$

donde  $K$  es la capacidad productiva.

$C$  es el consumo de la mercancía de importación.

$Y$  es la producción doméstica de la mercancía de importación.

$E_{DY} = \frac{K}{C} \cdot \frac{\delta C}{\delta K}$ : elasticidad producto de la demanda de la mercancía de importación.

$E_{SY} = \frac{K}{Y} \cdot \frac{\delta Y}{\delta K}$ : elasticidad producto de la oferta de la mercancía de importación.

A su vez, el cambio en la oferta del país II que corresponde a la mercancía de importación del país I, se puede expresar usando las mismas letras para representar las mismas variables pero distinguiéndolas con un tilde así

$$(3) \quad \frac{dK'}{K'} \cdot \left( Y' \cdot E's_Y - C' \cdot E'd_Y \right)$$

Teniendo entonces los cambios en la demanda de importación del país I y, correlativamente, los cambios en la oferta de la mercancía importada por el país I, en el país II, podemos afirmar que la relación de intercambio del país I, mejorará, se mantendrá constantemente o empeorará según si

$$\begin{array}{c} < \\ 2 = 3, \\ > \end{array}$$

o explicitando si

$$(4) \quad \frac{dK}{K} \cdot \left( C \cdot E_{DY} - Y \cdot E_{SY} \right) \begin{array}{c} < \\ = \\ > \end{array} \frac{dK'}{K'} \cdot \left( Y' \cdot E's_Y - C' \cdot E'd_Y \right)$$

Si recordamos que  $C \equiv Y + M$  y  $C' \equiv Y' - M$ , siendo M la cantidad inicial de importaciones del país I, reemplazando en 4 tenemos

$$\frac{dK}{K} \cdot \left[ (Y + M) \cdot E_{DY} - Y \cdot E_{SY} \right] \begin{array}{c} < \\ = \\ > \end{array} \frac{dK'}{K'} \cdot \left[ Y' \cdot E's_Y - (Y' - M) \cdot E'd_Y \right]$$

$$\frac{dK}{K} \cdot Y \cdot E_{DY} + \frac{dK}{K} \cdot M \cdot E_{DY} - \frac{dK}{K} \cdot Y \cdot E_{SY} \begin{array}{c} < \\ = \\ > \end{array}$$

$$\frac{dK'}{K'} \cdot Y' \cdot E's_Y - \frac{dK'}{K'} \cdot Y' \cdot E'd_Y + \frac{dK'}{K'} \cdot M \cdot E'd_Y$$

multiplicando por (-1) cambia el sentido de la inecuación

$$-\frac{dK}{K} \cdot Y \cdot E_{DY} - \frac{dK}{K} \cdot M \cdot E_{DY} + \frac{dK}{K} \cdot Y \cdot E_{SY} \begin{array}{c} > \\ = \\ < \end{array}$$

$$-\frac{dK'}{K'} \cdot Y' \cdot E's_Y + \frac{dK'}{K'} \cdot Y' \cdot E'd_Y - \frac{dK'}{K'} \cdot M \cdot E'd_Y$$

reacomodando obtenemos

$$(5) \frac{dK}{K} Y (E_{SY} - E_{DY}) + \frac{dK'}{K'} Y' (E'_{SY} - E'_{DY}) \begin{matrix} \geq \\ \leq \end{matrix} M \left( \frac{dK}{K} E_{DY} - \frac{dK'}{K'} E'_{DY} \right)$$

De la condición anterior podemos sacar una conclusión importante y es la siguiente: la relación de intercambio del país I mejorará en todos los casos, siempre que se cumpla que  $E_{DY} = E'_{DY}$  o cuando  $\frac{E_{DY}}{E_{SY}} < \frac{Y}{C}$  y

$\frac{E'_{SY}}{E'_{DY}} > \frac{C}{Y}$ . Al decir en todos los casos quiero significar, aún cuando el

país II no crezca, crezca menos rápidamente o más rápidamente que el país I. Si no se dá el supuesto anterior e imaginamos un desarrollo, en ambos países, con tendencia general neutra, la curva de oferta de los dos países se desplazará hacia afuera y por supuesto el grado de ese desplazamiento depende de la tasa de crecimiento. De esto surge que el país que tenga el índice más alto de crecimiento, será también al que se le empeore la relación de intercambio.

Otro caso donde el índice de crecimiento es importante, es aquél donde la tendencia general del desarrollo del país I es tendiente a la importación y la del país II tendiente a la exportación. En un caso así, las curvas de oferta se desplazan hacia afuera. Siendo la tasa de crecimiento en ambos países iguales, la relación de intercambio del país II empeorará, pero si la tasa de crecimiento del país I es muy superior a la del país II, puede que la relación de intercambio de I mejore a pesar de ser su crecimiento tendiente a la exportación.

Por lo visto en este parágrafo, en el cual a través de un modelo sencillo se expusieron algunos de los factores de naturaleza estructural que afectan a las curvas de oferta de intercambio de los países en crecimiento, y consecuentemente a sus relaciones de intercambio. Por ser numerosas las alternativas que enfrenta cada país, sea por la tendencia general de su crecimiento, por el grado de esa tendencia, o por su tasa de crecimiento. Porque es mayor el grado de complejidad aún, si imaginamos un mundo integrado por muchas naciones, con estructuras productivas diferentes y mutables en el tiempo.

Por todo esto, no creemos sinceramente que se pueda pronosticar que la relación de intercambio de tal o cual país habrá de seguir determinado curso de tipo secular.



## 5. RELACIONES DE INTERCAMBIO Y BIENESTAR ECONOMICO

Cuando nos detuvimos en el análisis de la aptitud de las relaciones de intercambio para evaluar la magnitud y dirección de las ganancias dimanantes del intercambio internacional, comprobamos la insuficiencia de cada uno de los conceptos considerados individualmente.

Casi idéntico juicio podemos formular cuando estudiamos el vínculo existente de dichas relaciones con el bienestar económico de una nación. Debe entenderse la reflexión anterior con especial referencia a la relación de intercambio de mercancías, pues se trata de una variable escogida con frecuencia, de entre las distintas relaciones de intercambio, por la literatura especializada o semiespecializada para la consideración de problemas relativos al bienestar económico.

Desde ya que nosotros aquí habremos de soslayar toda discusión sobre la compleja problemática en torno a las distintas doctrinas sobre el bienestar. Pero no cabe duda que debemos partir, para realizar cualquier análisis, de una definición; en ese sentido, interpretaremos que el bienestar económico de una sociedad depende fundamentalmente de los niveles de satisfacción de sus distintos componentes, siendo ésta una función del ingreso nacional real.

Con no poca asiduidad se señala que cuando el índice  $N = \frac{P_x}{P_m}$

cae, se ha operado un deterioro de la relación de intercambio de mercancías, y cuando sube estamos frente a un mejoramiento de dicha relación. Pero como la voz deterioro tiene una fuerte carga valorativa, su utilización connota un impacto desfavorable sobre la economía nacional. A parecido sucede cuando la voz mejoramiento de la relación de intercambio se utiliza como sinónimo de cambio valioso, que impacta favorablemente a la economía nacional.

Digamos con claridad que debemos cuidarnos de caer en el error de identificar cualquier cambio habido en la relación de intercambio de mercancías como una medida del monto o tan siquiera de la dirección en que puede ser afectado el bienestar económico de una nación. En otros términos, una caída del índice  $N$  durante un período no implica necesariamente que la economía de ese país se encuentre en peores circunstancias.

Solamente estaremos en condiciones de abordar un estudio más que meramente objetivo sobre cómo será afectado el bienestar económico por la modificación en  $N$  cuando conozcamos las causas que originan y las variaciones de dicha relación se deben a

de oferta extranjera o nacional. Si de esta última se trata, se hace necesario conocer los motivos de ese cambio, así como también las variaciones de las relaciones de intercambio simple factorial y de ingreso. Por ejemplo, si la variación de la relación de intercambio de mercancías se debe a un desplazamiento hacia afuera de nuestra curva de oferta, el deterioro sufrido por dicha relación puede ser signo de una situación económica mejorada o empeorada. Todo depende de si el descenso en el nivel de precios de las exportaciones tiene como causa, una caída en los costos de producción motivados por incrementos de productividad o políticas arancelarias. Si de incrementos de productividad tendiente a la exportación se trata y ésta creciera más rápido de lo que descienden los precios de sus exportaciones, los ingresos reales del país en consideración aumentarían a pesar del deterioro. Siempre que el porcentaje al que crece la

productividad sea mayor que aquél al que desciende la relación  $\frac{P_x}{P_m}$ ,

el país se beneficia porque aumenta su capacidad de importación por unidad de factor productivo incorporado a las exportaciones. En circunstancias como la planteada, la relación de intercambio simple factorial quizá sea el instrumento más idóneo para evaluar aproximadamente el impacto de un cambio en las relaciones comerciales sobre el bienestar económico. Pero la realidad económica es tan diversa que plantea circunstancias muy distintas de la anterior y en las cuales la relación de intercambio simple factorial deja de ser un instrumento apto como medidor de bienestar.

Hay un caso relevante, mencionado por el profesor Theodore MORGAN de la Universidad de Wisconsin, que no quiero pasar por alto, porque a pesar de no haber incrementos de productividad en el sector externo y de empeorar la relación de intercambio de mercancías, puede el ingreso nacional real aumentar. Si una economía tiene gran parte de sus factores productivos aplicados al sector interno, el cual es de baja productividad en relación al externo, y la producción de exportación se amplía atrayendo factores productivos del sector atrasado, es indudable que dichos factores se beneficiarán en la medida en que la productividad marginal dentro del sector exportador sea mayor que la del sector de donde fueron sustraídos.<sup>65</sup>

<sup>65</sup> MORGAN, Theodore, *The long-run terms of trade between agriculture and manufacturing*, Economic Development and Cultural Change, v. VIII, n. 1, Chicago, 1959, ps. 17-18.

Otra de las causas por la cual la curva de oferta nacional puede desplazarse hacia afuera, es cuando el comportamiento del consumo (usando la terminología expuesta en el punto 4 apart. d) en un proceso de crecimiento es tendiente a la exportación. Cuando el deterioro de la relación de intercambio de mercancías se produce como consecuencia de una modificación en el sistema de preferencias, de más está decir que resulta sumamente difícil alcanzar cualquier conclusión referente al bienestar. Decimos esto porque si usáramos el índice  $N$  llegamos a la conclusión de que el bienestar ha sido afectado en forma desfavorable, mientras que si hiciéramos uso del criterio del índice  $U$ , es probable que lleguemos a la conclusión inversa. Hay quienes creen que, para casos como éste, de poder medirse  $U$  sería un indicador insustituible.

Otro ejemplo que se nos ocurre es el siguiente: supongamos una economía en la cual aumenta la demanda de bienes de capital, como consecuencia de que se está llevando a cabo un intenso proceso de industrialización y de cambios estructurales altamente deseables por la sociedad. La relación de intercambio de mercancías puede deteriorarse; si así sucediere, ¿no se daría la paradoja de tener que interpretar tal deterioro como sinónimo de una situación económica mejorada?

La falsedad de la doctrina que identifica un deterioro de la relación de intercambio de mercancías como un factor que impacta en forma desfavorable el bienestar económico, se pone en evidencia una vez más en otra de las circunstancias que creemos puede enfrentar la economía de un país. Imaginemos que está mejorando la relación de intercambio de ingreso al tiempo que se deteriora  $N$ , que las mayores exportaciones enfrentan una curva de oferta extranjera suficientemente elástica. Esto permitirá al país incrementar su capacidad de importación, lo que es de capital importancia para los países en desarrollo. Por supuesto que al país le convendría enfrentar una curva de demanda extranjera infinitamente elástica, si bien no hay que olvidar que la comparación pertinente es aquella que confronta las dos situaciones reales; la anterior y la presente, y no la que coteja la situación actual con una hipotética.

Hasta ahora analizamos aquellas situaciones provocadas por desplazamientos hacia afuera de la curva de oferta nacional. ¿Qué pasa con el bienestar cuando dicha curva se desplaza hacia adentro y mejora la relación de intercambio de mercancías?

Puede que ese desplazamiento hacia adentro se produzca en forma deliberada porque se ostenta una posición de monopolio dentro del mercado, la relación  $N$ , de no haber represalias, mejorará, pero este mejoramiento

no es sinónimo de un mayor bienestar económico<sup>66</sup>, pues los beneficios de mayores precios pueden ser más que compensados por una baja en el volumen del comercio<sup>67</sup>.

En el caso anterior, el desplazamiento de la curva se lo supone voluntario, pero puede ser causado porque el desarrollo de un país sea ultratendiente a la importación, de manera que mejore su relación de intercambio de mercancías, o puede ser el fruto de un más alto consumo interno (mejor standard de vida), o aún, de una más pobre cosecha.

En todos los casos de desplazamiento hacia adentro de la curva de oferta, N mejora e I se deteriora, con los consiguientes obstáculos que significa para un país en crecimiento ver su capacidad de importación reducida. Esto nos demuestra otra vez que el mejoramiento o deterioro de una situación comercial y sus efectos sobre el bienestar, no pueden ser evaluados tomando como criterio la dirección en que se mueve la relación de intercambio de mercancías.

No obstante, los ejemplos analizados, cualquier mejoramiento de N es siempre favorable para un país, supuesto que se pueda mantener la plena ocupación del mismo modo que un deterioro es siempre desfavorable, si dichas variaciones se operan por desplazamientos de la curva de oferta extranjera<sup>68</sup>.

<sup>66</sup> La teoría del monopolio y de la relación de intercambio óptima son de aplicación en este caso, véase para mayor detalle HABERLER, *Gottfried, Un examen de la teoría del comercio internacional*, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires, p. 44; JOHNSON, Harris, *International trade and economic growth*, Harvard University Press, Massachusetts, 1961, ps. 31 y stes.

<sup>67</sup> Suponemos que la curva de demanda extranjera no es infinitamente elástica.

<sup>68</sup> Es condición del mantenimiento de la ocupación y de la producción porque de lo contrario podría suceder que los beneficios de una más alta relación de intercambio se desperdicien y queden harto compensados por desocupación e infraempleo. Esto puede producirse en los sectores económicos que compiten con la importación (al tener la posibilidad de obtener importaciones más baratas), dando como resultado neto un deterioro de la situación económica general. Si se trata de un país importante dentro del contexto del comercio mundial, la desocupación en él puede originarse por la caída de la capacidad de importación de sus socios comerciales. Se ha afirmado que ésta fue la experiencia del Reino Unido entre las dos guerras.

"El efecto de las variaciones "favorables" de la relación de intercambio del Reino Unido entre la primera y la segunda guerras mundiales, que ocurrieron en forma de precios más bajos de los alimentos y las materias básicas importadas, se perdió en gran parte a causa del desempleo en las industrias de exportación que se produjo al no poder los productores extranjeros de materias primas y productos

Los inconvenientes apuntados con relación a N, movieron a ciertos economistas a la búsqueda de un criterio más significativo y apto como indicador de cambios realmente favorables o desfavorables que la relación de intercambio de mercancías. Algunos creyeron encontrarlo en la relación de intercambio de ingreso, pero como sostengo por medio de un ejemplo en el punto 4, el cual repito, no parece ser tampoco un instrumento muy idóneo. Supongamos que los precios de exportación aumenten un 5 %, y las cantidades exportadas descienden un 5 %, el índice

$$I = \frac{P_x}{P_m} \cdot Q_e,$$

no varía, como no varía cuando los precios de exportación descienden en el mismo porcentaje en que aumentan las cantidades exportadas, pero ¿a quién le cabe alguna duda que las dos situaciones planteadas tienen distinta significación desde el punto de vista del bienestar económico?

Las relaciones de intercambio factoriales, lamentablemente, como decíamos más arriba son difíciles de definir y de calcular desde el punto de vista estadístico, porque de lo contrario serían un instrumento valioso que auxiliarían en forma eficaz al economista en la difícil tarea de tener que evaluar objetivamente, tanto en forma absoluta como relativa, los cambios en el bienestar económico, asociados a cambios comerciales.

Concluyendo, digamos entonces que una estimación completa de las implicaciones de bienestar que tiene el intercambio internacional y sus variaciones para un país, no es posible de realizar tomando en consideración, única e individualmente, a alguno de los conceptos estudiados.

## HANDELSAUSTAUSCH-BEDINGUNGEN, HANDELSERTRÄGE, UND SOZIALWOHLERGEHEN.

### Zusammenfassung

In gewissen Kreisen von Wirtschaftlern die über Welthandel und Entwicklung schreiben, findet man die ziemlich verbreitete und eingewurzelte Ansicht, dass die Welt-Warenaustauschbedingungen einen geeigneten Masstab für Betrag und Richtung

primarios absorber grandes cantidades de exportaciones británicas debido a los bajos precios que recibían". NACIONES UNIDAS, Precios relativos... op. cit. p. 143.

der Handelserträge darstellten. Ähnlicherweise wird angenommen, dass sie ein geeignetes Instrument seien zur objektiven Abschätzung von mit Handelsveränderungen zusammenhängenden Wandlungen im Sozialwohlergehen.

Eines der Ziele der vorliegenden Arbeit ist, darzutun wie wenig stichhaltig derartige Theorien sind. Darüber hinaus vertritt der Verfasser noch die Ansicht, dass keinerlei umfassende Abschätzung der Folgen möglich sei die der Weltwarenaustausch und seine Veränderungen auf das Sozialwohlergehen ausüben könnte, wenn dabei nur ausschliesslich und in individueller Weise enge der Warenaustauschs-Beziehungen berücksichtigt werden.

Die vorliegende Arbeit spricht sich klarerweise gegen irgendwelche Muster-Theorie aus, die den zukünftigen Verlauf des Weltwarenaustauschs unter Zugrundelegung der Prämisse zu erklären versucht, dass die Zukunft notwendigerweise der Gegenwart ganz ähnlich sein müsse.

## RELATIONS DE L'ÉCHANGE, BENEFICES DU COMMERCE ET BIEN-ÊTRE ECONOMIQUE

### Résumé

Dans certains milieux économistes qui écrivent sur le commerce international et le développement, il existe une conviction profonde et assez répandue, selon laquelle la relation de l'échange des marchandises constitue un indice adéquat de la quantité et de la direction des bénéfices résultant du commerce.

De même on pense, que c'est un instrument propre à évaluer objectivement les changements du bien être économique associés à des échanges commerciaux.

L'un des objectifs de ce travail-ci, c'est de tâcher de démontrer que ces théories-là ne correspondent pas la réalité. On soutient en outre, qu'aucune estimation complète des implications de bien-être qui possède l'échange international et ses variations, n'est possible de réaliser en considérant exclusivement et individuellement quelques unes des relations de l'échange.

Il fait une déclaration éclairée contre tout modèle qui tâche d'expliquer le cours futur de la relation de l'échange des marchandises, se fondant sur la prévision de la grande ressemblance du futur et le présent.

## TERMS OF TRADE, BENEFITS OF COMMERCE AND SOCIAL WELFARE

### Summary

In certain circles of economists who write on international commerce and development there exists a firmly-rooted and rather widespread belief that the terms of trade of merchandise constitute an adequate indicator of the amount and direction of the resulting benefits. Likewise it is thought to be a suitable instrument for objective evaluation of the changes in economic welfare associated with variations in commerce.

One of the objectives of this paper is to try to demonstrate how little satisfactory said theories are. In addition, the author maintains that no complete estimate of the implications on economic welfare involved by international trade and its changes could be made by taking into consideration solely and individually certain details of the problem of terms of trade.

The author takes a clear stand against any pattern of theory trying to chart the future course of terms of trade of merchandise by basing itself on the premise that the future necessarily has to be fairly similar to the present.

## RELAZIONI DI SCAMBIO, BENEFICI DEL COMMERCIO E BENESTARE ECONOMICO

### R i a s s u n t o

In determinati circoli di economisti che scrivono intorno al commercio internazionale e allo sviluppo, esiste una radicata e notevolmente diffusa convinzione che la relazione di scambio di merci é un indice adeguato della quantità e dell'indirizzo dei benefici, risultante dal commercio. Inoltre si pensa che é uno strumento atto ad evaluare oggettivamente i cambi nel benessere economico associati ai cambi commerciali.

Uno degli obbiettivi di questo lavoro, é quello di dimostrare quanto é poco soddisfacente questa teoria. Si sostiene pure, che non é possibile nessun éstimo completo delle implicazioni di benessere che ha lo scambio internazionale e le sue variazioni, prendendo in considerazione solo ed individualmente alcune fra le relazioni di scambio.

Ci pronuncia chiaramente contro qualsiasi modello che cerchi di spiegare il corso futuro della relazione di scambio di merci, basandosi nella previsione que il futuro dovrà essere notevolmente simile al presente.