

la opción de mantener importantes sumas de capital bajo la forma de abundantes existencias de productos básicos. La liquidación de una parte sustancial de esas existencias, con el objeto de invertir en el mercado financiero, contribuyó en ciertos rubros a acrecentar la sobreoferta ya aludida y al correspondiente deterioro en los precios.

Por otro lado, las fluctuaciones del dólar también afectaron negativamente los precios de los productos básicos denominados o calculados en dólares. La apreciación del dólar durante el período 1980-1985, elevó los precios de los productos básicos expresados en otras monedas y estimuló la oferta de los mismos. Esto acrecentó la oferta internacional *global* y contribuyó a deprimir los precios. Sin embargo, muchos países en desarrollo altamente endeudados cuyas monedas están «atadas» al dólar —como es el caso de los latinoamericanos—, ante la apreciación de esta divisa, trataron de paliar su asfixia externa, acrecentando su propia oferta mediante devaluaciones u otros arbitrios. Este comportamiento también contribuyó a generar sobreoferta. Todavía resulta demasiado pronto para evaluar el encadenamiento de efectos causales que la actual devaluación del dólar está produciendo en los precios de los productos básicos, pero parece claro que los efectos no son simétricos a la luz del continuo deterioro que siguen experimentando los precios de los productos básicos.

El segundo aspecto también atinente a los factores de política económica, controlados desde los centros, atañe a la agudización del proteccionismo agrícola, como una consolidación y exacerbación de tendencias ya consideradas por Prebisch en su primer informe a la UNCTAD. Recuérdese que al examinar el proteccionismo agrícola, Prebisch se refirió a una versión intranacional del deterioro, aplicable también a la agricultura de los países desarrollados. Pero más allá de las causas internas del proteccionismo agrícola, sus efectos internacionales siguen siendo los de reducir la demanda de productos primarios proveniente de los centros, y los de acrecentar la oferta mundial originada en estos mismos países. Recuérdese que ya en la época del primer informe de Prebisch a la UNCTAD, las economías desarrolladas eran los principales ofertantes de productos básicos —especialmente los de clima templado— en el comercio mundial. Desde entonces este rasgo ha seguido acentuándose.

Otro factor tiene que ver con el escalonamiento arancelario de los centros, a medida que se eleva el grado de procesamiento industrial de los productos básicos exportados por los países periféricos. Estas semimanufacturas (acero, cuero, fibras textiles), junto con otros productos terminados (indumentaria, alimentos elaborados, calzado), también tienen una elasticidad ingreso de la demanda que es inferior a la de los productos de más compleja tecnología en que se especializan los países industrializados.

El tercer aspecto a tratar es de naturaleza estructural, y se proyecta dinámicamente a largo plazo como una de las transformaciones trascendentales del proceso económico. Atañe a la consolidación de las empresas transnacionales como protagonistas del proceso productivo, comercial y financiero a nivel internacional, y de manera general con el proceso de transnacionalización de la economía mundial.

De acuerdo con recientes informaciones de CEPAL ³⁹, «puede apreciarse el enorme tamaño de las compañías internacionales de comercialización y el dominio que ejercen sobre las transacciones en productos básicos, al considerar que las compañías dedicadas a múltiples productos controlaban entre el 70 y el 80 por 100 del total del comercio mundial de productos básicos, en el año 1980; lo que representó 980 mil millones de dólares.

Ahora bien, uno de los rasgos que explicaban el deterioro atribuible a razones tecno-



³⁹ CEPAL: *Comercialización y estructura de los mercados de productos básicos de América Latina y el Caribe*. LC/R. 508. Original: Español, pág. 3.

lógicas era la reducción del componente de productos básicos en el valor del producto final, lo que afectaría negativamente las condiciones de demanda y, por esta vía, contribuiría al desmejoramiento de sus precios. Sin embargo para muchos productos, especialmente de origen agrícola, tanto el nivel como las eventuales tendencias descendentes en aquella participación pueden ser atribuibles a las estructuras de mercado y a las condiciones de comercialización y procesamiento. En lo que atañe a la comercialización misma, esto parece especialmente evidente en productos que no requieren de un importante procesamiento ulterior. Por ejemplo, en el caso del banano, el valor retornado a los países de la UPEB en relación con el precio al detalle final en el país consumidor, es sólo del 15 por 100. En el caso del cacao en polvo exportado por Brasil, la proporción entre el valor unitario de las exportaciones y el precio de venta al por mayor en los Estados Unidos fue en 1973 del 29 por 100. En una materia prima como el algodón, la participación —medida en 1974— del costo hasta la etapa de comercialización a hilanderías textiles —en relación con el precio al detalle de los pantalones de dril de algodón en los Estados Unidos— fue del 8,4 por 100. Asimismo, en 1972, la proporción del costo del tabaco en hoja, sin tallo, como insumo primario en comparación con el valor al detalle de los cigarrillos, es del cuatro por mil.

Estos datos, que podrían multiplicarse ⁴⁰, no tienen, desde luego, ningún carácter probatorio, pero incitan a sospechar que en ciertos casos los márgenes de intermediación comercial que obtienen las transnacionales pueden alcanzar proporciones desmesuradas.

Los dos últimos ejemplos relativos a las materias primas agrícolas citadas más arriba (algodón y tabaco) dicen relación también con el valor agregado —¿deberíamos decir valor «expropiado»?— en las fases no ya de comercialización, sino también de procesamiento. Asimismo, en las materias primas de origen mineral surge análogo interrogante, en torno a la justificación o «legitimidad económica» de la distribución del valor agregado total entre las distintas fases de producción, procesamiento y comercialización en el seno de las grandes transnacionales. En 1973, por ejemplo, en el caso del hierro exportado por el conjunto de los países en desarrollo, la relación entre el valor unitario de las exportaciones de mineral de hierro y las chapas gruesas al por mayor en la República Federal de Alemania, alcanzaba sólo al 8 por 100. En el caso de este metal, el porcentaje comercializado por las quince empresas de mayor tamaño fue, en 1980, cercano al 95 por 100 ⁴¹.

¿Qué relación existe entre este tema y el deterioro de los términos del intercambio? Sencillemente, que el proceso de creciente concentración transnacional en la comercialización y procesamiento fundamental de productos básicos, sin duda favorece la apropiación «cerrada» de los incrementos de productividad en el interior de estos grandes conglomerados, y en el de los países en que se encuentran sus casas matrices. Datos referidos a los Estados Unidos señalan que el intercambio dentro de una misma firma parece aumentar de acuerdo con el grado de elaboración del producto ⁴². Tal acontece, de acuerdo con los datos manejados en el mencionado estudio de CEPAL, por ejemplo, con el cacao, la carne, los cueros y las maderas. En suma, la hipótesis altamente razonable es que el proceso de concentración transnacional en el ámbito comercial y manufacturero contribuye a «institucionalizar» y estructurar un mecanismo en virtud del cual los incrementos de productividad se traducen en mayores ingresos y no en una reducción de precios de las manufacturas.

⁴⁰ CEPAL: *Comercialización y estructura de los mercados de productos básicos...*, op. cit., capítulo I, sección 3.

⁴¹ CEPAL: *Comercialización y estructura de los mercados de productos básicos...*, op. cit., capítulo I, sección 3.

⁴² MIKIO KUWAYAMA: *International marketing systems and structures of primary commodities: with special reference to Latin America*. Versión aún inédita.

Un Vistazo Hacia el Futuro

Desde una perspectiva de más largo plazo, la gran revolución tecnológica que ya se ha iniciado transformará los fundamentos mismos en que actualmente se asienta la división internacional del trabajo. Todo lo que hoy pueda decirse sobre el escenario internacional que nos deparará la alborada del siglo XXI sería altamente especulativo y riesgoso. Sin embargo, las líneas fundamentales de las transformaciones tecnológicas que se avecinan ya están potencialmente contenidas —al menos en gran medida— en los avances recapitulados someramente en páginas anteriores (microelectrónica, robotización, telemática, biotecnología, etc.), y en el auge de las actividades y el comercio de servicios.

Ante transformaciones tan radicales del escenario económico mundial como las que hoy presenciamos, la pretensión de establecer generalizaciones de largo plazo resulta un desafío para cualquier corriente teórica. Creo personalmente que el paradigma fundado en la visión centro-periferia resistirá exitosamente ese desafío. No tanto por la precisión de las respuestas que hoy pueda ensayar, sino por la fecundidad y alcance de las preguntas que a partir de esa visión se pueden formular. Los centros y las periferias existen hoy, con base en la actual división del trabajo que aún se apoya en las líneas tecnológicas prevalecientes. Esas líneas tecnológicas se modificarán rápidamente, pero nada hace pensar que los grandes centros desarrollados puedan perder su actual monopolio de las fuentes generadoras de progreso técnico. Al contrario, están readecuando sus sistemas sociales y económicos para mantener y acrecentar su liderazgo en el área de investigación y desarrollo. Será interesante, en esta nueva fase, examinar la evolución de las regiones de desarrollo industrial reciente, como las del sudeste asiático, que siguen la senda abierta por Japón, u otras, como Brasil, que intentan una transición estructural definitiva hacia una sociedad industrial desarrollada. En el mundo capitalista, sin duda el proceso actual de transnacionalización mantendrá su papel protagónico y será vital el tipo de interacción que se establezca entre los gobiernos de los Estados Nación —representantes del poder político— y las transnacionales —representantes del poder económico—. La transición que se observa en los países socialistas de Europa Oriental hacia una liberalización económica y una mayor transparencia política forma parte de las nuevas tendencias que se irán desvelando al cabo del presente milenio.

383

Ante tan vastas y profundas transformaciones, ¿qué sentido tiene intentar respuestas excesivamente provisionarias y anticipadas?

Pero eso no significa, ni mucho menos, la caducidad de las perspectivas teóricas existentes. Sólo implica la necesidad de volver a sus elementos medulares.

En este caso, las respuestas son tentativas y dudosas, pero el interrogante es claro. En la nueva sociedad internacional emergente, ¿cómo operará la distribución internacional del progreso técnico, y de sus frutos, entre los grandes centros que irradiarán y monopolizarán las fuentes de la nueva tecnología y la vasta periferia que carecerá de un acceso directo a sus fuentes? Esta pregunta sigue hoy siendo más válida que nunca y su fecundidad para organizar el análisis del desarrollo internacional futuro es innegable. Entre las líneas de investigación que sin duda emergerán, para intentar darle respuesta, se incluirá la de los términos y condiciones que regularán el intercambio entre ambos tipos de sociedades.