

Valor y precio en los marcos de la dependencia

Santiago Díaz

Facultad de Humanidades, Universidad Nacional del Comahue, Argentina

Resumen

La problemática de la transformación de los valores en precios, ha sido (y, en gran medida, lo sigue siendo) uno de los aspectos nodales de la teoría marxista. Siguiendo a connotados economistas marxistas, el presente texto busca exponer las líneas fundamentales del proceso de fijación de precios en el marco de la economía capitalista, para de este modo aportar en la clarificación teórico-política de una parte de los fenómenos asociados a esta problemática; a saber: aquellos mecanismos de transferencia de valor que operan entre distintas formaciones socioeconómicas. No es el propósito del texto agotar la temática en cuestión ni abordar todas y cada una de sus posibles aristas, más bien, se busca de modo genérico trazar los ejes fundamentales de los debates asociados a estos fenómenos. A su vez, se indagará -brevemente-, en algunas perspectivas estratégicas desplegadas a lo largo de la historia del pensamiento y la acción latinoamericana para hacer frente a un patrón de reproducción de capital que tiende a reproducir las asimetrías y reciclar el subdesarrollo en nuestra región.

Palabras clave: transferencias de valor; subdesarrollo; estrategias de desarrollo.

Introducción

El presente trabajo busca aportar en la clarificación de la compleja relación entre valores y precios en los marcos de la dependencia. Es sabido que, en el marxismo, no hay una relación mecánica o lineal entre valores y precios, sino que ésta se halla mediatizada por diversos mecanismos que implican transferencias de valor vía precios entre distintos capitales de acuerdo a sus diferencias de productividad. Este fenómeno, extensivo a distintas formaciones socioeconómicas, explica las transferencias de valor entre países formalmente independientes, constituyendo los cimientos de la dependencia. Específicamente, trataremos de entender cómo en la conversión de los valores en precios de producción, y, de éstos, en precios de mercado, se operan transferencias de valor de la periferia al centro capitalista. Propondremos una suerte de *secuenciación categorial*¹, a

¹ De entrada, señalamos que tomaremos en lo fundamental, la distinción teórico-metodológica planteada por Carcanholo (2017) entre las nociones de *concepto* y *categoría*, inclinándonos por la utilización, despliegue y desarrollo de la segunda. Al respecto, el autor señala que la diferencia tiene que ver con la forma con que se busca aprehender el objeto que debe ser conocido y explicado. Según Abbagnano (1974: 147), «históricamente el primer significado atribuido a las categorías es realista; son consideradas como determinaciones de la realidad y, en segundo lugar, como nociones que sirven para investigar y comprender la realidad misma». En este sentido, las categorías tienen una existencia real, son propiedades del propio objeto que, en función de sus formas de manifestación, posibilitan –y eso no es una necesidad– su aprehensión por parte del ser humano que busca una interpretación y/o explicación de ese objeto. La noción de concepto, por el

nuestro entender necesaria, para arribar a una mejor y, más sistemática, comprensión de las transferencias de valor operadas en el ámbito de la competencia intercapitalista. Por un lado, recuperaremos la teoría del *precio de producción*, en tanto regulador de la distribución del capital y del trabajo social, resultando un primer engranaje en la transferencia de valor entre capitales de diversas formaciones sociales; y, por otro lado, señalaremos -con Marini- que, en el marco de condiciones de intercambio mercantil signadas por el monopolio, los precios de mercado de aquellas mercancías fabricadas por el centro capitalista, se ubican muy por encima de sus precios de producción, teniendo como corolario un segundo momento en la pérdida de valor de las economías periféricas.

Finalmente, nos aproximaremos al análisis de ciertas orientaciones y proyecciones que proponen el despliegue estratégico de diversas propuestas con el fin de mitigar o, directamente, eliminar, los procesos de transferencia de valor entre formaciones sociales.

Precios de producción y precios de mercado

Como acertadamente señala Marini (1991), “Teóricamente, el intercambio de mercancías expresa el cambio de equivalentes, cuyo valor se determina por la cantidad de trabajo socialmente necesario que incorporan las mercancías” (p. 19). En efecto, y aquí nos encontramos en los más altos niveles de abstracción, el valor de las mercancías puede determinarse por la cantidad de trabajo *socialmente* requerido e incorporado en su fabricación, medido en unidades de tiempo (TTSN). Empero, al descender al ámbito de las transacciones mercantiles reales, se observan diferentes mecanismos que permiten realizar transferencias de valor y, que reflejan, la forma en la cual se fijan los llamados precios de producción de las mercancías. Es en razón de ello que, en la sección segunda del tomo III de *El Capital*, Marx aborda la problemática de la transformación de valores en precios de producción, y de éstos, en precios de mercado. Aquí cobra especial importancia el fenómeno de la *perecuación* de la tasa de ganancia comercial, es decir, la formación de una tasa media de ganancia que resulta del flujo de capitales hacia aquellas ramas de la producción en las cuales las ganancias son más elevadas que la media, (Mandel, 1980). El reflujó de capitales de aquellas esferas de la producción caracterizadas por su baja composición orgánica y exceso de oferta de capitales, hacia sectores de mayor composición orgánica del capital, en los cuales no cualquier capitalista puede asentarse, da lugar a la igualación de las tasas individuales de ganancia resultando la conformación de una tasa media de ganancia. De esta manera, la competencia de capitales entre las distintas esferas de la producción lleva a la venta de las mercancías a precios de producción, “que son iguales a los gastos de producción más la ganancia media y, cuantitativamente, *no coinciden con el valor-trabajo de las mercancías*”² (Rubin, 1974: 277). Al convertirse la tasa de ganancia en el regulador de la distribución de

contrario, suele estar más asociada a una perspectiva idealista del conocimiento, en concreto, a la construcción ideal previa de un sistema lógico-conceptual a partir del cual la realidad objetiva es aprehendida, como si la realidad fuera una manifestación objetiva del ideal, del concepto” (p. 98-99).

² Las cursivas son nuestras.

capitales, también regula, indirectamente, la distribución del trabajo social entre las diversas ramas de la producción. Como señala Rubin (1974), “solo es necesario ver debajo del proceso *visible* de distribución de capitales el proceso *invisible*³ de distribución del trabajo social” (p. 277). Veámoslo con mayor detenimiento. Imaginemos tres empresas que operan en diferentes sectores de la producción: A, B y C⁴. Estas empresas se caracterizan por poseer distintos grados en la composición orgánica de su capital, lo cual *grosso modo*, redundará en diferencias de productividad del trabajo. Existe, por tanto, una composición orgánica del capital superior en B que en A, y en C que en A y B. Suponemos, asimismo, que la tasa de plusvalía es la misma en las tres fábricas: del 100%; con lo cual la proporción entre trabajo excedente y trabajo necesario es idéntica. El valor de la producción podría establecerse de la siguiente manera⁵:

$$A: 1000 c + 500 v + 500 p = 2000$$

$$\frac{p}{v} = 100\% \frac{p}{c+v} = \frac{500}{1500} = 33,3\%$$

$$B: 2000 c + 500 v + 500 p = 3000$$

$$\frac{p}{v} = 100\% \frac{p}{c+v} = \frac{500}{2500} = 20 \%$$

$$C: 3000 c + 500 v + 500 p = 4000$$

$$\frac{p}{v} = 100\% \frac{p}{c+v} = \frac{500}{3500} = 14,2\%$$

Si nos dejamos guiar por las apariencias podría parecer paradójico que la empresa con mayor nivel de composición orgánica del capital, posea la tasa de ganancia más baja. Por ello, debemos recordar que solo el capital variable genera plusvalor, por lo tanto, éste será mayor en las empresas con menor grado de composición orgánica del capital. Sin embargo, estas empresas, llegado el momento de la competencia intercapitalista, no podrán retener gran parte del plusvalor generado en su propia esfera de la producción; es que a través del flujo y reflujo de capitales hacia los sectores en los cuales la tasa de ganancia es mayor, se producirá la igualación de las tasas de ganancia entre las diversas esferas de la producción.

Pero, como acertadamente señala Mandel (1980), solo puede transferirse lo que existe, agregamos, el valor *realmente* existente. Inmediatamente, surge la pregunta acerca de dónde proviene ese valor transferido de una rama a otra de la producción. En este punto,

³ Las cursivas son nuestras.

⁴ Este ejemplo, en sus líneas fundamentales, ha sido extraído de Mandel (1980). Se parte del supuesto de un grupo de empresas obligadas a renovar todos los años el conjunto de su capital invertido para hacer a los ejemplos técnicamente exactos.

⁵ Cada unidad representa, por ejemplo: 1000 dólares.

la ley de valor se impone con toda su fuerza. Supongamos que la empresa B, con su composición orgánica del capital representa la media de productividad de trabajo en una época determinada en un país dado. En este sentido, la empresa A, con una productividad del trabajo menor a B, estará derrochando trabajo desde el punto de vista productivo, mientras que C, economiza trabajo humano desde el punto de vista social. Por lo tanto, A, deberá vender sus mercancías *por debajo* de su valor individual de producción, mientras que C, las venderá *por encima*, obteniendo una ganancia extraordinaria, “en la misma proporción en que una parte de las mercancías se vende por encima de su valor, otra parte de las mercancías se vende por debajo de su valor” (Marx, 1959: 163). De este modo, se genera una transferencia de valor de los sectores de baja composición orgánica del capital y productividad, hacia los sectores con elevada composición orgánica del capital y productividad. Analicémoslo con el ejemplo en cuestión. Tenemos que la masa total de plusvalía es de 1500. La masa total de los capitales adelantados es de 7500. La tasa media de ganancia social será del 20%. El precio que las mercancías A, B y C, obtendrán en el mercado será de:

$$A: 1000 c + 500 v + 300 p = 1800 \frac{p}{c+v} = \frac{300}{1500} = 20\%$$

$$B: 2000 c + 500 v + 500 p = 3000 \frac{p}{c+v} = \frac{500}{2500} = 20\%$$

$$C: 3000 c + 500 v + 700 p = 4200 \frac{p}{c+v} = \frac{700}{3500} = 20\%$$

Vemos cómo, con la fijación de los llamados precios de producción se produjo una transferencia de valor de A, a C. En el Tomo III de *El Capital*, al descender a la esfera de la competencia real, Marx establece la no-correspondencia entre valores y precios. La supuesta venta de mercancías por sus valores, cuestión deslizada por Marx en los tomos anteriores de su *magnum opus*⁶, niega la competencia entre capitales de distintos sectores.

Esa tendencia de formación de una tasa media de ganancia, cuando ésta es aplicada a los adelantos de capital, conduce a los famosos precios de producción, que garantizan que capitales de igual montante se apropien de la misma ganancia media, *independientemente de cuánta plusvalía produjeron en el proceso productivo*⁷ (Carcanholo, 2017: 116).

Como correctamente señalara Rubin (1974), la igualdad de los capitales supone la desigualdad del trabajo, o más bien, la desigualdad en la producción/apropiación del plusvalor.

... un capitalista que no emplease en su esfera de producción ningún capital variable, ni diese, por tanto, ocupación a ningún obrero (lo que constituye, en realidad, una premisa exagerada) se hallaría tan interesado en la explotación de la clase obrera por el capital...como el capitalista que (otra hipótesis absurda) sólo emplease capital variable (Marx, 1959: 199).

⁶ Entendible para los niveles de abstracción en los cuales analiza la dinámica general del capital.

⁷ Las cursivas son nuestras.

En realidad, lo que Marx está tratando de demostrarnos con estos ejemplos un tanto excéntricos, es que, más allá, de la cantidad de plusvalor que un capitalista en particular, (que opera en condiciones de baja productividad) sea capaz de exprimir de sus trabajadores, por la intermediación de la formación de la tasa general de ganancia, no logrará apropiarse de la totalidad del trabajo excedente generado.

Si este fenómeno, de fijación de los llamados precios de producción, lo hacemos extensivo a las relaciones mercantiles internacionales entre capitales pertenecientes a diversas formaciones sociales, daremos con un primer engranaje de la enorme maquinaria de transferencia de valor de la periferia al centro capitalista. En efecto, la llamada “situación de dependencia”, se caracteriza porque “parte del (plus)valor producido en esa economía no es apropiado en ella, sino en las economías centrales, y pasa a pertenecer, por tanto, a la dinámica de acumulación de éstas, y no de las primeras”, (Carcanholo, 2017: 77). Las economías periféricas, en lo fundamental, orientadas a la producción y exportación de bienes primarios que requieren baja composición orgánica del capital, tienden a despilfarrar trabajo social que termina siendo apropiado por las economías centrales, “La producción de bienes agrarios o mineros en general reclama composiciones orgánicas del capital bajas en relación con las prevalecientes en los sectores industriales promedio, y mucho más si hablamos de la producción de punta de las economías desarrolladas” (Osorio, 2017). Ahora bien, no debemos confundir el precio de producción con el precio de mercado, que constantemente fluctúa por encima o por debajo del primero (Rubin, 1974). Los precios de producción aún presuponen que el volumen de producción corresponderá a la demanda de esas mercancías. Empero, en el capítulo X del Tomo III, Marx constata que esto solo sería así, si la oferta correspondiera plenamente a la demanda. Con lo cual, y de acuerdo, a los vaivenes de la oferta y la demanda, los precios de mercado fluctuarán constantemente por encima o por debajo de los precios de producción. “Decir que las mercancías son vendidas por sus valores, de acuerdo con la teoría de Marx, significa que el valor es el centro por donde gravitan los precios, explicando/determinando, por tanto, esa gravitación⁸”, (Carcanholo, 2017:

⁸ “¿Cuál es el significado real de la ley del valor? ¿Las mercancías son o no son vendidas por sus valores? ¿Vale o no vale el intercambio de equivalentes? La respuesta de Marx no podría ser más ininteligible para un economista político (neo)clásico: ¡sí y no al mismo tiempo! Cuando la oferta es mayor que la demanda, los precios de mercado son inferiores a los precios de producción y viceversa, lo que nos lleva a la conclusión de que las mercancías, de hecho, no son vendidas por sus valores”, (Carcanholo, 2017: 116-17). En efecto, los economistas neoclásicos plantean una aparente contradicción en el esquema marxiano entre la teoría del valor y la teoría del precio de producción, al respecto Rubin (1974) dirá, “La teoría de Marx sobre el precio de producción no contradice la teoría del valor-trabajo; se basa en ella y la incluye como una de sus componentes. Esto se hace evidente si recordamos que la teoría del valor-trabajo sólo analiza un tipo de relación de producción entre los hombres (entre productores de mercancías). Pero la teoría del precio de producción supone la existencia de los tres tipos básicos de relaciones de producción entre personas en la sociedad capitalista (relaciones entre productores de mercancías, relaciones entre capitalistas y obreros, y relaciones entre grupos particulares de capitalistas industriales). Si limitamos la economía capitalista a estos tres tipos de relaciones de producción, entonces esta economía es similar a un espacio de tres dimensiones en el cual es posible determinar una posición sólo en términos de tres dimensiones o tres planos. Puesto que un espacio tridimensional no puede ser reducido a un plano, tampoco la teoría de la economía capitalista puede ser reducida a una teoría, la teoría del valor-trabajo. Así como en el espacio tridimensional es necesario

117-18). De este modo, es fundamental entender que la oscilación, por momentos caótica, de los precios de mercado, no se efectúa en el vacío, sino que pivotea en torno a los precios de producción, que son una forma más concreta de los valores. En este sentido, y analizando las transacciones entre naciones que intercambian distintas clases de mercancías, Marini (1991) señala, que el mero hecho de que unas (las economías industriales) produzcan en condiciones monopólicas, les permite vender sus productos a precios de mercado que se ubican muy por encima de sus precios de producción, configurando así un intercambio desigual. Aquí vemos que la transferencia de valor es doble. Para Mandel (1980),

... bajo la apariencia de un cambio igual “al precio del mercado mundial”, el comercio entre un país económicamente avanzado -que goce de un adelanto o de un monopolio de productividad- y un país económicamente subdesarrollado, representa un cambio de *menos trabajo contra más trabajo*⁹ o, lo que viene a ser lo mismo, una transferencia de valor del país atrasado al país adelantado (Mandel, 1980: 278).

Esta es la explicación que subyace a la problemática ligada a la depreciación histórico-estructural de los bienes primarios exportados por la periferia¹⁰, y que la CEPAL denominó: el deterioro de los términos de intercambio, que no es más para Marini, que *una* de las expresiones concretas que asume el intercambio desigual¹¹. Tal depreciación corresponde a las transferencias de valor operadas tanto, por la formación de una tasa media de ganancia y fijación de los llamados precios de producción, que favorecen a aquellas economías en las cuales los niveles de composición orgánica y técnica del capital son más elevados; como por la producción e intercambio de mercancías en condiciones monopólicas. Asimismo, podemos constatar la existencia de otros mecanismos de transferencia de valor., tales como: la repatriación de ganancias por

determinar la distancia de cada punto con respecto a tres planos, así también la teoría de la economía capitalista presupone la teoría de las relaciones de producción entre productores de mercancías, es decir, la teoría del valor-trabajo” (p. 278).

⁹ Las cursivas son nuestras.

¹⁰ “Ocampo y Parra, utilizando fuentes diversas (incluyendo trabajos de *The Economist*), señalan que para el “(...) año 2000 las materias primas habían perdido entre el 50% y el 60% del valor relativo que tenían frente a las manufacturas hasta la década de 1920” (Ocampo y Parra, 2003: 11)”, citado en Osorio (2017).

¹¹ Sostenemos que la CEPAL, si bien introduce la cuestión de diferencias de productividad entre economías centrales y periféricas, se detiene en los aspectos aparentes del fenómeno al negarse a tratarlo en términos de valor, es decir, de ventas de mercancías por encima y por debajo de su valor. La no incorporación de la ley del valor-trabajo en los análisis cepalinos condujo a numerosos equívocos. Un ejemplo de ello, es aquella formulación prebischiana según la cual en el capitalismo central los mejores salarios se explicarían por los mayores niveles de organización alcanzados por su clase obrera, y no a la apropiación de valores que realizan los capitales de los países centrales desde la periferia (Rodríguez, 1980).

inversiones extranjeras directas (IED)¹², la pesadilla del endeudamiento externo como mecanismo neocolonial de dominación financiera¹³, el famoso *dumping*, etc.

La persistencia en el tiempo de estos mecanismos de transferencia de valor acarrea serias consecuencias para las economías periféricas, en el sentido de que el intercambio desigual deja de ser un fenómeno coyuntural, dando lugar a patrones de reproducción de capital que tienden a reproducir el subdesarrollo en unas regiones y el desarrollo en otras. Poder dar cuenta de estos mecanismos de transferencia de valor entre capitales pertenecientes a distintas formaciones sociales, no implica, como creen algunos autores¹⁴, desconocer el rol de las clases dominantes locales en la perpetuación de la explotación y el saqueo imperial. Al contrario, este ha sido uno de los principales ejes de debate y de confrontación política entre los partidarios de la teoría marxista de la dependencia y la CEPAL.

Visiones y estrategias en disputa

Las explicaciones vinculadas a develar los mecanismos que perpetúan el atraso y el subdesarrollo en América Latina, han ido variando y confrontando a lo largo de la historia del pensamiento crítico latinoamericano, reconociendo diversos interlocutores, así como querellas internas. En esta línea, Osorio (2016), plantea una serie de *rupturas teóricas* operadas en torno a diversas problematizaciones acerca de la cuestión del subdesarrollo y, fundamentalmente, del carácter dependiente del capitalismo periférico. En efecto, la noción de dependencia constituye, en las décadas de los 50 y 60, una suerte de *marco maestro* que instala un campo de problemáticas en común (Svampa, 2016). Inicialmente, tuvo lugar una *primera ruptura teórica* encabezada por la CEPAL, con respecto a las concepciones clásicas del comercio internacional basadas en la noción ricardiana de las ventajas comparativas y su recetario tradicional tendiente a la especialización productiva en bienes primarios. En esta polémica, fueron decisivos los aportes del llamado estructuralismo latinoamericano en torno a la idea de una economía internacional conformada por centros y periferias, en la cual actúan mecanismos y esquemas que tienden a reproducir las asimetrías: es central aquí la noción del deterioro de los términos de intercambio. Como señala Roffinelli (2023), el despliegue de esta categoría, permite

¹² “En 2014 las entradas de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina y el Caribe alcanzó los 158.803 millones de dólares. Los beneficios obtenidos por las empresas transnacionales solo en ese año en la región alcanzaron los 103.877, millones de dólares... Estas empresas suelen reinvertir alrededor del 50% de sus beneficios, por lo que extraen de la región el otro 50%” (Osorio, 2016: 308).

¹³ “Al aumentar las exportaciones, y sobre todo a partir del momento en que el comercio exterior comienza a arrojar saldos positivos, el papel de la deuda externa pasa a ser el de transferir hacia la metrópoli parte del excedente obtenido en América Latina. El caso de Brasil es revelador: a partir de la década de 1860, cuando los saldos de la balanza comercial se vuelven cada vez más importantes, el servicio de la deuda externa aumenta: del 50% que representaba sobre ese saldo en los sesentas, se eleva al 99% en la década siguiente”, en Nelson Werneck Sodré, *Formação histórica do Brasil*. Ed. Brasiliense, São Paulo, 1964, p.34, citado por Marini, *Dialéctica de la Dependencia*, op. cit., p. 7.

¹⁴ Véase Iñigo Carrera (2008) o Astarita (2009).

entender cómo los países periféricos al no desarrollar un sector industrial autocentrado, que permitiera aumentar la composición orgánica del capital y, por esta vía, elevar la productividad del trabajo y bajar el valor -no tanto el precio- de las mercancías producidas, se ven perjudicados en el ámbito del comercio de mercancías mundial. Por el contrario, en los países industrializados el alza de la productividad, que se traduce en la baja de los valores unitarios de las mercancías -nuevamente, no tanto del precio-, no se transfería plenamente a los precios de los bienes que esos países exportaban a las periferias. Por lo tanto, los países industriales lograban en el mercado mundial apropiarse - a través de los precios - de más valor del que entregaban. Por tanto, la salida para la CEPAL fue impulsar la industrialización de la mano del Estado en la periferia (Roffinelli, 2023).

Fue sobre esta base que prosperaron, en la década de 1950, las distintas corrientes llamadas desarrollistas, que suponían que los problemas económicos y sociales que aquejaban a la formación social latinoamericana se debían a una insuficiencia de su desarrollo capitalista, y que la aceleración de éste bastaría para hacerlos desaparecer (Marini, 1991: 35).

Los análisis cepalinos quedaron estancados en la esfera del desarrollo de fuerzas productivas, soslayando el universo fundamental de las relaciones sociales de producción. De haber podido atravesar los umbrales del análisis de las relaciones entre clases y fracciones de clases, habrían dado cuenta de la amplia connivencia entre las llamadas burguesías nacionales y el capital foráneo, especialmente para este período, el norteamericano. La temprana constitución de una alianza entre el imperialismo y las burguesías vernáculas, va a hundir raíces en el momento del pasaje a la industrialización pesada. En esa encrucijada, la burguesía local terminó optando por importar bienes de capital a los Estados Unidos, obsoletos para esta economía, pero de punta para las economías dependientes, (Osorio, 2017). Los condicionamientos asociados a este proceso destruyeron la ilusión cepalina de un desarrollo nacional autónomo. Así,

por significativo que hubiera sido el desarrollo industrial en el seno de la economía exportadora (y, por consiguiente, en la extensión del mercado interno), en países como Argentina¹⁵, México, Brasil y otros, no llegó nunca a conformar una verdadera economía industrial, que, definiendo el carácter y el sentido de la acumulación de capital, acarrearía un cambio cualitativo en el desarrollo económico de esos países (Marini, 1991: 34).

Al respecto, Silvio Frondizi (1955) connotado intelectual argentino asesinado por la Triple A, dirá en relación al *Primer Plan Quinquenal* (el *sumun* de la política económica peronista), que “la estructura tradicional de la economía argentina no sufrió cambios

¹⁵ “Es así como los datos disponibles para la Argentina muestran que, en 1895, el capital invertido en la industria que producía para el mercado interno era de cerca de 175 millones de pesos, contra más de 280 millones invertidos en la industria vinculada a la exportación; en la primera, el capital promedio por empresa era de sólo 10 mil pesos, configurando claramente un sector artesanal, mientras que en la segunda ascendía a 100 mil pesos. Cf. Roberto Cortés Conde, “Problemas del crecimiento industrial”, en Argentina, sociedad de masas. Ed. Eudeba, Buenos Aires, 1965”, citado en Marini (1991).

esenciales; las raíces de su dependencia y de su deformación no fueron destruidas...fueron respetados los intereses imperialistas, a los cuales incluso se llamó a colaborar, a través de las empresas mixtas” (p. 123). De este modo, las economías dependientes siguieron, en lo fundamental, subordinadas a los resultados de las exportaciones primarias sufriendo las consecuencias del intercambio desigual, que, sin embargo, no afecta a todas las clases sociales de los países dependientes, ya que, los sectores dominantes locales echan mano a un mecanismo de compensación clave sustentado en la superexplotación de la fuerza de trabajo,

lo que aparece claramente, pues, es que las naciones desfavorecidas por el intercambio desigual no buscan tanto corregir el desequilibrio entre los precios y el valor de sus mercancías exportadas (lo que implicaría un esfuerzo redoblado para aumentar la capacidad productiva del trabajo), sino más bien compensar la pérdida de ingresos generados por el comercio internacional, a través del recurso a una mayor explotación del trabajador (Marini, 1991: 21).

Lo cierto es que, este “esfuerzo” al que hace referencia Marini, si es que alguna vez existió, se vio rápidamente abortado por las tempranas alianzas de los capitales locales con el capital imperialista, lo cual echó por tierra las añoranzas de un desarrollo capitalista autónomo en la región. Por el contrario, la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor se volvió parte constitutiva del patrón de reproducción de capital latinoamericano, dando lugar a la distribución concentrada del ingreso cuyo correlato directo es el aumento de la desigualdad económica y la intensificación de las problemáticas sociales.

Como hemos visto hasta ahora, las propuestas elaboradas por los teóricos de la CEPAL de los años 50 y 60, que fundamentalmente estuvieron orientadas a apuntalar desde la intelectualidad tanto los incipientes procesos de industrialización por sustitución de importaciones como a la nueva clase social empresaria dirigente de los mismos, fracasaron. Producto del balance realizado sobre el derrotero anteriormente señalado, el *neo* estructuralismo cepalino de las últimas décadas ha ido modificando sus fórmulas y recetas, en el marco de la etapa actual, presentándose como alternativa a la estrategia neoliberal de desarrollo. Básicamente, las propuestas se sitúan en el plano de la política económica, definiendo la reducción de las tasas de interés por debajo de las tasas de ganancia con el objetivo de modificar la composición del modo de apropiación del plusvalor (fuertemente orientado al ámbito financiero), generando así un ciclo virtuoso de acumulación de capital (Carcanholo, 2017). Sin embargo, al igual que en el pasado, se trata de falsas alternativas, ya que, como señala Carcanholo, el neoliberalismo, en tanto fase actual del capitalismo, no es -solamente- un conjunto de políticas económicas ortodoxas, sino que se trata, sobre todo, de una estrategia específica de desarrollo que despliega, combina y articula, procesos de privatización, extranjerización del aparato productivo y apertura externa, tanto comercial como financiera. Por lo tanto, una estrategia verdaderamente alternativa al neoliberalismo debe encarar profundas transformaciones sociales, al menos, revirtiendo aquellas reformas estructurales llevadas a cabo en la última fase del capitalismo. Por otro lado, limitarse a modificar las formas de apropiación de plusvalía, basadas en la superexplotación de la fuerza de trabajo, sin

cuestionar a la misma en tanto parte constitutiva del patrón de reproducción de capital latinoamericano, ratifica su carácter de falsa alternativa.

Siguiendo a Carcanholo, una primera alternativa real de desarrollo, se basaría en la ruptura con la vía neoliberal de desarrollo, en lo específico, revirtiendo las reformas estructurales neoliberales. Aquí, el autor menciona toda una serie de procesos ligados a esta alternativa: renacionalizaciones de los principales resortes económicos del país, desextranjerización del aparato productivo, etc. Creemos que el Programa de Huerta Grande de 1962, podría a llegar a encarnar una manifestación concreta de este tipo de estrategias alternativas de desarrollo. Este programa elaborado por las llamadas “62 Organizaciones” del peronismo, constaba con una serie de puntos programáticos fundamentales: 1) nacionalización de la banca; 2) estatización del comercio exterior; 3) nacionalización de sectores clave de la economía; 4) prohibición de exportación directa o indirecta de capitales; 5) desconocimiento de la deuda externa; 6) prohibición de importaciones competitivas; 7) expropiación sin compensación de la oligarquía terrateniente; 8) implantación del control obrero sobre la producción; 9) abolición del secreto comercial, y, 10) planificación de la producción en función de los intereses nacionales. Este programa implicaría la reducción drástica de aquellos mecanismos de transferencia de valor identificados en la condición estructural de la dependencia, permitiendo que el valor producido pueda ser nuevamente acumulado en un proceso interno de reproducción de valor, definiendo un determinado patrón de crecimiento. Una segunda alternativa real de desarrollo consistiría en una ruptura radical con las relaciones sociales de producción vigentes. La alternativa socialista cuestiona la estructura social toda que emana de relaciones sociales basadas en la lógica mercantil, constituyendo, por tanto, relaciones de explotación y dominación. En este punto, nos parecía central reponer algunos análisis elaborados por Ernesto *Che* Guevara, respecto de la posibilidad de intercambios mercantiles entre países socialistas que no estuvieran regidos por la ley del valor, impidiendo así, cualquier forma de intercambio desigual. Al respecto el Che (1965), señalaba,

el desarrollo de los países que empiezan ahora el camino de la liberación, debe costar a los países socialistas...no debe hablarse más de desarrollar un comercio de “beneficio mutuo” basado en los precios que la ley del valor y las relaciones internacionales del intercambio desigual, producto de la ley del valor, oponen a los países atrasados... Si establecemos ese tipo de relación entre los dos grupos de naciones, debemos convenir en que los países socialistas son, en cierta manera, cómplices de la explotación imperial (p. 1).

Vemos cómo, en estas afirmaciones, asoma la idea guevarista del “hombre -y mujer-nuevos”, al definir la responsabilidad moral que les cabe a los países socialistas más avanzados de brindar ayuda, desinteresada desde el punto de vista económico, a aquellas naciones que emprenden el camino de la liberación nacional y social. Al poder realizar intercambios mercantiles no regidos ni regulados por la ley del valor, las naciones socialistas más atrasadas pueden retener gran parte del valor producido en sus territorios y reciclarlo en un proceso interno de acumulación sostenida, fijando un rumbo de desarrollo. Para ilustrar estas ideas, Guevara (1965), pone como ejemplo los acuerdos

entre la URSS y Cuba, ampliamente ventajosos para este último país, llegando a vender hasta cinco millones de toneladas de azúcar a precios fijos superiores a los establecidos en el mercado mundial capitalista¹⁶. La fijación de precios equitativos junto al financiamiento en condiciones no capitalistas y la provisión de cuadros técnicos a las economías periféricas, son aspectos centrales destacados por Guevara en la búsqueda de la supresión de relaciones económicas internacionales basadas en el valor de cambio.

Conclusiones

El estudio de aquellos mecanismos a través de los cuales se despliega un drenaje sistemático de valor de las economías periféricas a las centrales, es fundamental a la hora de comprender la imposibilidad del capitalismo dependiente latinoamericano de reciclar el valor producido en nuestros territorios en un círculo virtuoso de acumulación que permita el desarrollo. En este sentido, coexisten -no precisamente en forma pacífica- diversas alternativas de desarrollo basadas en diagnósticos diferenciales del patrón de reproducción de capital dominante en América Latina, y, por lo tanto, que ponen en juego estrategias diversas de desarrollo. En este texto, siguiendo a Carcanholo, logramos exponer y confrontar solo algunas de ellas, incluso, siendo necesaria la profundización en el estudio de cada una de estas, para de este modo, arribar a conclusiones programáticas adecuadas para hacer frente al atraso y a la dependencia en América Latina.

Bibliografía

- Carcanholo, M. D. (2017). *Dependencia, superexplotación del trabajo y crisis*. Madrid: MAIA Ediciones.
- Fronzizi, S. (1955). *La Realidad Argentina, ensayo de interpretación sociológica*. Buenos Aires: Praxis.
- Guevara, E. C. (24 de febrero de 1965). *Marxist.org*. Obtenido de <https://www.marxists.org/espanol/guevara/escritos/op/libros/presente/23.htm#25>
- Mandel, E. (1980). *Tratado de economía marxista 1*. México: Serie popular Era.
- Marini, R. (1991). *Dialéctica de la dependencia*. México: Era.
- Marx, C. (1959). *El Capital III, crítica de la economía política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Octavio, R. (1980). La teoría del subdesarrollo de la CEPAL. *Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 12, pp. 1346-1362.
- Osorio, J. (2016). *Teoría marxista de la dependencia: Historia, fundamentos, debates y contribuciones*. Los Polvorines: Ediciones UNGS.
- Osorio, J. (2017). Ley del valor, intercambio desigual, renta de la tierra y dependencia. *Cuadernos de Economía Crítica*, pp. 45-70.

¹⁶ “La República Popular China también mantiene esos precios de compra” (Guevara, 1965: 1).

Roffinelli, G. (10 de agosto de 2023). *clacsovirtual.org*. Obtenido de <https://clacsovirtual.org/mod/forum/view.php?id=12590>.

Rubin, I. I. (1974). *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*. Córdoba: Ediciones Pasado y Presente.

Svampa, M. (2016). *Debates Latinoamericanos: Indianismo, desarrollo, dependencia y populismo*. Buenos Aires: Edhasa.