

LA RELACIÓN DE INTERCAMBIO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

Roberto I. Duret

(Argentina)

La escasa literatura sobre términos del intercambio* en lengua castellana nos ha animado a redactar este artículo con el objeto, muy humilde por cierto, de cooperar a la difusión de ciertos conocimientos que bien merecen ser tenidos en cuenta por todos aquellos economistas de los países subdesarrollados que, de una u otra manera, tienen en sus manos la responsabilidad del desarrollo económico de sus respectivos países. No intentamos ningún nuevo aporte teórico, sólo tratamos de analizar en la forma más clara y escueta posible las aspectos que, en nuestro criterio, son los más importantes en la materia. Por motivos didácticos hemos considerado conveniente dividir el texto en varias secciones: la primera trata de poner de manifiesto la importancia del estudio de los términos del intercambio y las limitaciones derivadas, en particular, de la política comercial y monetaria; la segunda está dedicada a la discusión de los distintos conceptos de términos del intercambio; en la tercera se desarrollan las limitaciones de tipo estadístico que entorpecen el cálculo de éstos; y en la cuarta y última sección se analiza el impacto de los mismos sobre el desarrollo económico a través del ingreso real. Si lo aquí expuesto contribuyese al logro del objetivo perseguido, quedaríamos ampliamente satisfechos.

I

1) Los términos del intercambio han alcanzado gran difusión después de la segunda Guerra Mundial, tanto en su aspecto interno —tal el caso de los estudios de paridad para los precios agrícolas— como en el internacional. Tan general es la preocupación por los mismos que los políticos, los economistas y, lo que es más significativo aún, los documentos públicos tratan de ellos sin mayores explicaciones, como si se tratase de algo cuyo conocimiento se sobreentiende.

Sin embargo, el conocimiento de los términos del intercambio, fuera de los Estados Unidos y otros países, prolifera en momentos en que los economistas comienzan a dudar del interés y valor del concepto. Corroboran esta afirmación ciertas apreciaciones de Staehle,¹ McLeod² y Ben-

* El autor emplea la expresión "términos del intercambio", en lugar de "relación de intercambio" [R.]

¹ Staehle, H.; "Some Notes on the Terms of Trade", *International Social Science Bulletin*, Spring, 1951, p. 35.

² McLeod, A. N.; "Trade and Investment in Underdeveloped Areas: A Comment", *American Economic Review*, junio, 1951, p. 417.

ham³ que de una u otra forma se muestran escépticos con respecto a la validez del estudio de los términos del intercambio. Es probable que esta ojeriza hacia el análisis de éstos, obedezca a las dos causas siguientes: por un lado, la tendencia a tratar los cambios en los términos del intercambio como si ellos representasen cambios en las “ganancias provenientes del comercio”⁴ (*gains from trade*); por otro, la creencia de que la simple relación de los precios de exportación e importación no constituye un elemento de confianza para analizar los cambios en los términos del intercambio internacional.⁵

A pesar de todo, “raramente se escucha una discusión de política económica internacional que no incluya los términos del intercambio”.⁶

El concepto es importante no sólo en relación con significativos problemas de política económica corriente sino que es cada vez más usado para explicar el curso de la historia económica, a corto y largo plazo.

La amplia preocupación mundial por los términos del intercambio encuentra su explicación en cualquiera de estas dos posiciones: por una parte, los términos del intercambio tienen gran importancia para muchos países cuyas exportaciones representan una elevada proporción de su ingreso nacional; por otra, el público ha llegado a tener conocimiento de vastas y posiblemente crecientes diferencias en los niveles de ingreso real entre países. Ésta, sugiere Kindleberger,⁷ es la principal razón para el elevado interés que se observa por los términos del intercambio, puesto que ha concentrado la atención de la gente sobre los mecanismos que regulan la distribución internacional del ingreso. Como consecuencia de esta situación, los años de posguerra han registrado un gran número de estudios sobre los términos del intercambio, no sólo como resultado de investigaciones individuales sino también como fruto de importantes trabajos empíricos sobre la materia, emprendidos por organismos internacionales, particularmente por algunas delegaciones regionales de las Naciones Unidas.

2) Todos estos estudios, en mayor o menor medida, se han realizado dentro de ciertas limitaciones impuestas por la forma en que se han desarrollado las distintas teorías sobre el particular y por la situación de las estadísticas disponibles. La dificultad principal reside precisamente en las severas limitaciones impuestas por el planteo teórico sobre la base de análisis en situaciones de equilibrio parcial, lo que difiere del mundo real en

3 Benham, F. C.; “The Terms of Trade”. *Economica*, noviembre, 1940, p. 361.

4 Smithies, A.; “Modern International Trade Theory and International Policy”, *American Economic Review*, mayo, 1952, p. 170; y las acotaciones del profesor Elliot en la misma edición, p. 178.

5 Particularmente durante períodos donde han ocurrido movimientos de capitales, las alteraciones en los términos del intercambio han sido sospechadas de indicar cambios válidos en los términos sobre los que opera el comercio. Ver: White, H. D.; *The French International Accounts 1880-1913* (Cambridge: Harvard University Press), 1933, cap. xi; y Wilson, R.; *Capital Imports and the Terms of Trade* (Melbourne, Melbourne University Press), 1931, cap. v.

6 Smithies, A.; op. cit., p. 170.

7 Kindleberger, Charles P.; *The Terms of Trade, A European Case Study*, The Technology Press of Massachusetts Institute of Technology and John Wiley & Sons, Inc., New York, 1956, cap. 1, p. 2.

que éste sólo opera en una situación de equilibrio general. Luego, estas limitaciones han perturbado la obtención de resultados referentes a los efectos que sobre los términos del intercambio tienen, por ejemplo, la política comercial, las devaluaciones monetarias y las transferencias de capital.

3) Kindleberger⁸ afirma que las limitaciones mencionadas ejercen su máxima acción perturbadora en la estimación de los efectos de la política comercial. Si bien es posible establecer que tienen lugar ciertos efectos como consecuencia de la aplicación de tarifas aduaneras, subsidios a la exportación, cupos de importación, etc., es prácticamente imposible decir con autoridad qué significación tienen. En la realidad se tropieza con dificultades relacionadas con la magnitud de la reacción provocada por la aplicación de cierta medida de política comercial, con la forma en que han sido desarrollados los principales teoremas referentes a los efectos de las tarifas sobre los términos del intercambio y con la cuestión del tiempo, que comprende, por lo menos, dos aspectos: de un lado, la dificultad estadística de aislar los efectos de una medida de política comercial en el tiempo, y del otro, el carácter de la respuesta, que varía con el tiempo.

4) En el caso de las transferencias de capitales se observa que, generalmente, no permiten una investigación estadística encaminada a determinar su influencia sobre los términos del intercambio.⁹ De aquí que resulte sorprendente que Taussig y sus continuadores se esfuercen en verificar su teoría de los movimientos internacionales de capital por medio de estudios empíricos.¹⁰ El planteo teórico de Taussig y su expresión moderna, debida a Metzler¹¹ y Samuelson,¹² es objetado por cuanto se basa en un modelo de dos países que no puede ser reproducido en la realidad.

Kindleberger sostiene que es imposible eliminar el impacto de las fuerzas asociadas que actúan a largo plazo y que hacen zozobrar cualquier efecto que pueda tener el proceso de transferencia a corto plazo. Además —agrega— podría decirse que mucho del movimiento de capital a largo plazo es inducido, más bien que autónomo, inducido no necesariamente por los términos del intercambio sino considerando la reinversión de grandes beneficios e intereses recibidos del exterior.

Por otra parte, las teorías de Metzler y Samuelson son demasiado abstractas como modelos para que la verificación sea practicable, aun cuando fuese posible superar las limitaciones de un modelo para dos países y del análisis en equilibrio parcial.

⁸ *Ibid.*, cap. iv, p. 68.

⁹ Considerando los movimientos de capitales como variable independiente y los términos del intercambio como variable dependiente.

¹⁰ Kindleberger, Charles P.; *op. cit.*, cap. vi, p. 125.

¹¹ Metzler, L. A.; "Consideración del problema de las transferencias", en *Ensayos sobre teoría del comercio internacional*, Fondo de Cultura Económica, 1ª ed., 1953, pp. 159-175.

¹² Samuelson, P. A.; *The Terms of Trade under Capital Transfer When Impediments to Transport Are Absent*, *Economic Journal*, junio, 1952, pp. 278-304.

5) El problema de las consecuencias de la devaluación monetaria sobre los términos del intercambio ha sido discutido durante años, principalmente en la investigación de cómo una modificación de éstos repercutiría sobre la renta nacional real. Del análisis de esta discusión, particularmente en los últimos quince años, surge como resultado una modificación sustancial en las conclusiones sobre el efecto de una devaluación en los términos del intercambio. En prueba de ello, es interesante consignar aquí, al igual que Machlup,¹³ las conclusiones a que arribaron, entre otros, los siguientes economistas (entre paréntesis indicamos el año en que las mismas fueron expresadas):

Gottfried Haberler (1945), se inclinaba porque la devaluación causaría el deterioro de los términos del intercambio.¹⁴

Joan Robinson (1947), expresaba que la devaluación podría mejorar o deteriorar los términos del intercambio; pero desde que, en general, cada país está más especializado en su producción y exportación que en su consumo e importación, y desde que, con desempleo, la elasticidad de la oferta de exportaciones probablemente sea alta, un deterioro en los términos del intercambio podría ser evitado solamente en casos excepcionales.¹⁵

Frank D. Graham (1948), argumenta que los precios relativos de los bienes comerciados internacionalmente siempre volverían a sus costos de oportunidad relativos, por lo tanto, sería casi improbable que la devaluación tuviese algún efecto sobre los términos del intercambio.¹⁶

T. Balogh (1949), acepta que de la devaluación resultará un deterioro de los términos del intercambio.¹⁷

J. J. Polak y T. C. Chang (1950), intentaron demostrar que la devaluación sólo sería efectiva si empeoraran los términos del intercambio.¹⁸

Arnold C. Harberger (1950), presenta varios modelos, en uno de los cuales los términos del intercambio no serían afectados por la devaluación, mientras que en otro, ellos se deteriorarían en el mismo porcentaje en que la moneda fue devaluada; en su modelo general los términos del intercambio siempre serían deteriorados, excepto en casos (improbables) de inestabilidad explosiva.¹⁹

Randall Hinshaw (1951), rechaza los argumentos y conclusiones de Joan Robinson y, por diferentes caminos, arguye que a corto plazo la devaluación actuaría en forma adversa sobre los términos del intercambio porque los precios de las exportaciones serían más afectados que los de las

¹³ Machlup, F.; *The Terms of Trade Effects of Devaluation upon Real Income*, *Kylos*, vol. IX, 1956, Fasc. 4.

¹⁴ Haberler, G.; *The Choice of Exchange Rates after the War*, *American Economic Review*, junio, 1945, p. 308-317.

¹⁵ Robinson, J.; "Beggars-My-Neighbour Remedies for Unemployment" en *Essays on the Theory of Employment*, 2ª ed. (Oxford, Blackwell), 1947; reimpresso en *Readings in the Theory of International Trade* (Philadelphia, Blakiston), 1949, p. 400.

¹⁶ Graham, F. D.; *The Theory of International Values* (Princeton, Princeton University Press), 1948, pp. 184-202, 274-283, esp. 297-300, y 343-345.

¹⁷ Balogh, T.; *The Dollar Crisis: Causes and Cure* (Oxford, Blackwell), 1949, p. 258.

¹⁸ Polak, J. J. y Chang, T. C.; *Effect of Exchange Depreciation on a Country's Export Price Level*, *International Monetary Fund Staff Papers*, 1950, vol. I, p. 49.

¹⁹ Harberger, A. C.; "Currency Depreciation, Income and the Balance of Trade", *The Journal of Political Economy*, febrero, 1950, pp. 56-57.

importaciones, mientras que los efectos a largo plazo podrían ser tanto favorables como adversos, aunque probablemente insignificantes para pequeños países.²⁰

James E. Meade (1951), demuestra que los términos del intercambio probablemente serían deteriorados si los productos de exportación y otros productos fueran altamente sustituibles en el consumo o en la producción, pero que los términos serían mejorados si el grado de sustitución fuese pequeño.²¹

Sidney S. Alexander (1952), vuelve a la posición de que el "resultado normal" de una devaluación sería un deterioro de los términos del intercambio, y procede a hacer curiosas generalizaciones sobre el impacto en la balanza comercial y el ingreso nacional.²²

Gottfried Haberler (1952), retorna con un conciso argumento, mostrando que los términos del intercambio serían deteriorados solamente en el caso anormal e improbable de que la devaluación condujese a un deterioro de la balanza comercial; pero en una situación normal los términos del intercambio serían ya mejorados o deteriorados, sin suponer uno u otro caso.²³

R. F. Harrod (1952), apoya la posición sostenida especialmente después de la segunda Guerra Mundial por la cual las devaluaciones deben ser evitadas a toda costa porque el empeoramiento de los términos del intercambio resultante, es probable que imponga fuertes cargas secundarias (la carga primaria es la eliminación del déficit de la balanza de pagos, que hizo necesaria la devaluación); o sea, acepta que la devaluación provoca un deterioro de los términos del intercambio.²⁴

Paul Streeten (1954), sostiene que en las condiciones más probables los términos del intercambio posiblemente se vuelvan contra el país devaluador; y que ello debería ser así siempre que la devaluación tomase la forma de restricciones cuantitativas.²⁵

Kurt Rothschild (1954), argumenta que la devaluación conducirá en la mayoría de los casos a un deterioro de los términos del intercambio porque las políticas de precios de los exportadores oligopolistas en el país devaluador serían muy diferentes de aquellas perseguidas por los comerciantes de los otros países.²⁶

Warren L. Smith (1954), confirma la conclusión de que la devaluación puede ya mejorar, ya empeorar los términos del intercambio, pero agrega que bajo pleno empleo las elasticidades de la oferta serían bajas y que como consecuencia podría esperarse una mejora de los términos del intercambio.²⁷

²⁰ Hinshaw, R.; "Currency Depreciation as an Anti-Inflationary Device", *Quarterly Journal of Economics*, noviembre, 1951, pp. 456-57.

²¹ Meade, J. E.; *The Balance of Payments* (London, Oxford University Press), 1951, pp. 232-250.

²² Alexander, S. S.; "Effects of a Devaluation on a Trade Balance", *International Monetary Fund Staff Papers*, abril, 1952, vol. II, pp. 268-69.

²³ Haberler, G.; "Currency Depreciation and the Terms of Trade", en *Wirtschaftliche Entwicklung und soziale Ordnung* (ed. Lagler-Messner, Wien, Herold), 1952, pp. 149, 153-155.

²⁴ Harrod, R. F.; "The Pound Sterling", en *Essays in International Finance* (Princeton, Princeton University Press), 1952.

²⁵ Streeten, P.; "Elasticity Optimism and Pessimism in International Trade", *Economia Internazionale*, vol. III, 1954, p. 5.

²⁶ Rothschild, K.; "The Effects of Devaluation on the Terms of Trade", *International Economic Papers*, n. 5 (London and New York, Macmillan), 1955, pp. 174-177.

²⁷ Smith, W. L.; "Effects of Exchange Rate Adjustments on the Standard of Living", *American Economic Review*, diciembre, 1954, pp. 808 y 822.

George Kleiner (1955), sostiene que solamente las elasticidades de las exportaciones serían bajas bajo pleno empleo, mientras que las de las importaciones serían altas, así que los términos del intercambio se deteriorarían más como resultado de la devaluación.²⁸

Victor Morgan (1955), afirma que, como resultado de la devaluación, normalmente podría esperarse una corrección de una balanza comercial adversa, pero que este resultado necesitaría suponer un deterioro de los términos del intercambio.²⁹

Así, entre las posiciones extremas de Graham y Harrod toma ubicación un apreciable número de posiciones intermedias: los efectos de la devaluación sobre los términos del intercambio variarían de caso a caso, dependiendo esta circunstancia de las elasticidades; los efectos adversos de la depreciación pueden ser mitigados corrigiendo la política de precios de exportación; el deterioro de los términos del intercambio podría ser una condición previa para el mejoramiento de la balanza comercial y de la renta nacional real; etcétera.

Resumiendo, la posición teórica puede ser expresada brevemente así:

los términos del intercambio permanecerán invariables ante una devaluación (o valuación) si el país devaluador no tiene influencia sobre los precios internacionales —es decir, si la oferta de sus importaciones y la demanda por sus exportaciones son infinitamente elásticas a los precios existentes, expresados en términos de moneda extranjera. Cualquiera sea su tipo de cambio, por mucho que desee comprar o vender, lo hace a los mismos precios. Si una de estas elasticidades es infinita, pero la otra es menos que infinita, los términos del intercambio cambiarán. Si la demanda mundial por sus exportaciones es menos que infinitamente elástica y la oferta mundial de sus importaciones a determinado precio es infinitamente elástica... la depreciación reducirá los precios de las exportaciones en moneda extranjera, la apreciación los aumentará. Puesto que los precios de las importaciones permanecen invariables, los términos del intercambio serán empeorados por la devaluación y mejorados por la apreciación.³⁰

Por otro lado, gran parte de la discusión de lo que probablemente sucedería a los términos del intercambio en períodos de ajustes de tipos de cambio dependerá de los supuestos que se hagan sobre las elasticidades extranjeras.

Ahora bien, además de las variaciones en los tipos de cambio, que afectan a los términos del intercambio, se debe considerar que los tipos de cambio mantenidos a niveles fuera de equilibrio también ejercen influencia. Mucho de la discusión de los tipos de cambio gira alrededor de la sobrevaluación y subvaluación. Usualmente, sin lugar a dudas, la sobre y

²⁸ Kleiner, G.; "Exchange Rate Adjustments and Living Standard: Comment", *American Economic Review*, diciembre, 1955, p. 944.

²⁹ Morgan, V. E.; "The Theory of Flexible Exchange Rates", *American Economic Review*, junio, 1955, pp. 285 y 290.

³⁰ Kindleberger, Charles P.; op. cit., p. 92.

subvaluación resultan de la apreciación y depreciación más allá de la tasa de equilibrio. Sin embargo, en el período de posguerra la sobrevaluación fue típicamente el resultado de la inflación interna con tipos de cambio invariables, o inflación a una tasa más alta que la depreciación de los tipos de cambio.

Puede concluirse, entonces, que la sobrevaluación tiende a aumentar los precios de las exportaciones e importaciones en moneda extranjera, la subvaluación a bajarlos. La depreciación tiende a bajarlos y la apreciación a aumentarlos.

Finalmente, la experiencia inmediata sugiere que el recurso utilizado preferentemente para mejorar los términos del intercambio es el sistema de los tipos de cambio múltiples, basados en productos. Este método encierra la dificultad de que hace imposible medir los términos del intercambio tal cual son actualmente. Además, y suponiendo que esto fuese posible, sería difícil si no imposible medir qué proporción de la variación de los términos del intercambio corresponde a la influencia del sistema de cambios múltiples existentes.

II

1) En los párrafos anteriores nos hemos referido a los términos del intercambio sin especificar qué entendíamos por tales. Son varios los conceptos y en rigor de verdad, la familia que constituyen es bastante grande, siendo sus principales miembros los que siguen:³¹

Términos del intercambio netos ("net barter terms of trade"): Definidos por el cociente entre el índice de precios de exportación y el índice de precios de importación (Pe/Pi). Los ingleses acostumbran utilizar el concepto inverso (Pi/Pe).

³¹ En las fórmulas que se insertan entre paréntesis se utilizan los siguientes símbolos:

Pe = índice de precios (o valores unitarios) de exportación.

Pi = índice de precios (o valores unitarios) de importación.

Qe = índice del volumen físico (o de cantidades) de exportación.

Qi = índice del volumen físico (o de cantidades) de importación.

Ze = índice de la productividad en el sector exportación.

Zi = índice de la productividad en el sector importación.

$Pe Qe$ = índice del valor de las exportaciones.

Para definiciones y explicaciones de los distintos conceptos de términos del intercambio ver:

Viner, J.; *Studies in the Theory of International Trade* (New York, Harper), 1937, pp. 558-570. También del mismo autor, *International Economics* (The Free Press, Glencoe, Illinois), 1951, páginas 40-48.

Haberler, G.; *The Theory of International Trade* (London, Hodge), 1936, pp. 159-169. O su versión castellana: *El comercio internacional* (Editorial Labor, Barcelona), 1953, pp. 173-183.

Robertson, D. H.; *Utility and All That* (London, Allen & Unwin), 1952, pp. 174-181.

Allen, R. G. D. y Ely, J. E., eds., *International Trade Statistics* (New York, Wiley), 1953, pp. 207-211.

Taussig, F. W.; *International Trade* (New York, Macmillan), 1927, pp. 8 y 113.

Dorrance, G. S.; "The Income Terms of Trade", *Review of Economic Studies*, 1948-1949, páginas 50-60.

Rostow, W. W.; "The Terms of Trade in Theory and Practice", *Economic History Review*, vol. III, núm. 1, 1950, pp. 4 y 5.

Términos del intercambio brutos (“gross barter terms of trade”): Definidos por el cociente entre el índice del volumen físico de exportación y el índice del volumen físico de importación (Q_e/Q_i). También es usual la expresión inversa (Q_i/Q_e).

Términos del intercambio de productos (“merchandise or commodity terms of trade”): Son los términos del intercambio, generalmente en su concepto neto (“net barter”) de los *ítem* de mercaderías, en la cuenta corriente de la balanza de pagos solamente.

Términos del intercambio en cuenta corriente (“current-account terms of trade”): Son los términos del intercambio para mercaderías y servicios, o sea, incluyendo las partidas invisibles de la balanza de pagos en cuenta corriente, así como las mercaderías.

Términos del intercambio a un factor (“single factorial terms of trade”): Definidos por el producto entre los “términos del intercambio de productos”, en su acepción neta, y el índice de la productividad de los factores de producción en las industrias de exportación. $\left[\frac{P_e}{P_i} \cdot Z_e \right]$

Términos del intercambio a dos factores o bifactoriales (“double factorial terms of trade”): Definidos por el cociente entre el índice de precios de exportación, ajustado por los cambios en la productividad, dividido por el índice de precios de importación, ajustado por los cambios en la productividad $[(P_e/Z_e) \div (P_i/Z_i)]$.

En otras palabras, son los términos del intercambio netos o términos del intercambio —como se los llama comúnmente— divididos por el cambio relativo de la productividad en el sector exportación de un país dado y en las industrias extranjeras encargadas de producir sus importaciones $[(P_e/P_i) \div (Z_e/Z_i)]$.

*Términos del intercambio de ingresos o capacidad para importar*³² (“income terms of trade”): Definidos por el producto entre los términos del intercambio netos y el volumen físico de las exportaciones o, lo que es igual, el valor de las exportaciones dividido por los precios de importación. $[P_e/P_i \cdot Q_e]$ o $[P_e Q_e/P_i]$.

³² En su significado más simple, puesto que la CEPAL llama capacidad para importar a la resultante de agregar al *quantum* de exportaciones el efecto de los términos del intercambio netos (que puede ser positivo o negativo) y las entradas de capital extranjero a largo plazo y de restar los egresos de capitales a largo plazo y las remesas de utilidades e intereses (netas). “El *quantum* de exportaciones, o sea la exportación de bienes y servicios, más (o menos) el efecto de los términos del intercambio netos y más la entrada de capitales extranjeros a largo plazo, definen la *capacidad de pagos en el exterior*; luego, la *capacidad para importar* puede definirse como el valor de los bienes y servicios que un país puede comprar en el exterior sin afectar sus reservas de oro y divisas, y sin contraer deudas en el extranjero. Este concepto se mide estadísticamente como la suma algebraica de la capacidad de pagos en el exterior, la salida de capitales a largo plazo y el ingreso neto de factores pagadero en el extranjero” (N. U. CEPAL, *Boletín Económico de América Latina*, vol. I, núm. 2, 1956, p. 37).

Por tal causa, estimamos conveniente identificar los “términos del intercambio de ingresos” con la designación “poder de compra de las exportaciones”, que emplearemos en lo sucesivo.

Ganancias provenientes del intercambio o efecto de los términos del intercambio ("gains from trade"): Resulta de la diferencia entre el poder de compra de las exportaciones, y el *quantum* de exportaciones [$(Pe/Pi - 1) Qe$] o $(Pe Qe/Pi - Qe)$.

2) Antes de abordar las dificultades de índole estadística que plantea el cálculo de los términos del intercambio nos extenderemos un poco en algunas consideraciones sobre el significado de las variaciones que en la práctica miden algunos de los conceptos definidos más arriba, con lo que facilitaremos la comprensión de lo que sigue.

3) Los términos del intercambio netos $\left(\frac{Pe}{Pi} \right)$, comenzaron a ser aplicados a casos prácticos por algunos economistas ingleses que intentaron medir estadísticamente los cambios en los términos del comercio exterior inglés. Su método consistió en relacionar la tendencia de los precios de los productos de exportación ingleses con la tendencia de los precios de los productos importados por Inglaterra, durante un período de años, y aceptar como favorable un aumento relativo de la citada relación, y como desfavorable una caída de la misma. Es decir, mediante los términos del intercambio netos medían el costo real de las importaciones en términos de exportaciones. Así, los cambios en los términos del intercambio netos representan la variación del volumen de importaciones que sería obtenido, sobre la base de relaciones de precios solamente, en cambio de un volumen dado de exportaciones; o sea, *ceteris paribus*, que si la relación crece de 100 a 120 significa que se obtiene un volumen de importaciones 20% más elevado con el mismo volumen de exportaciones que antes.

Este concepto es, con mucho, el más utilizado en la práctica. Pero tiene ciertas fallas que han dado lugar, en parte, a la ojeriza hacia los términos del intercambio, que mencionábamos en los primeros párrafos de la sección I. En efecto, la principal crítica es sugerida por la demostración de Taussig,³³ según la cual la comparación de los ingresos monetarios constituye un mejor índice de la situación de un país en el comercio internacional que la comparación de niveles de precios. Los términos del intercambio netos miden simplemente los cambios en las cantidades de bienes extranjeros recibidos en pago de una unidad de bienes exportados. Ahora bien, si los costos de los productos de exportación, en términos de unidades de factores productivos requeridos para la producción de una unidad física de los mismos, han estado cayendo, los términos que resultan al producirse el cambio de los productos de una unidad de los factores productivos del país exportador por productos extranjeros pueden haberse movido en favor de éste, aun suponiendo que, sólo sobre la base de comparaciones de niveles de precios, la tendencia parezca haber sido adversa.

³³ Taussig, F. W.; *International Trade* (New York, Macmillan), 1927, *op. cit.*

Viner³⁴ cita como ejemplo el caso inglés entre los años 1900 y 1913, durante el cual, y sobre la base de comparaciones de precios, la tendencia, en general, fue desfavorable a Inglaterra. El mismo autor explica la situación diciendo que

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 fueron 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.

Además —agrega— puede muy bien argumentarse que la significación de un índice de los términos a los que Inglaterra estuvo cambiando sus productos extranjeros dependería en algún grado del volumen de tales cambios, tanto como de las tasas a las que se realizó cada transacción; un incremento en el volumen del comercio es sin lugar a dudas un factor favorable cuando la tendencia de los términos del intercambio es favorable, y quizá es desfavorable cuando los términos del intercambio se están moviendo desfavorablemente.

(Se refiere al “poder adquisitivo de las exportaciones”, cuyo significado tratamos más adelante.)

4) En un intento de mejorar el estudio de los términos del intercambio, Taussig introduce en 1925 un nuevo concepto: los “términos del intercambio brutos”.³⁵ Él afirma que lo significativo para cada año no es el término del intercambio neto sino el término del intercambio bruto, o sea, la razón entre el volumen físico de la exportación total, incluso servicios, y el volumen físico de la importación total, incluso servicios (en realidad, la definición de Taussig es la inversa, es decir, Q_i/Q_e ; su inversión no afecta la esencia del problema). Apoya su caso en el argumento de que si las ganancias que un país obtiene del comercio exterior consisten en el exceso

³⁴ Viner, J.; *International Economics* (The Free Press, Glencoe, Illinois), 1951, pp. 43-44.

³⁵ Taussig, F. W.; “The Change in Great Britain's Foreign Trade Terms After 1900”, *Economic Journal*, marzo, 1925.

de lo que recibe sobre lo que da, entonces, el camino correcto para medir la tendencia de los términos del comercio es comparar el volumen de importaciones anuales con el volumen de exportaciones, después de deducir la influencia de los cambios en los precios comprendidos en las estadísticas monetarias del comercio exterior. Luego, de acuerdo con la definición que hemos dado para los términos del intercambio brutos, una tendencia descendente reflejará una situación favorable, lo que según Viner³⁶

contrasta profundamente con la posición mercantilista de que un superávit de exportaciones es favorable, contrastando también con la posición usual de los economistas modernos de que no debe atribuirse especial significación a uno u otro tipo de balanza comercial.

El mismo Viner, mediante un ejemplo hipotético concluye lo siguiente: a) el método *gross barter* conduce a un panorama excesivamente a corto plazo de la situación económica; y b) atribuye indebida importancia a los efectos temporales de las transacciones crediticias, o pagos diferidos, sobre la balanza comercial. Acota también que los préstamos a un país extranjero y las reparaciones pagadas a un país extranjero contribuirían igualmente a la producción de un índice desfavorable, si ellos fuesen iguales en cantidad. Asimismo, señala que el método *gross barter* de medir los términos del comercio internacional puede ser aceptable como una medida de la tendencia general sobre un largo período de tiempo, pero daría un cuadro seriamente falso de la situación en un año cualquiera si las transacciones crediticias en ese año fueron importantes. Sin embargo, reconoce que

si la técnica de Taussig fuese modificada a fin de considerar las exportaciones de servicios del capital y otros servicios y diferir la influencia directa sobre el índice de las transacciones con pago diferido hasta su madurez, cuando préstamo y retorno pueden ser tomados en cuenta simultáneamente, el método *gross barter* sería muy superior al método *net barter*.

5) Designando con N los términos del intercambio netos y con G los términos del intercambio brutos, resulta que:

$$N \cdot G = \frac{Pe}{Pi} \cdot \frac{Qe}{Qi} = \frac{Ve}{Vi} \text{ de donde } G = \left(\frac{Ve}{Vi} \right) \cdot \frac{1}{N}, \text{ siendo } Ve \text{ y } Vi \text{ el}$$

valor total de las exportaciones e importaciones respectivamente. De esta igualdad se infiere que los movimientos relativos en exportaciones e importaciones por cantidades G y precios N de ninguna forma son independientes; ellos se combinan para dar los movimientos relativos del valor de las exportaciones e importaciones.

6) Hemos dicho ya que un valor creciente de N es favorable en el sentido

³⁶ Viner, J.; op. cit., pp. 44-47.

de que una unidad de exportaciones permite obtener más importaciones. Pero esto no es todo, puesto que al mismo tiempo el volumen físico de las exportaciones puede también crecer o decrecer; en el primer caso la posición del país exportador se ve beneficiada mientras que en la segunda alternativa se perjudica. Lo que significa que para obtener más importaciones es necesario, por un lado, que se eleven los términos del intercambio netos y, por otro, que el volumen físico de las exportaciones se acreciente o, por lo menos, que permanezca constante.

Con el objeto de medir al mismo tiempo los cambios en los términos del intercambio netos y en el volumen físico de las exportaciones, Dorrance³⁷ introdujo el concepto “términos del intercambio de ingresos” (*income terms of trade*), que nosotros llamaremos “poder de compra o poder adquisitivo de las exportaciones”, para no confundirlo con el de “capacidad para importar” que emplea la CEPAL, según hemos explicado en una cita anterior (nota 32).

Este nuevo concepto, que identificaremos con I , es definido por la expresión

$$I = \frac{Q_e P_e}{P_i} = N \cdot Q_e$$

I puede caer, aun cuando los términos del intercambio netos estén elevándose, provisto que Q_e disminuya en mayor proporción. Inversamente, I puede aumentar aun cuando los términos del intercambio netos lleguen a ser desfavorables, siempre que Q_e crezca en una proporción que absorba la caída de aquéllos y deje todavía un excedente favorable.

En cierto sentido, el concepto introducido por Dorrance fue otro intento tendiente a superar las debilidades de los términos del intercambio netos ya que corrige éstos por los cambios en las cantidades físicas exportadas, mientras que, al mismo tiempo, “el índice es el mismo que el índice de la ganancia total obtenida del comercio (*total gain from trade*) de Viner”.³⁸ Este concepto se apoya en el supuesto de que los países tienden, normalmente, a mantener su comercio en equilibrio, y que el volumen de las exportaciones y los términos del intercambio netos, combinados, determinan lo que un país puede importar.

Por supuesto, esto es verdad a medias, ya que desatiende la posibilidad de movimientos de capitales a corto plazo y su posible efecto a largo plazo. Sin embargo, es quizá una más estrecha aproximación de la realidad que la muy limitada porción de verdad contenida en el panorama que las alteraciones en los términos del intercambio proveen sobre los cambios en la balanza comercial de un país.³⁹

³⁷ Dorrance, G. S.; *op. cit.*

³⁸ *Ibid.*, ver también: Viner, J.; *Studies in the Theory of International Trade*, *op. cit.*, p. 563.

³⁹ Kindleberger, Charles P.; *op. cit.*, cap. XII, p. 288.

Además, si bien es lícito considerar el volumen de las exportaciones para estimar las ganancias provenientes del comercio, el intento de combinar este elemento con el elemento precio en una simple medida compuesta, puede conducir a interpretaciones falsas. Por ejemplo, si el nivel de precios de exportación permanece invariable mientras la cantidad de exportaciones aumenta y el precio de las importaciones también aumenta proporcionalmente, el índice no varía. Más simple, el análisis de la curva de indiferencia estática nos dice que éstas son precisamente las condiciones bajo las cuales un individuo quedaría peor. *Ceteris paribus*, un aumento de este índice podría significar ya un mejoramiento ya un empeoramiento del nivel de ingreso real de un país. Por esta razón es considerada por muchos una pobre medida de los cambios en el ingreso real, provocados por el comercio exterior.

7) Habiendo llegado a este punto estamos en condiciones de encarar un nuevo concepto, el de la “ganancia proveniente del intercambio” (*gain from trade*)⁴⁰ cuya definición hemos dado ya. En símbolos:

$$\left(\frac{P_e}{P_i} - 1 \right) \cdot Q_e$$

La CEPAL señala que esta forma de medir el efecto de los términos del intercambio netos no es todo lo rigurosa que pudiera concebirse.

En verdad, al proceder en esa forma sólo se toma en cuenta el valor efectivo de las exportaciones y no la posibilidad, por ejemplo, de que parte de los ingresos que éstas originan se apliquen a la cancelación de un excedente de importaciones efectuadas en un período anterior; o, por el contrario, que las importaciones en el año de que se trate puedan ser mayores que las exportaciones, lo que determinaría un déficit en el balance de pagos susceptible de financiarse mediante un aporte neto de capitales externos. En este último caso será difícil valorar estrictamente el efecto de la relación de precios del intercambio, pues éste se aplica sobre las exportaciones, sin tener en cuenta la posibilidad de que difieran del monto efectivamente importado. Mientras este déficit no sea financiado por una inversión extranjera a largo plazo, o mediante el empleo de reservas monetarias internacionales, habrá que compensar el exceso de importaciones con un futuro exceso de exportaciones.

Agrega luego:

Un ejemplo típico que puede ilustrar situaciones de esta índole es la acumulación de reservas de divisas a que se vieron forzados algunos países latinoamericanos durante los años de guerra, reservas que sólo pudieron emplearse posteriormente, cuando ya los precios de las importaciones habían

⁴⁰ En rigor de verdad, la denominación “ganancia” se presta a confusiones puesto que la influencia de los términos del intercambio netos puede ser positiva o negativa. Por esta razón estimamos que la designación adecuada es la que da la CEPAL, o sea: “efecto de los términos del intercambio” o “efecto de la relación de precios del intercambio”, indistintamente.

aumentado en forma considerable. En tal caso, al computar el efecto de la relación de precios del intercambio considerando el valor total de las exportaciones de bienes y servicios como si éste hubiera sido utilizado inmediatamente en adquirir igual monto de importaciones, los resultados han subestimado en cierta magnitud la verdadera cuantía del efecto de la relación.⁴¹

8) Otra medida, que intenta incluir la influencia de la productividad en la determinación de la dirección de las “ganancias”, está dada por los “términos del intercambio a un factor”, o sea: los términos del intercambio de productos, en su acepción neta, multiplicados por un índice de la productividad de los factores de producción en las industrias de exportación. El profesor Robertson interpreta que esta medida es una de las más apropiadas para la discusión de los cambios en el ingreso real de un país, derivados del comercio exterior. El problema que presenta, según ha sido comprobado por Ely Devons, que midió estadísticamente los “términos del intercambio a un factor” para el Reino Unido sobre un período de 20 años,⁴² es la ambigüedad asociada con el término, “la productividad de una unidad de los factores de producción”. Es difícil de definir. Este obstáculo, por supuesto, también se presenta con los términos del intercambio bifactoriales. Los esfuerzos en este sentido se han concentrado en la medición de la productividad del trabajo —es la medida que emplea Devons— que no es enteramente satisfactoria para este propósito. Sin embargo, si esta medida pudiera ser usada, el investigador chocaría todavía con la falta de datos autorizados como para abordar el cálculo, aun para años recientes. Además, como las otras medidas, ésta no puede reflejar siempre la verdadera dirección de los cambios en el ingreso, aun considerando al país como a un individuo con bien definidas curvas de indiferencia.

9) Para finalizar la discusión sobre la significación de los distintos conceptos —los más interesantes— derivados para explicar los términos del intercambio internacional, nos resta por considerar los “términos del intercambio a dos factores” (*double factorial terms of trade*, según Viner). Kindleberger, en su magnífico estudio de los términos del intercambio para Europa Industrial (Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, Holanda, Bélgica-Luxemburgo, Suecia y Suiza) dedica muy pocas líneas al tratamiento de los “términos del intercambio a dos factores”, como consecuencia de la dificultad en obtener cifras de productividad dignas de confianza. Esta circunstancia lo ha llevado a decir que “no es necesario dar a este concepto una expresión algebraica, puesto que no son disponibles datos serios para computarlos”.⁴³

⁴¹ N. U. CEPAL; *op. cit.*, p. 34. Ver también: N. U.; *Precios relativos de las exportaciones e importaciones de los países insuficientemente desarrollados*, 1949. II. B. 3, pp. 116 y 117.

⁴² Devons, E.; “Statistics of the United Kingdom Terms of Trade”, *The Manchester School*, septiembre, 1954. Citado por Baldwin, R.; “Secular movements in the terms of trade”, *American Economic Review*, mayo, 1955, p. 265.

⁴³ Kindleberger, C. P.; *op. cit.*, cap. I, p. 6. También del mismo autor: “Les terms d'échange de la

Estos términos del intercambio tienen la particularidad de que, al tomar en cuenta los cambios en la productividad, acusan más claramente que los términos del intercambio netos un movimiento en favor de los países desarrollados y, por ende, en contra de los subdesarrollados. Robertson llama a estos términos del intercambio los “verdaderos términos del intercambio”.⁴⁴ Él dice que si entre dos fechas, los términos del intercambio entre un área A y otra B (que puede ser el resto del mundo) se han movido en favor de A, este movimiento puede significar una de estas tres cosas:

- a) Que haya habido un incremento en el volumen de las importaciones recibidas de B en cambio por cada unidad de las exportaciones de A.
- b) Que haya habido un incremento en el número de unidades de poder productivo en B sobre cuyos productos puede ejercer comando una unidad de poder productivo en A.
- c) Que haya habido un incremento en el volumen de las importaciones desde B sobre las cuales puede ejercer comando una unidad de poder productivo en A.

De los tres sentidos distinguidos, el a) es el más natural y el más apropiado para la discusión de los cambios en el balance de pagos. Da lugar a los llamados “términos del intercambio de productos” (*commodity terms of trade*) que se analizan generalmente en su concepto neto y que, por lo común, son los más utilizados en el análisis de los términos del intercambio internacional. El sentido b) es fundamental y los términos del intercambio que se derivan son los llamados “verdaderos” por Robertson. Éste es el sentido más apropiado para la discusión de los estándares de vida nacionales relativos, o de tipos de cambio de equilibrio. El aspecto más importante de la relación entre a) y b) puede ser ilustrado expresando que si entre dos fechas la productividad ha aumentado más en A que en B, los términos del intercambio en el sentido b) pueden haberse movido en favor de A aun cuando en el sentido a) se hayan movido en su contra. (Nos remitimos al ejemplo de Viner citado en II. 3). c) es el sentido más apropiado para la discusión de los cambios en el estándar de vida absoluto en A, cuando es afectado por el comercio exterior. Analíticamente c) es un híbrido.

A título ilustrativo y sin entrar a considerar cada una de ellas, podemos decir que Robertson distingue tres fuerzas que gobiernan “los verdaderos términos del intercambio”: la primera y de más importancia es la intensidad relativa de las demandas de las dos áreas por los productos de otros factores productivos; la segunda es la fuerza relativa de la necesidad o deseo de las dos áreas de hacer transferencias unilaterales a otra, ya se trate de donaciones, indemnizaciones, pagos por intereses o transferencias de capitales; la tercera fuerza que puede contribuir a determinar los térmi-

Belgique entre 1870 et 1952”, en *Bulletin d'Information et de Documentation* del Banque Nationale de Belgique, vol. II, núm. 3, septiembre, 1954, p. 182.

⁴⁴ Robertson, D. H.; op. cit., p. 175.

nos del intercambio de un país es la política cambiaria operada en forma tal como para crear o preservar un desequilibrio en la balanza de pagos, en el sentido de que la igualdad en la balanza total es asegurada solamente por medio de movimientos compensatorios de capitales de una clase representada por la ganancia o pérdida de oro. Esta forma de medir los términos del intercambio internacional es en realidad la que utilizaron los primeros escritores clásicos, los que comparaban el número de unidades de servicios productivos de un país extranjero cuyos productos se cambiaban por el producto de una unidad de servicios productivos del propio país.

Sin embargo, dice Baldwin,⁴⁵ desde que estos primeros escritores suponen costos constantes e históricamente estables, ellos usan los términos del intercambio de productos, en su concepto neto, como una versión de los cambios en este concepto más fundamental.

Ahora bien, si los términos del intercambio a dos factores, o bifactoriales, de un país mejoran y, en consecuencia, se deterioran los correspondientes al otro país, se interpreta que el primero ha ganado más (o perdido menos) que el segundo. Esto, por supuesto, descansa en la suposición de que el cambio en el ingreso de un país puede ser comparado con el otro. Pero si se supone que la utilidad es medible en un sentido cardinal y comparable entre países, esta medida puede dar respuestas equívocas. Por ejemplo, tomando dos países (considerándolos como individuos), dos productos, y suponiendo que ambos países tienen los mismos gustos, es muy posible que si uno de los dos países sufre un deterioro en sus términos del intercambio bifactoriales —resultando cuando existe un incremento proporcionado en la productividad de la industria de exportación de cada país— este país podría incrementar más su utilidad en un sentido cardinal que el país beneficiado por los mejores términos. Pues, si bien el país con términos mejorados incrementa sus importaciones (en términos físicos) proporcionalmente más que el otro, esto no significa que su utilidad aumente más por estas importaciones. Uno no podría suponer que los cambios cardinales en la utilidad son proporcionales a las cantidades cambiadas.

Prebisch —como veremos más adelante— parece ilustrar este tipo de conclusión equívoca, cuando se refiere al deterioro secular de los términos del intercambio de productos de los países subdesarrollados.

III

I) Las limitaciones de tipo estadístico son numerosas y de distinta índole e importancia. La existencia de las mismas da lugar a dos reservas generales que deben ser tenidas en cuenta al emplear los datos:

⁴⁵ Baldwin, R.; *op. cit.*, p. 260.

a) no se puede conceder importancia a las diferencias estadísticas relativamente pequeñas; y b) debe cuidarse de confirmar las diferencias estadísticas aparentemente importantes, por medio del examen de la coherencia interna de las conclusiones derivadas de las estadísticas, así como también considerando los hechos conexos en cuanto puedan apoyar o modificar dichas conclusiones.⁴⁶

En términos generales, dichas limitaciones toman cuerpo en las dificultades que surgen, por ejemplo, en la selección de la muestra de productos a incluir en los índices, en la obtención de series de precios unitarios homogéneas, en la determinación de las ponderaciones que han de corresponder a los distintos *item* considerados, en la fijación de un período base a los fines de la comparación en el tiempo, etc. En particular, se presentan innumerables problemas derivados de la consideración de los servicios, además de las mercaderías, de las variaciones en la calidad y de las variaciones en la composición del comercio.

2) Vamos a considerar estos problemas a la luz de la experiencia argentina. Para nuestro país existen varios cálculos, aparte de los realizados por la CEPAL, cuyos resultados fueron y son publicados —por lo menos tres de ellos— en distintos medios de difusión. Un primer cálculo serio fue abordado en 1954 por la Gerencia de Estudios Económicos del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), en el cual tuvimos una participación activa; los resultados obtenidos para el período 1948-1954 fueron vertidos en la memoria de dicho Instituto para el año 1954. Dicho cálculo fue continuado por el Instituto de Investigaciones Económicas del Ministerio de Comercio e Industria, pero los datos no se publican en forma periódica; esporádicamente son citados por determinados funcionarios, en el análisis de la situación del comercio exterior argentino. Existen otros cálculos privados, como los de las publicaciones *The Review of the River Plate* y *Economic Survey* y, además —hasta donde nosotros conocemos— un cálculo realizado por la Consejería Económica de la Embajada de Inglaterra en Buenos Aires.

Felizmente, en el transcurso de este año 1958, la Dirección Nacional de Estadística y Censos ha dado a conocer un cálculo detallado para el período 1951-57.⁴⁷ Según lo expresado en la presentación, los resultados que se vayan obteniendo en el futuro serán publicados —con frecuencia trimestral— en el *Boletín Mensual de Estadística* que distribuye dicha Dirección Nacional.

El primero y el último de los cálculos conocidos, salvo en algunos detalles, han presentado en su transcurso las mismas dificultades, en razón de haber utilizado el mismo material estadístico básico (aunque descono-

⁴⁶ N. U.; op. cit., p. 151.

⁴⁷ Dirección Nacional de Estadística y Censos (República Argentina); *Comercio Exterior*, Informe C. 48, abril, 1958.

ceamos el método seguido en las otras experiencias, estimamos que los inconvenientes sorteados en su realización no deben diferir de los aquí expuestos). Las diferencias entre ambos se concentran en el período abarcado por la investigación, en el año base de comparación (1950 para el primero y 1956 para el último) y en la fórmula utilizada para la integración de las series individuales.

3) El material estadístico básico para la elaboración fue provisto por las compilaciones oficiales del movimiento de mercaderías exportadas e importadas, disponibles en anuarios y boletines mensuales. Éstas se realizan sobre la base de las declaraciones aduaneras, que consignan los valores F.O.B. para exportaciones y C.I.F. para importaciones.

Atendiendo a una serie de requisitos técnicos inherentes a la representación, suficiencia y consistencia en el tiempo de las distintas series, se seleccionaron muestras de artículos cuya cobertura alcanzó a más de 95% del total de las exportaciones y a más del 70% de las importaciones.

En todo momento, la principal preocupación fue asegurar la homogeneidad de las series incluidas, a fin de eliminar en lo posible las desviaciones debidas a variaciones de calidad y composición.⁴⁸ Esto implicó la eliminación de muchas series y la consiguiente disminución del grado de cobertura en algunos títulos, especialmente de importación. A pesar de todo, en ciertos casos, como bien reconoce la DNEyC, fue necesario decidir la inclusión de series cuyo comportamiento revelaba un cierto grado de falta de homogeneidad. Tales casos se presentaron especialmente en importación, en títulos como: productos químicos y maquinarias, debido a que muchas categorías primarias de clasificación no corresponden a un solo producto, de especificaciones y calidad invariables en el tiempo, sino que muchas de ellas agrupan diferentes clases o varias calidades de un producto, que tienen precios distintos y cuya importancia relativa en la composición de la categoría puede variar en el tiempo.

4) El cálculo de los índices se realizó sobre la base de los valores de exportación e importación expresados en dólares estadounidenses. Esta conversión se realizó para asegurar la comparación entre los datos de una misma serie y entre distintas series, debido a la devaluación monetaria ocurrida en cada uno de los períodos investigados (1948-1954 y 1951-1957) y a la existencia de un régimen de tipos de cambio múltiples. Esta circunstancia limitó el período estudiado por la DNEyC, que sólo posee datos sobre valores en dólares desde 1951 en adelante. Esta estrechez fue obviada en el cálculo del IAPI mediante la obtención de los valores en dólares por medio de los tipos de cambio que, según las circulares de cambio del Banco Central de la República Argentina, correspondían a cada producto in-

⁴⁸ Para un estudio más detallado de este problema ver: Duret, R. I.; "El problema de la calidad en los índices del comercio exterior", en *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*, Fondo de Cultura Económica, México, vol. XXIII, núm. 4, 1956, pp. 470-478.

cluido en el cálculo; lográndose de esta forma resultados para los años 1948-1950.

5) Como base de comparación fueron utilizados los años 1950 y 1956 en uno y otro cálculo, respectivamente. IAPI adoptó el año 1950 principalmente con el objeto de facilitar cotejos internacionales, amén de otras circunstancias de orden técnico. La DNEyC eligió el año 1956 como más normal, considerando que la estructura del intercambio en ese año se adapta mejor que las de los años restantes, como base de ponderación para el futuro, en particular "porque a partir de ese año funcionó la estructura de precios y de volumen físico de transacciones con el exterior que derivó de la devaluación de octubre de 1955".⁴⁹

6) En cuanto a las fórmulas utilizadas en la integración de los índices, cabe señalar que la DNEyC ha tomado en cuenta las recomendaciones del Comité Ad-Hoc de Expertos en Cálculos de Términos de Intercambio (Brasil, junio de 1955) y la experiencia de otros países y organismos internacionales, en especial de la CEPAL. Es decir, entonces, aplicó la fórmula de Laspeyres, de ponderación fija, para el cálculo del índice del volumen físico de exportación y la fórmula de Paasche, de ponderación variable, en la obtención de los índices de valores unitarios de exportación e importación, o sea:

$$\begin{array}{cc} \text{Las.} & \text{Paas.} \\ Q_{o,n} = \frac{\sum q_n p_o}{\sum q_o p_o} & \text{y} \quad P_{o,n} = \frac{\sum p_n q_n}{\sum p_o q_n}, \end{array}$$

donde Q y P representan respectivamente los índices de volumen físico y de valores unitarios del período n en base 0.

p_o y q_o los valores unitarios y cantidades de cada producto en el período base.

p_n y q_n los valores unitarios y cantidades de cada producto en el período corriente.

Este sistema de cálculo facilita el trabajo por cuanto conocido, por ejemplo, el índice del volumen físico de exportación, puede hallarse fácilmente el índice de precios correspondiente partiendo de la siguiente igualdad (prueba de la inversión de factores, de Fisher):

$$\frac{V_n}{V_o} = \frac{\sum p_n q_n}{\sum p_o q_o} = \frac{\sum q_n p_o}{\sum q_o p_o} \times \frac{\sum p_n q_n}{\sum p_o q_n},$$

donde: V_n representa el valor de las exportaciones o importaciones en el período corriente, y V_o representa el valor de las exportaciones o importaciones en el período base.

⁴⁹ DNEyC (República Argentina); op. cit., p. 6.

V_n y V_o son proporcionados directamente por las estadísticas del comercio exterior.

Como complemento, la DNEyC calcula también los índices de valores unitarios mediante la fórmula de Laspeyres.

En cambio, el cálculo efectuado por IAPI utilizó una fórmula del tipo Laspeyres, de ponderación fija, pero no correspondiente a un solo período sino al promedio de varios. Así, se promediaron los valores en dólares de 4 años, resultantes de aplicar a las cantidades de cada año los valores unitarios en dólares de 1950, dado que se consideró que el comercio de ninguno de los años comprendidos en la investigación presentaba una estructura normal. La fórmula en sí fue, para los índices de valores unitarios y cantidades indistintamente,

$$P_{o,n} = \frac{\sum p_n q}{\sum p_o q} = \frac{\sum \frac{p_n}{p_o} p_o q}{\sum p_o q} \quad \text{y} \quad Q_{o,n} = \frac{\sum q_n p}{\sum q_o p} = \frac{\sum \frac{q_n}{q_o} q_o p}{\sum q_o p}.$$

Esta fórmula podría ser asimilada a la que Ragnar Frisch llama "media aritmética con ponderaciones constantes":⁵⁰

$$\frac{\sum p_n q}{\sum p_o q}, \text{ que podemos escribir así: } \frac{\sum \frac{p_n}{p_o} p_o q}{\sum p_o q},$$

que satisface plenamente las pruebas de Fisher y donde q es independiente de los puntos o y n .

Ambos métodos tienen sus debilidades. La fórmula de Paasche modifica anualmente sus ponderaciones de acuerdo con la distinta composición de la muestra de productos en que se apoya el cálculo del índice. Éste es un sistema más dinámico que el de ponderación fija puesto que acusa la real composición del comercio, de período a período, pero este mismo hecho no permite otra comparación que no sea entre un período dado y el período base. Indica el nivel alcanzado con respecto a la base pero no señala la posición relativa con respecto a otro período cualquiera. Además, tiende a agudizar las tendencias descendentes haciendo que los resultados obtenidos sean un poco más bajos que los considerados reales. Por su parte, la fórmula de Laspeyres si bien permite comparaciones entre los niveles alcanzados en distintos períodos, además de la relación con el período base, no refleja las variaciones que registra la composición del comercio en los períodos anteriores y posteriores al considerado como base. Asimismo, tiende a exagerar la influencia de las tendencias ascendentes, por lo que los resultados obtenidos mediante la misma son un poco más altos de los que podrían considerarse como verdaderos.

⁵⁰ Frisch, R.; "The Problem of Index Numbers", *Econometrica*, vol. 4, núm. 1, enero, 1936.

En lo que atañe a la fórmula utilizada por el IAPI, pueden hacerse casi las mismas críticas que a la fórmula de Laspeyres, además de los inconvenientes que puede acarrear debido a las fluctuaciones que pudieran haberse registrado en el período en que se fundamenta la ponderación. Máxime cuando estas fluctuaciones son violentas como, por ejemplo, en el período pre y poscoreano.

A título ilustrativo, señalamos que el Board of Trade inglés utiliza para el cálculo de sus índices de precios la fórmula de Laspeyres, que mide los cambios en los precios sin mezclarlos con las cantidades corrientes; pero, con el fin de cubrir sus desventajas, por lo menos en parte, varía ocasionalmente el año base para que se reflejen más fielmente los cambios en la estructura del comercio. No utiliza el método Paasche en razón de que hay rubros, particularmente en su importación, que son marcadamente variables.

Por su parte, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América circunstancialmente recurre a uno de los métodos híbridos, el de Fisher, o "fórmula ideal", que combina los dos índices, el de Paasche y el de Laspeyres, compensando sus respectivas tendencias deformantes. Tiene la ventaja de producir una cifra única para la presentación de los resultados, pero también la desventaja de que presenta una cifra que no se basa en una composición del comercio cronológicamente definida, aparte de que recarga la tarea física del cálculo.

7) Al analizar los términos del intercambio desde el punto de vista de los países subdesarrollados, se recomienda utilizar las estadísticas de comercio exterior de éstos, ya que, por lo general, en sus valores de importación se incluyen los fletes (CIF), quedando excluidos de sus valores de exportación (FOB). ¿Por qué se hace esta recomendación? Porque los gastos de embarque, de transporte, de seguro y gastos similares "representan comúnmente una carga adicional para la economía del país subdesarrollado, ya que el transporte marítimo, por ejemplo, se halla casi todo en manos de los países más desarrollados".⁵¹

Cuando el análisis se realiza en este sentido, también conviene tener en cuenta el caso de las importaciones de ciertas clases de artículos, como los bienes de capital, que efectúan por su cuenta compañías extranjeras establecidas en países atrasados, puesto que se plantean problemas especiales de evaluación.

Estas transacciones son de considerable importancia en el caso de algunos de dichos países. Los precios practicados en las transacciones internas de las compañías no son los precios auténticos del mercado; no hay oposición entre los intereses económicos del consignador y del consignatario. Los gastos cargados a las filiales establecidas en el exterior, por el material y otros

⁵¹ N. U.; *op. cit.*, p. 152.

artículos remitidos a ellas, son una cuestión de mera contabilidad; las utilidades se reparten entre la compañía matriz y su filial en el extranjero. Una subvaluación desvía las utilidades hacia la filial; una sobrevaluación, lo hace a la inversa. El lado hacia donde se inclina la balanza de ventajas, depende de las tasas relativas de los impuestos sobre utilidades, de los reglamentos sobre transferencia de utilidades en los países insuficientemente desarrollados, y de cuestiones semejantes.⁵²

IV

1) Trataremos aquí lo referente a la conexión que existe entre los términos del intercambio y el desarrollo económico. En primer término, creemos útil dar una definición de éste para comprender mejor la ligazón que existe entre ambos conceptos. Así, entenderemos por desarrollo económico el proceso que resulta en un aumento del ingreso real *per capita*, en condiciones de ocupación plena. Esta cláusula debe interpretarse no como ocupación plena de la mano de obra sino como ocupación plena del factor más escaso, que ya podría ser la mano de obra, ya el capital, ya los recursos naturales. Se establece para evitar la confusión del desarrollo económico de un país con el simple paso del desempleo o infraempleo a condiciones de ocupación plena o semiplena.

Pongámonos ahora en la posición de los países subdesarrollados, que es precisamente la que ocupan nuestros países latinoamericanos, y preguntémoslos luego cómo se comporta, a través de qué se pone de manifiesto y cuáles son los resultados de la relación mencionada.

La estrecha vinculación existente se percibe ya cuando comprobamos que una gran proporción del ingreso nacional de los países atrasados depende de las exportaciones. Un estudio de las Naciones Unidas señala que la proporción de las exportaciones de los países insuficientemente desarrollados, considerados en conjunto, no es muy inferior al 20% del ingreso nacional.⁵³ De esas exportaciones surgen los bienes de capital importados necesarios para mantener e incrementar el nivel del ingreso nacional; en consecuencia, la colocación de las mismas en las condiciones más favorables se convierte en un problema de primera magnitud para los países subdesarrollados. Esto equivale a afirmar que los términos del intercambio juegan un papel muy importante en el desarrollo de tales países.

Por las razones expuestas en las secciones anteriores, los conceptos comúnmente utilizados en la medición de las "ganancias provenientes del comercio" son los términos del intercambio de productos —que en lo que sigue distinguiremos por términos del intercambio solamente— y el poder adquisitivo de las exportaciones, de cuya conjunción resulta el

⁵² Ibid., pp. 161-162.

⁵³ N. U.; *Medidas para fomentar el desarrollo económico de los países insuficientemente desarrollados*, 1951. II. B. 2, p. 71.

efecto de los términos del intercambio. A ellos recurriremos en lo que resta de este ensayo.

2) En todos aquellos países como los nuestros, estrechamente ligados a la economía mundial a través de su comercio exterior, y donde, como hemos dicho, éste representa una importante proporción del ingreso nacional, el poder de compra de las exportaciones es una de las principales limitaciones de su desarrollo, como lo ha manifestado la CEPAL en numerosos estudios sobre la economía de los países latinoamericanos. La correlación que la CEPAL ha encontrado entre ambas variables es tan fuerte que se la considera como uno de los puntos de partida en la formulación de programas de desarrollo económico.

Según dijimos antes, el poder adquisitivo de las exportaciones está dado en función de los términos del intercambio, luego, es evidente el efecto que sobre la economía de un país ejerce la variación de los mismos. Si mejora puede dar lugar a efectos benéficos de gran magnitud sobre el ingreso nacional. Así, si un país subdesarrollado ve crecer sus términos del intercambio en una cierta proporción, significa que puede incrementar sus importaciones en igual proporción sin tener que aumentar el volumen de sus exportaciones, o bien, puede obtener la misma cantidad de importaciones que antes con una menor cantidad de exportaciones. De una u otra forma, el país se ve beneficiado por una mayor cantidad de bienes disponibles. De su utilización racional dependerá, entonces, que dicho aumento se traduzca o no en desarrollo económico.

Si este mejoramiento es aprovechado para aumentar las importaciones de bienes de capital que el país necesita para su industrialización, puede afirmarse *a priori* que el ingreso real *per capita* de ese país aumentará, en el supuesto de que la tasa de crecimiento de la población se mantenga constante o no crezca en forma desproporcionada. Por el contrario, si la ventaja de una relación favorable sólo es aprovechada para la importación de bienes de consumo, puede afirmarse *a priori* también que el ingreso real *per capita* no experimentará alteración favorable alguna, mientras la tasa de crecimiento de la población no disminuya, lo que, de ocurrir podría conducir a una interpretación errónea del desarrollo económico, según la definición que hemos dado.

Esta variación favorable de los términos del intercambio puede encontrar su razón de ser en distintas causas. Si es provocada por una reducción de la producción nacional, no se traduce en un aumento del ingreso por cuanto la ganancia que podría derivarse de los más altos precios de exportación, generalmente, es compensada por la reducción del volumen exportado, como consecuencia de una producción disminuida. Al respecto, Naciones Unidas cita el caso de algunos países subdesarrollados en cuyas exportaciones predomina el cacao, que registraron términos del intercambio favorable merced a la menor oferta provocada por una reducción

natural de la producción de Costa de Oro, principal productor mundial. Es a todas luces evidente que esto no constituyó un cambio favorable para Costa de Oro, a pesar del aumento del precio del cacao en el mercado internacional.⁵⁴

Asimismo, si el aumento de los términos del intercambio es producido por una limitación natural o deliberada de las exportaciones, la reducción del volumen total del comercio exterior puede imponer una utilización de los recursos nacionales menos productiva —menos productiva de lo que eran anteriormente las exportaciones— aun con el inferior nivel de precios de entonces (inferior, en comparación con los precios de importación).⁵⁵ Vemos aquí, tomando en cuenta el desplazamiento de los recursos de las industrias de exportación hacia la producción nacional, cómo el efecto total de un cambio positivo en los términos del intercambio podría resultar desfavorable. El informe de Naciones Unidas recién citado aclara que cuando las exportaciones son productos agrícolas y los recursos pasan a la industria como consecuencia de la reducción de las exportaciones, cabe esperar, por supuesto, que el efecto sea favorable en los países insuficientemente desarrollados que utilizan para su desarrollo los recursos nacionales apropiados. Este hecho pone de manifiesto la necesidad de analizar las variaciones de los términos del intercambio en conjunción con el volumen físico de las exportaciones, o sea, se debe analizar el poder adquisitivo de las exportaciones.

También es posible que los beneficios que puede rendir un término del intercambio favorable no lleguen a concretarse si, al mismo tiempo que esa situación se produce, el nivel de empleo disminuye. Es conocido el caso del Reino Unido, cuya relación de precios le fue favorable entre las dos guerras mundiales; sin embargo, el beneficio resultante de la obtención de alimentos y materias primas a precios disminuidos en relación a los correspondientes de los productos manufacturados exportados, no se tradujo en una elevación de su ingreso nacional debido al desempleo provocado por la menor demanda de productos elaborados por parte de los países que le vendían los productos primarios. La menor demanda de estos países fue provocada, indudablemente, por la reducción de los precios de sus exportaciones en relación a los precios de los artículos elaborados ingleses, es decir, fue una consecuencia del deterioro de sus términos del intercambio. Hicks y Hart al analizar lo ocurrido en este período de la economía inglesa, acotan que la reducción del volumen de las exportaciones fue desastrosa para este sector de los negocios.

Pero para la nación en conjunto —agregan— representó una oportunidad, no un desastre, aunque fue necesario que pasara algún tiempo antes de que esa oportunidad se convirtiera en una verdadera ventaja.

⁵⁴ N. U.; *Precios relativos de las exportaciones e importaciones*, etc. op. cit., p. 142.

⁵⁵ *Ibid.*, p. 142.

Y más adelante:

“...las reducciones ocurridas en el ingreso nacional real se debieron únicamente a la disminución de la producción para el mercado nacional; las exportaciones se redujeron, pero aun así provocaron una afluencia de importaciones no menor que antes.⁵⁶

Otro hecho que merece tenerse en cuenta (ya mencionado al tratar el “efecto de los términos del intercambio”, II. 7), en relación con el efecto de un deterioro de los términos del intercambio sobre el desarrollo económico, es el que protagonizaron muchos países que trataron de intensificar su desarrollo después de finalizada la segunda Guerra Mundial. El año 1946 marcó el comienzo de la que podríamos llamar “fiebre de importación” de muchos países subdesarrollados. Con el objeto de satisfacer la demanda diferida de sus pueblos, algunos países se lanzaron a una política de importaciones tal que llegaron a importar más de lo que habitualmente exportaban. Como resultado de este exceso de importaciones sobre exportaciones, la balanza de pagos de los mismos se vio profundamente afectada, y para aliviar la presión ejercida por el déficit recurrieron a sus reservas de divisas, acumuladas merced a las exportaciones efectuadas durante la guerra. En efecto, la Argentina, por ejemplo, acumuló en ese período unos 1 200 millones de dólares que sumados a sus disponibilidades del año 1939, totalizaban 1 663 millones de dólares en 1945; a mediados de 1948 esa existencia se había reducido a 813 millones de dólares.⁵⁷ La consecuencia de esta medida es equiparable al afecto producido por el deterioro de los términos del intercambio, ya que las mercaderías obtenidas a precios de posguerra fueron pagadas a precios del tiempo de guerra. En esencia, esto no fue más que una relación de precios del intercambio disfrazada por el tiempo.

3) Creemos que lo expuesto constituye por sí una respuesta suficiente a las preguntas que nos formulamos en primer término. Por último, planteémonos un nuevo interrogante: ¿cómo se explica el deterioro secular de los términos del intercambio?

Hemos manifestado ya que los términos del intercambio son cada día más usados en el análisis de la historia económica a corto y a largo plazo. Estos análisis han dado lugar a la formulación de distintas teorías sobre el comportamiento de los términos del intercambio, por ejemplo:

a) una sostiene que los términos del intercambio se volverían, inevitablemente, en favor de los países exportadores de materias primas y en contra de los exportadores de productos manufacturados, porque las industrias extractivas están sujetas a rendimientos decrecientes mientras las manufac-

⁵⁶ Hicks, J. R. y Hart, A. G.; *Estructura de la economía*, Fondo de Cultura Económica, México, 1955, 3ª ed., p. 217.

⁵⁷ N. U.; *Precios relativos de las exportaciones e importaciones*, etc., op. cit., p. 146 (cuadro 51).

tureras acusan costos decrecientes; b) ésta da forma a otra, que la inversión mundial se mueve en grandes ciclos y que los términos del intercambio favorecen a los productos primarios cuando la inversión se expande, y a los manufacturados cuando se contrae; c) una tercera hipótesis sugiere que la productividad aumenta igualmente en los productos primarios y en los manufacturados, pero que al aumentar el ingreso real, la ley de Engel permite incrementos de demanda que son más pequeños para los productos agrícolas que para los manufacturados y para los servicios, por lo que los términos del intercambio favorecen a estos últimos; d) que los términos del intercambio favorecen a los productos manufacturados en detrimento de los primarios debido a prácticas monopolistas por parte de los países industriales (posición de Singer y Prebisch);⁵⁸ y e) que los términos del intercambio son afectados por diferencias en la tasa de crecimiento de la productividad entre los países industriales dominantes y todos los otros países (posición de Hicks), siendo favorables a los países dominantes o desfavorables a ellos, según que sus innovaciones constituyan un *bias* de importación o un *bias* de exportación.⁵⁹

Nosotros dedicaremos nuestra atención a una de estas hipótesis, la de Singer y Prebisch, que casi es más correcto individualizar como posición Prebisch. Le prestaremos particular atención por tratarse de una teoría derivada de la experiencia latinoamericana y porque forma parte del espíritu de muchas investigaciones de la CEPAL.

En general, parece que el progreso técnico ha sido más acentuado en la industria, que en la producción primaria de los países de la periferia... En consecuencia, si los precios hubieran descendido en armonía con la mayor productividad, la baja habría tenido que ser menor en los productos primarios, que en los industriales; de tal suerte que la relación de precios entre ambos hubiera ido mejorando persistentemente, en favor de los países de la periferia, conforme se desarrollaba la disparidad de productividades.

De haber ocurrido... los países periféricos habrían aprovechado, con la misma intensidad que los países céntricos, la baja en los precios de los productos finales de la industria. Por tanto, los frutos del progreso técnico se hubiesen repartido parejamente en todo el mundo, según el supuesto implícito en el esquema de la división internacional del trabajo, y América Latina no tendría ventaja económica alguna en su industrialización. Antes bien, habría una pérdida efectiva, en tanto no se alcanzara igual eficacia productiva que en los países industriales.

Los hechos no justifican aquel supuesto... desde los años setenta del siglo pasado, hasta antes de la segunda Guerra Mundial, la relación de precios se ha movido constantemente en contra de la producción primaria... En

⁵⁸ Prebisch, R.; *El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas* (mimeografiado), E/CN. 12/89, mayo, 1949. Singer, H. W.; *The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries*, *American Economic Review*, mayo, 1950, pp. 473-485.

⁵⁹ Hicks, J. R.; "An Inaugural Lecture", *Oxford Economic Papers*, junio, 1953, pp. 117-135. Citado por Charles P. Kindleberger en "The Terms of Trade and Economic Development", *The Review of Economics and Statistics*, suplemento, febrero, 1958, núm. 1, parte 2, p. 72.

los años treinta, sólo podía comprarse el 63% de los productos finales de la industria que se compraban en los años sesenta del siglo pasado, con la misma cantidad de productos primarios; o sea que se necesitaba en término medio el 58.6% más de productos primarios para comprar la misma cantidad de artículos finales de la industria.

...No podría comprenderse la razón de ser de este fenómeno, sin relacionarlo con el movimiento cíclico de la economía y la forma en que se manifiesta en los centros y la periferia... Los precios primarios suben con más rapidez que los finales en la creciente, pero también descienden más que éstos en la menguante, en forma tal que los precios finales van apartándose progresivamente de los precios primarios.

...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... En ello está la clave del fenómeno, según el cual, los grandes centros industriales, no sólo retienen para sí el fruto de la aplicación de las innovaciones técnicas a su propia economía, sino que están asimismo en posición favorable y para captar una parte del que surge en el progreso técnico de la periferia.⁶⁰

Esta explicación del deterioro de los términos del intercambio ha sido objeto de severas críticas por parte de algunos economistas. Así, Viner⁶¹ empaña la explicación de Prebisch cuando puntualiza que las comparaciones sobre largos períodos son muy viciadas por el hecho de que los índices de precios usados para los productos manufacturados no ponderan los aumentos de utilidad resultantes del mejoramiento de algunos productos y de la introducción de otros nuevos; por otra parte, si bien los productos son nominalmente los mismos, ellos son incomparablemente superiores en calidad, mientras que las materias primas consideradas en el respectivo índice de precios, en su mayoría no son superiores en calidad, cuando no son inferiores. Ellsworth⁶² analizó con suficiente profundidad el período 1876 a 1933 y concluyó que, en parte, la tendencia es espuria y aun donde es genuina no puede ser explicada por una simple y única relación de precios; aclara que el movimiento descendente no fue uniforme, pero que en él se pueden distinguir tres fases distintas. La primera, que abarca desde 1876 hasta alrededor de 1905 y a la que corresponde

⁶⁰ Prebisch, R.; op. cit., pp. 15-25. Véase también: N. U. CEPAL; *Estudio Económico de América Latina*, 1949, E/CN. 12/164/Rev. 1; cap. III.

⁶¹ Viner, J.; *International Trade and Economic Development* (Glencoe, Illinois), 1952, p. 143.

⁶² Ellsworth, P. T.; "The Terms of Trade Between Primary Producing and Industrial Countries", *Inter-American Economic Affairs*, vol. 10, verano 1956, núm. 1, pp. 47-65.

más de $\frac{1}{3}$ de la declinación total, fue muy espuria, explicable casi enteramente si no en forma completa por la notable caída en los fletes ferroviarios y marítimos. La segunda fase, desde 1913 a 1929, incluye el colapso de los precios en la posguerra y, en particular, el fracaso de los productos primarios en recuperar su nivel de 1913. Aquí distingue una gran expansión de la producción de productos primarios, durante y después de la guerra, reflejando en parte, una exuberante respuesta al incremento de la demanda, en parte los efectos de los programas de restricciones y en parte el impacto de los cambios tecnológicos. La tercera y última fase, 1929 a 1933, conforma parcialmente la explicación dada por Prebisch, aun cuando el cuadro fue complicado y el deterioro de los términos del intercambio seriamente agravado por la respuesta de los proveedores de productos agrícolas (en lugar de disminuir, la producción aumentó), y por la superexpansión previa de la producción de minerales.

Sin embargo, Kindleberger⁶³ al analizar el comportamiento de los términos del intercambio en el curso del desarrollo económico, basándose en los términos del intercambio de Europa Industrial, concluye que

la posición de Singer y Prebisch recibe apoyo de una más completa investigación estadística.

Y agrega:

Sin embargo, esto no apoya la que a mí me parece ser la posición general tomada por los países subdesarrollados, reflejada en los puntos de vista de sus representantes ante las Naciones Unidas, de que sus términos del intercambio deberían estar sujetos a estabilización. . . . A largo plazo los países deberían prestar más atención a la adaptación de sus recursos que a sus términos del intercambio. La continua atención a los términos del intercambio es no sólo una forma de hipocondría económica sino también, de hecho, un síntoma de incapacidad de adaptación.

Meier,⁶⁴ analizando las conclusiones de Kindleberger arriba a idénticos resultados; en cambio, Singer, al considerar la expresión de aquél sobre la necesidad por parte de los países subdesarrollados de prestar más atención a la adaptación de sus recursos y menos a los términos del intercambio, señala que la adaptación de los recursos es un resultado del desarrollo económico e indicio de un país desarrollado. Entonces, el remedio recomendado por Kindleberger sería, virtualmente, un sinónimo de desarrollo económico. Por otra parte, la adaptación de los recursos requiere desarrollo económico, éste a su vez requiere mayores inversiones

⁶³ Kindleberger, Charles P.; op. cit., p. 85.

⁶⁴ Meier, G. M.; Comentario al artículo de Kindleberger: "The Terms of Trade and Economic Development" en *The Review of Economics and Statistics*, suplemento, febrero, 1958, núm. 1, Parte 2, pp. 88-90.

y, por ende, divisas, las que proceden en un 95% de las exportaciones, y éstas son al mismo tiempo, en un 50%, precios de exportación. Y así caemos nuevamente en los términos del intercambio. “Mirando el desarrollo económico y la oferta de numerario miramos también a los términos del intercambio.”⁶⁵ No obstante, Singer encuentra muy significativas las conclusiones de Kindleberger, señalando que “el problema real no está en la relación de productos primarios y manufacturados; está en la relación de países subdesarrollados a países desarrollados...”

Myrdal⁶⁶ acepta que el hecho más importante para sostener la conclusión de que los países céntricos están en posición favorable para captar una parte del fruto que surge del progreso técnico de la periferia es, desde luego, la presión de la población y la existencia de excedente de trabajo en los países subdesarrollados.

Mientras no hay escasez de mano de obra —a un precio que excede sólo por un margen convencional el nivel de subsistencia— las elevaciones en la productividad del trabajo tenderán a transferirse a los países industriales importadores mientras que cualquier elevación en la productividad, semejante, en esos países se conservaría en su totalidad para aumentar la remuneración de sus factores de producción.

A continuación expresa:

Si se llevara más allá el examen en este sentido, hay algunas observaciones generales relativas a las fuerzas y a las condiciones —aparte de la condición general de las economías periféricas de subsistencia en los países subdesarrollados y la presión de la población—, que requeriría un análisis cuantitativo dentro del marco de una teoría dinámica de formación internacional de capital: que en muchas exportaciones los países subdesarrollados están compitiendo con los países adelantados, donde la productividad ha ido aumentando rápidamente, aun, y no en pequeña escala, en la producción de materias primas; que la mayor parte de las empresas extranjeras y del flujo de capital a los países subdesarrollados se han dirigido, y continúan siéndolo, casi exclusivamente al desarrollo de sus industrias de exportación; que, al mismo tiempo, los países industrialmente avanzados han protegido y prestado subsidio a su propia producción de materias primas y particularmente a la agricultura; que un elemento del círculo vicioso del estancamiento económico es la rigidez, que obstaculiza los ajustes a los cambios en los precios relativos del mercado internacional que serían necesarios para explotar las ventajas y eludir las desventajas; que, en todos los niveles del proceso económico, los esfuerzos para la organización monopólica de los mercados tienen que ser mucho más efectivos en los países industrialmente avanzados que en los subdesarrollados; y, más generalmente, que a causa de la pobre-

⁶⁵ Singer, H. W.; Comentario al artículo de Kindleberger: “The Terms of Trade and Economic Development” en *The Review of Economics and Statistics*, suplemento, febrero, 1958, núm. 1, Parte 2, p. 87.

⁶⁶ Myrdal, G.; *Solidaridad o desintegración*, Fondo de Cultura Económica, México, 1956, 1ª ed., pp. 304-315.

za, lo precario de sus estrechos márgenes de cambio, y su necesidad desesperada de conservar muchas exportaciones para poder importar productos de primera necesidad para los consumidores así como bienes de capital para su desarrollo económico, el poder de negociación de los países subdesarrollados ha sido, y sigue siendo, relativamente muy débil.

Estos y otros hechos se deben considerar al tratar de explicar la evolución a largo plazo de los términos del intercambio y, más específicamente, por qué los resultados han sido tan poco satisfactorios para los países subdesarrollados.

A pesar de las críticas formuladas, compartimos la creencia de Kindleberger de que la posición de Prebisch da una penetrante e intuitiva idea del desarrollo de los términos del intercambio en el curso del desarrollo económico. Además, consideramos que cualesquiera que sean los argumentos que se esgriman para explicar por qué los términos del intercambio forman parte del cuadro de pobreza de los países atrasados, la importancia de los mismos para estos países debe ser reconocida.

Baste un ejemplo para confirmar lo expresado: el caso argentino. Según cálculos de la CEPAL, el efecto negativo de los términos del intercambio con respecto a 1925-1929 fue para el período 1953-1957 igual a 27 013 millones de dólares de 1950, cifra equivalente al 8.0% del producto nacional bruto. De haber habido en este quinquenio reciente una relación similar a la de 1925-1929 las exportaciones habrían tenido un promedio anual de 1 535 millones de dólares de 1950 en vez de la cifra de 994 millones registrada en realidad.⁶⁷

Desgraciadamente, hay muy pocos medios para contrarrestar las pérdidas ocasionadas por el deterioro de los términos del intercambio. La única forma en que un país podría lograr compensar o atenuar una caída de los mismos, sería aumentando el volumen de sus exportaciones. Sin embargo, si todos los países productores de materias primas ven deteriorarse su relación de precios del intercambio, y todos tratan de exportar más, entonces, debido a la inelasticidad de la demanda, los precios de sus exportaciones caen todavía más. Ésta es, en parte, una de las razones que han impulsado a los países latinoamericanos hacia la industrialización.

⁶⁷ N. U. CEPAL, *El desarrollo económico de la Argentina*, documento E/CN. 12/429 (mimeografiado), Primera Parte: "Los problemas y perspectivas del crecimiento económico de la Argentina", junio, 1958, pp. 56-59.