
El intercambio asimétrico. El caso de los países emergentes*

Juan Castaingts

El sistema de comercio internacional actual encarna un conjunto de procesos que tienen profundas desigualdades. En apariencia, los intercambios internacionales son igualitarios, ya que el mercado establece un precio por los productos, al cual se ajustan tanto vendedores como compradores pero, atrás de esta apariencia de equidad, se ocultan importantes procesos de diferencia, jerarquía y desigualdad.

Desde que el comercio internacional se instauró como hecho clave en la vida de muchas regiones del mundo, lo que ha prevalecido es un conjunto de relaciones asimétricas: compañías fuertes que compran a pequeños productores débiles, países ricos que no sólo comercian y venden entre países ricos, sino que también lo hacen con países pobres, regiones de alta tecnología que intercambian productos con regiones atrasadas tecnológicamente, etc. Pero las anteriores son únicamente las desigualdades más visibles ya que detrás de ellas, como veremos en este capítulo, se esconden otras que son más importantes.

Sin embargo, el comercio internacional actual, vive cambios que son vitales. De hecho, el comercio de hoy día ya no se parece para nada al que se realizaba hace 20 o 30 años. Algunos de los principales cambios son los siguientes:

1. El comercio norte-sur, es decir, el que se realiza entre los países ricos y los países pobres, se encuentra en plena decadencia y lo que se desarrolla básicamente es el comercio norte-norte. El comercio fundamental es el que se hace entre países pertenecientes a la triada dominante: TLC, Unión Europea y Japón (con tigres y dragones).
2. Ha surgido un nuevo conjunto de países denominados “emergentes” para los cuales, el comercio internacional es creciente y tiende a cobrar fuerza en todo el mundo. Se trata de países que, sin haber logrado salir del subdesarrollo, han alcanzado nive-

* Publicado en *Los sistemas comerciales y monetarios en la triada excluyente*. México: UAM/Plaza y Valdés, pp. 129-144.

les de industrialización más o menos importantes, han logrado establecer en su territorio algunas zonas industriales que generan lo que hoy se denomina ventajas competitivas, cuentan con mano de obra calificada e infraestructura de comunicaciones. Estos países son, en América Latina: México, Brasil, Argentina y Chile; en Asia: China, India, los tigres y los dragones; en Eurasia podemos encontrar a Turquía. No es el caso mencionar a los países retardados de Europa que tienen un papel especial, lo mismo que algunos de los viejos países socialistas, pero sí conviene tener en cuenta que en África, no existe ningún país con estas características.

3. El comercio internacional es actualmente en buena medida, un falso comercio, ya que no se trata de las transacciones que se dan en un mercado y por la fijación de un precio. Se trata de las adquisiciones de partes e implementos que las compañías que se dedican al ensamblaje del producto final, adquieren de sus propias filiales que se encuentran esparcidas por todo el mundo y que producen para ellas. Es como si se considerara comercio a la producción que un departamento de una empresa entrega a otro departamento para la realización de la producción de tal empresa. Son transacciones internas a las empresas que no se rigen por las leyes del mercado, sino por las estrategias y los intereses de la empresa. En el mundo actual este tipo de transacciones cobra cada vez mayor importancia. Las industrias de mano de obra o maquiladoras como se les llama en México, son el objeto de estudio de un capítulo especial de este libro.

Este capítulo no tiene la intención de estudiar todas las formas de comercio o de transacciones entre empresas existentes hoy día, sólo busca trabajar algunos aspectos específicos del intercambio que se da entre los países denominados emergentes y los países ricos. Se trata en especial, de estudiar las condiciones de lo que se denomina el intercambio asimétrico.

El intercambio asimétrico tiene dos herencias teóricas importantes: la denominada teoría del intercambio desigual y la teoría de Raúl Prebisch sobre el deterioro de las relaciones del intercambio.

La teoría del intercambio desigual fue estudiada en la década de los setenta por A. Emmanuel, Oscar Braun, Samir Amín y otros. Todos ellos plantearon el problema e hicieron importantes contribuciones. Desgraciadamente, la discusión si bien tuvo elementos muy fructuosos, también es cierto que por ideologizarse, tendió a desviaciones y sesgos importantes. Además en la época, los economistas

apenas comenzaban a utilizar los elementos del álgebra lineal que requería el tratamiento del fenómeno y en ese momento, a pesar de que el acervo matemático disponible hubiese permitido resolver algunos de los problemas planteados tales como: la dinamización de las matrices de insumo producto, el progreso tecnológico, la inclusión de diversos tipos de calificación por parte del salario, la diferenciación de tasas de ganancia y de tasas salariales en un solo país, etc., no se resolvieron tales problemas, ya que el debate se abandonó antes de que hubiese maduración en el análisis del tema. Estas teorías también se basaron en lo que, en la época, se denominó el problema de la “transformación de valores en precios de producción”.

Es indispensable aclarar que en el libro que presentamos, no se toma en cuenta este planteamiento ya que no se parte del concepto de valor; sólo se toman en cuenta las distintas condiciones de formación de precios entre los países ricos y los pobres y con ello se establecen las asimetrías negativas para los segundos. Como no se trata de un problema de transformación de valores en precios de producción, una de las causas por las que lo hemos denominado como intercambio asimétrico, es que en éste existen diferencias substanciales con el enfoque del denominado “intercambio desigual”.

La segunda herencia teórica proviene de los análisis sobre el deterioro de las relaciones del intercambio, desarrollado sobre todo por Raúl Prebisch, Celso Furtado y la denominada Escuela de la CEPAL. Estos trabajos tuvieron inicialmente, un elevado seguimiento y luego, simplemente tendieron al abandono. Nosotros creemos que en esos análisis aún hay mucho que rescatar para la comprensión del mundo moderno y por ello, el deterioro de las relaciones del intercambio, es uno de los elementos que integra el intercambio asimétrico.

De los análisis sobre el intercambio desigual y sobre el deterioro de las relaciones de intercambio, se puede seguir aprendiendo y reconocemos la labor pionera y fundamental que se realizó para presentar, tratar y desarrollar algunos aspectos clave del problema que hoy día se deben retomar. En todo caso, e independientemente de que la herencia teórica es importante, la base fundamental para el estudio de lo que hemos denominado intercambio asimétrico, es nuestro análisis y la reflexión de muchos años al seguir de cerca el caso de México y de forma un poco más lejana, el caso de Brasil, Argentina y de otros países denominados emergentes. Fue a partir de la necesidad de comprender esta experiencia, que retomamos algunos operadores lógicos provenientes de la herencia teórica. El método seguido fue inductivo, las necesidades de comprensión de la práctica nos condujeron a seleccionar y rechazar algunos elementos

teóricos, así como agregar algunos otros y configurar una nueva arquitectura analítica que se apegase a los fenómenos de la sociedad actual.

En esta parte del libro se presenta una versión literaria y, en el apéndice se desarrolla un modelo matemático sobre algunos casos del intercambio asimétrico. Hemos clasificado al intercambio asimétrico en cinco categorías: *a)* las provenientes de desigualdades tecnológicas y salariales; *b)* las provenientes de la estructura económica (monopolio y dinero); *c)* las provenientes de la estructura social (corrupción y dominio cultural); *d)* las provenientes generadas por el autoreforzamiento de círculos viciosos y virtuosos; y *e)* el efecto *boomerang* del intercambio asimétrico.

A. El intercambio asimétrico proveniente de asimetrías tecnológicas y salariales

En el interior del sistema complejo actual de comercio internacional, sigue prevaleciendo un conjunto amplio de procesos de desigualdad. Presentaremos fundamentalmente el caso de los países emergentes, no sólo porque México se encuentra entre ellos, sino porque cada día cobran más importancia atendiendo a su crecimiento y por el hecho de que su desarrollo es tan inestable, que no está ajeno a la presencia de las profundas crisis económicas que han sacudido al mundo. Las crisis de los últimos años ya no se han generado en los países desarrollados (la última que se presentó en ellos fue la crisis bursátil de octubre de 1987), sino en los países denominados emergentes. Estas crisis han recibido denominaciones muy simpáticas como “efecto tequila”, “efecto dragón”, “efecto samba”.

Veamos algunos de los principales elementos que determinan los intercambios desiguales.

a) Asimetrías tecnológicas

Independientemente de que los países emergentes hayan alcanzado cierto grado de desarrollo tecnológico y de que en algunos de ellos se realizan incluso innovaciones importantes, se trata de países que aún se encuentran muy lejos del nivel tecnológico y del ritmo de innovación de los países ricos. En general, aunque con excepciones muy importantes como veremos al final del artículo, estos países venden a los países desarrollados productos que contienen menos tecnología y más mano de obra que los que reciben de ellos.

Hay un intercambio desigual tecnológico ya que, por efecto del uso de tecnologías más intensivas en mano de obra, los productos que muchas veces son los mismos, se intercambian al precio de mercado, pero los productos surgidos de los países emergentes tienen una mayor cantidad de trabajo que los provenientes de los países desarrollados. De esta forma, para obtener una unidad cualquiera de un producto, se tiene que trabajar más en los países emergentes que lo que se hace en los países ricos. Una unidad de trabajo, inclusive cuando tienen la misma calificación, tiene más capacidad de compra en los países ricos que en los pobres. Existe lo que podríamos denominar una *renta tecnológica*, en favor de los países ricos.

Desde el punto de vista tecnológico también existe otra desigualdad importante. Los países emergentes no producen ni máquinas-herramienta, ni muchas materias primas e implementos, ni generan importantes innovaciones tecnológicas. En relación a las máquinas-herramienta y las materias primas e implementos, la consecuencia es que todo crecimiento del país emergente conduce a una importación masiva de los mismos y por ende, a un fuerte desnivel en la balanza comercial (el caso actual de México), y en relación a las innovaciones, por el hecho de que no disfruta de las rentas provenientes de las mismas.

b) Asimetrías salariales

Muchas veces los productos que se ofrecen a los países desarrollados son los mismo que los que ahí se producen y por eso, en términos de dólares, son productos que tienen el mismo precio, mismas calidades y, su única diferencia proviene de la diferencia tecnológica con que son producidos. Como la tecnología de los emergentes es más atrasada y dado que el precio de los productos es el mismo, tiene en consecuencia, que haber algún punto en el que se compense ese aspecto desfavorable. Lo primero que hay que observar es que dicha compensación no puede tener como origen una menor tasa de ganancia en los países emergentes, ya que la inversión se realiza en los lugares en donde la tasa de ganancia es más alta y por ende, si la tasa de ganancia fuese más baja no habría producción de tales productos en los países emergentes. Por eso la desventaja es doble, no sólo se tienen tecnologías más atrasadas, sino también hay que pagar tasas de ganancia más elevadas para que la inversión se pueda realizar en los emergentes. Es evidente que esta compensación sólo se puede realizar por dos vías: menores salarios que los que se pagan en los países desarrollados e impulsos gubernamentales como

son la exención de algunos impuestos, facilidades de infraestructura, etcétera.

Lo anterior indica que la producción de bienes y servicios en los países emergentes únicamente se hace posible por la existencia de bajos salarios. Este hecho no sólo significa la presencia de intercambio desigual: se intercambian productos con contenido de altos salarios contra productos que contienen bajos salarios. No solamente hay un intercambio desigual en trabajo, también hay un intercambio desigual en salarios; los productos de los países desarrollados tienen menos trabajo y más salarios (por los salarios elevados que ellos pagan) contra los mismos productos que tienen más trabajo y menos salarios.

B. El intercambio asimétrico proveniente de la estructura económica

a) El dominio de grandes grupos monopólicos

El comercio internacional es un espacio en el cual se expresa con mucha fuerza el poder de los monopolios. Todo un proceso de prácticas comerciales como son la fusión, la adquisición, la puesta fuera de combate de los oponentes (por quiebra), etc., ha conducido a que unas cuantas firmas tengan el control de las ramas clave del comercio internacional.

F. Chesnais¹ presenta algunas cifras claras con relación a la concentración y dominio de las grandes empresas sobre la producción mundial. En automóviles en 1984, 12 empresas controlaban 78%; en neumáticos, 6 empresas controlaban 53%; para el material médico, 7 empresas 90% y así para varias ramas de la producción que son clave en materia de intercambios comerciales.

Lo que interesa señalar en esta sección, no es tanto la existencia de monopolios y oligopolios (ya que ésta es una realidad muy conocida), sino que la existencia de mercados controlados conducen a un sistema de formación de precios en los cuales los productores no multinacionales provenientes de los países periféricos, resultan necesariamente afectados.

¹ Francois Chesnais, *La Mondialisation du Capital*, París, Syros, 1994, p. 74.

Tanto el monopolio como el oligopolio tienen al menos, dos repercusiones: la primera, es que los precios generalmente resultan más elevados que en condiciones más competitivas; y la segunda, proviene del control de las cantidades vendidas en las que los grandes grupos se aseguran la parte de león.

Aunque hoy día existen algunas empresas de origen local (de los países emergentes) que ejercen una fuerte influencia en los mercados internacionales, el grueso de las empresas monopólicas y oligopólicas pertenecen a los países ricos. Además, estas grandes e influyentes empresas, suelen localizarse en los países tigres o dragones, ya que hay muy pocas de ellas en América Latina. Por esta razón, el comercio internacional se da en condiciones completamente asimétricas. De un lado grandes empresas generalmente de tipo oligopolio y del otro (en los países emergentes), pequeñas empresas. De esta manera la fijación de precios y el control de mercados es favorable a las empresas de los países ricos, éstas son fijadoras de precios, mientras que la mayoría de las empresas de los países emergentes son tomadoras de precios.

Además, las empresas de los países emergentes, cuando no son de multinacionales establecidas en su territorio, se tienen que adaptar a las condiciones de mercado existentes en los países ricos a donde quieren vender. Hay que recordar que el comercio entre los países emergentes es muy bajo y que el interés de éstos es vender en los países ricos. De esta manera, estas empresas entran a mercados que son dominados por monopolios y se tienen que ajustar a sus condiciones.

De un lado, empresas que se ajustan a precios establecidos; del otro, empresas que fijan precios. Es natural que haya un diferencial de precios favorable a los oligopolios y desfavorable a las empresas en competencia.² Este diferencial de precios, es un intercambio desigual y es diferente del que hemos denominado intercambio desigual tecnológico o social.

b) El contar con monedas subordinadas

Las relaciones monetarias son otra fuente importante de desigualdades en materia de comercio internacional. En términos moneta-

² Cuando en este libro nos referimos a empresas en competencia, no se hace ninguna referencia a la situación de la denominada "libre competencia" que viene en libros de economía, sino al simple hecho de que existen empresas que no tienen ningún poder para fijar ni precios ni cantidades ni calidades en los mercados.

rios hay una diferencia clave entre los países industrializados y los países emergentes. En los primeros, existe una sola moneda; en los segundos, existen dos monedas: la moneda local y débil y la moneda fuerte que es generalmente el dólar, aunque el yen y el marco también pueden jugar el papel preponderante en algunas zonas del planeta.

Hasta antes de la última crisis asiática se podía pensar que, al menos, algunos de los tigres o de los dragones contaban con monedas sólidas y que no dependían del dólar. Desgraciadamente, los hechos mostraron que se trata de sistemas monetarios parecidos a los de América Latina en los cuales, la moneda local domina el circuito monetario de mercancías y servicios, mientras que la moneda dominante tiene una fuerza especial como medida del valor y reserva del valor en el tiempo en los circuitos monetarios bursátiles y financieros.

En los países desarrollados, aunque no sean el centro de la triada internacional (EUA, Japón y Alemania), sus monedas tienen fuerza en sí mismas y su valor depende fundamentalmente, de sus relaciones económicas internas; además, en sus circuitos monetarios bursátiles y financieros también dominan sus monedas locales en términos de medida y reserva de valor. Es cierto que sus monedas también están sujetas a especulaciones y a sus relaciones comparativas con las de los otros países desarrollados y que por ende, viven una cierta inestabilidad, pero tal es el caso del sistema monetario internacional existente. Lo que se quiere subrayar es que en cada país industrializado sólo hay una moneda dominante, a diferencia de los países emergentes en los que siempre hay la coexistencia de dos monedas.

La coexistencia entre dos monedas (una dominante y otra dominada) siempre es difícil, ya que entre ellas no puede haber una relación estable perdurable. No se trata aquí de estudiar los sistemas monetarios con dobles monedas,³ sólo interesa resaltar las consecuencias que se tienen en materia de intercambio desigual.

La primera consecuencia es que en los países con doble moneda, las tasas de interés suelen ser más elevadas que en los países con una sola moneda. La causa es sencilla: en los países con doble mone-

³ Véase al respecto: Juan Castaingts “La coexistencia de un peso débil y un dólar fuerte” en *México: economía, mito y poder*, Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, México. Pierre Salama y Pan A. Yotopoulos, *Financial Crisis and the Benefits of the Midly Repressed Exchange Rates*, inédito, presentado en un coloquio en México a mediados de enero de 1998.

da, las tasas de interés incluyen una doble prima de riesgo que no existe en los países con una sola moneda. La primer prima de riesgo proviene del valor de los activos bursátiles y financieros del propio país; dado que estos activos se denominan en moneda local, cualquier deterioro de la moneda local, afecta el valor de los activos medidos en moneda fuerte, y dado que es en términos de la moneda fuerte que se valorizan los activos, toda depreciación de la moneda, implica un deterioro del valor de dichos activos y, para protegerse contra tal eventualidad, los tenedores de dichos activos reclaman una prima de riesgo. La segunda prima de riesgo proviene de los flujos de capital internacional que acuden a dichos países y que en los últimos años, han sido muy abundantes; para que los extranjeros acepten comprar títulos de los países emergentes piden una prima de riesgo contra posibles devaluaciones de la moneda local, primas que en épocas de crisis monetarias, suelen ser muy elevadas.

La segunda consecuencia es que, al menos en América Latina las empresas que producen internamente y venden la mayor parte de su producción al exterior no son la mayoría y por tanto, el grueso de las empresas produce y vende una parte de sus productos para el mercado interno. Como ya se vio al presentar el intercambio desigual tecnológico, las empresas de los países emergentes dependen en mucho de las importaciones y así, una parte importante de su producción la realizan en moneda local, pero tienen que pagar otra parte importante de sus compras en moneda dominante y, por eso, toda posible devaluación se hace muy costosa en términos del pago en divisas a proveedores. Este hecho proveniente de la doble moneda, encarece la producción interna.

De esta forma, tanto las primas de riesgo que hacen más elevada la tasa de interés, como el pago en moneda dura a una parte importante de sus proveedores, tienden a hacer que la producción interna se encarezca con costos que no existen en los países desarrollados. Como las mercancías son las mismas y por ende, los precios en dólares (o moneda dominante) se determinan en el exterior, el mecanismo que tienen nuevamente los empresarios para sobrepasar sus costos financieros más elevados, es el de reducir salarios y así, se tiene nuevamente (ahora por razones financieras) un nuevo caso de intercambio desigual de productos con altos salarios hacia productos con bajos salarios.

C. El intercambio asimétrico proveniente de la estructura social

a) El intercambio asimétrico por corrupción

Cuando se habla de las transacciones internacionales se suele establecer que éstas se realizan en función de los mercados. Está claro que con la palabra mercado se incluyen las transacciones dominadas por monopolios y oligopolios, pero hay otra forma de dominio de los precios y las cantidades que no son mercantiles, tal es el caso de las comisiones, pagos a funcionarios, pagos a empresarios cuyo único objeto es el logro de una compra o la venta, la fijación de las cantidades vendidas y el precio estipulado.

Se trata de todos los mecanismos de tipo corrupto que se usan para inducir a un cliente a comprar algo, a preferir un proveedor determinado o a aceptar un precio mayor que el de los mercados, etc., por medio de distintos pagos y que en México, por ejemplo, tienen el coloquial nombre de “mordida” y que en las empresas se les suele denominar con el púdico nombre de “gastos comerciales externos”.⁴

El hecho es que en la corrupción también el intercambio es desigual, ya que en general, las grandes empresas de los países ricos son las que ponen los productos y el dinero que corrompe y los países atrasados, en este caso los emergentes y todos los demás, ponen los funcionarios corruptos.

El caso de las ventas de armas es el más conocido, pero también hay muchos ejemplos de corrupción cuando se trata de realizar instalaciones de infraestructura de diversa índole, de venta de maquinaria y equipo no solamente a los gobiernos, sino también a las empresas privadas de los países subdesarrollados.

El acontecimiento mexicano en que se importó maíz de Irlanda que estaba contaminado por radioactividad y que por consiguiente, implicaba altos peligros de cáncer y mortalidad, conduce a pensar que no hay límites en la realización de este tipo de criminalidad.

Son más conocidos los hechos de corrupción gubernamental, pero no se extraña la posibilidad de que en empresas privadas los gerentes de compras prefieran tales productos que, sin ser los más

⁴ Así los denominó el director de relaciones internacionales de un grupo privado, para el cual “tales retribuciones son moneda corriente incluso, es la ley del mercado.” *Le Monde*, 14 de marzo de 1998, p. 2.

adecuados para sus compañías, son los que les producen una mayor cantidad de dinero corrupto para sus bolsillos.

En el último caso francés sobre la venta de barcos de guerra a Formosa en el que, según la declaración del Presidente de la Corte Constitucional, se entregaron en “mordidas” alrededor de 500 millones de dólares, asunto en el cual el gobierno estaba informado, revela que las empresas de los países ricos tienen el apoyo de sus gobiernos para este tipo de operaciones ilícitas.

Es difícil, aunque no imposible, que las empresas de los países emergentes corrompan a funcionarios públicos o gerentes de empresa, para poder realizar sus ventas, por la simple razón de que ni su dimensión ni sus relaciones públicas, les permiten alcanzar esta posibilidad.

Aquí se trata de un intercambio desigual con repercusiones profundamente negativas para los países que aceptan las ventas corruptas. En primer lugar, tienen que pagar un precio mucho más elevado (se habla de 15% en general, aunque se señala que puede alcanzar hasta 40%) por los productos, ya que el pago de la corrupción casi nunca lo absorben las empresas que venden, sino los compradores, los usuarios o los impuestos de los países que compran. En segundo lugar, los países o las empresas que compran, se encuentran con materiales que muchas veces ni siquiera necesitan o en el mejor de los casos aunque los requieran no se adecuan correctamente a las necesidades y siempre son más caros de lo marcado por el mercado, eso conduce a que la infraestructura construida no tiene ni el precio ni la calidad requerida, con lo que los costos de producción aumentan y la competitividad de las empresas ahí localizadas se reduce. En tercer lugar, tratándose de las empresas, estas compras les restan competitividad en el sistema internacional. En cuarto lugar, estas prácticas son un magnífico caldo de cultivo para que se siga desarrollando la corrupción existente en muchos de los países pobres.

Del lado de los países ricos, los beneficios son importantes. Muchas veces se deshacen de esta manera de materiales o implementos de guerra que ya son inservibles para ellos. Las ventas logradas por corrupción hacen aumentar el volumen de la producción de las empresas y de esta manera, conseguir economías a escala que las hacen más competitivas. Finalmente, en la producción de tales materiales hay una ocupación de mano de obra. Debido a la existencia de ventajas tan claras, algunos gobiernos de los países industrializados, son copartícipes con las empresas de tales prácticas corruptas. El problema es que ello implica fuertes desventajas para los países compradores y para sus habitantes.

La corrupción es sin duda alguna, otra fuente importante de intercambio desigual.

b) El dominio cultural en la valorización del producto

Hoy día para muchos productos, cuentan tanto la calidad como la imagen y la marca de los mismos. Es cierto que la importancia de la imagen y de la marca es más válida para productos de consumo final que para implementos productivos de alta y sofisticada tecnología, pero el cuidado que ponen muchas empresas que fabrican implementos de alta tecnología en su imagen de marca, muestra que aun en estos casos la marca y la imagen tienen un papel que jugar.

Actualmente se habla mucho de “productos con alto valor agregado” para referirse a la elaboración de bienes y servicios que dejan un elevado excedente cuando, al precio de venta, se le reducen los costos de fabricación (sin tomar en cuenta los salarios). En general, se hace la relación de alto valor agregado con los productos de alta tecnología, pero este hecho es sólo una verdad a medias, ya que no todos los productos de alta tecnología generan alto valor agregado.⁵ De hecho, una de las fuentes más importantes del valor agregado es la imagen y la marca del producto; algo que se produce con bajos costos pero que goza de una buena imagen y marca, se puede vender lo bastante caro como para que se genere un elevado valor agregado que, como ya lo mencionamos, es la diferencia entre el precio y el costo unitario sin salarios.

El contar con una buena imagen y una buena marca implica penetrar al imaginario social en torno del consumo. El imaginario social sobre el consumo y el confort es algo mucho más complejo que la relación aislada de un conjunto de imágenes de empresas y marcas de productos; es una concepción de la vida, es todo un conjunto de acervos sociales de conocimiento, es la existencia de referencias sociales de sentido, es una estructura de símbolos y signos, pertenecientes al lenguaje o relaciones simbólicas no pertenecientes a la lengua, que se estructuran para dar sentido, para valorar el deseo, para establecer valores de todo tipo, para canalizar y configurar emociones en fin, para definir y orientar la acción.

⁵ Krugman muestra claramente que en EUA, la producción de cigarrillos, la refinación de productos del petróleo y la construcción automotriz, que están lejos de ser ramas de alta tecnología, tiene un valor agregado sensiblemente superior al de las ramas de aeronáutica o electrónica que sí son consideradas como de alta tecnología. Paul R. Krugman: *La mondialisation n' est pas ocupable*, París, La Découverte, 1998.

El dominio de imágenes y marcas que ejercen las grandes empresas multinacionales, se realizan en el interior de un dominio cultural mucho más vasto y profundo. Es la jerarquía de unas cuantas culturas sobre todas las demás del mundo, es presentar como valorable y deseable una forma de ser y una forma de ver el mismo, una forma de comportamiento que se vive y se piensa como superior a todas las demás, es el sentimiento de inferioridad cultural de los habitantes de los países pobres frente a las culturas que, por los medios masivos de comunicación (sobre todo la TV y el cine), le llegan y lo bombardean continuamente. En el interior de este dominio y esta jerarquía cultural impuesta y aceptada, vivida como “natural” por dominantes y dominados, es donde se inscriben los elementos de las imágenes de empresas y empresarios y las marcas de productos y, naturalmente, se valorizan en la misma relación de orden que la cultura de donde ellas provienen.

Por eso, en los países subdesarrollados, las imágenes y marcas suelen tener un valor elevado aún antes de aparecer. De esta manera, los productos y servicios generados en culturas que se consideran inferiores, tienen una baja valoración social y mercantil frente a los productos y servicios provenientes de las culturas dominantes. El dominio cultural de los EUA se traduce en la producción de bienes y servicios de “alto valor agregado”; la cultura en el mundo actual, es parte importante del sistema mercantil.

De esta manera, el control del imaginario social se traduce en una fuente de intercambio desigual doble. En primer lugar, porque lo producido por las culturas de los países emergentes o en los atrasados, tiene poca valoración frente a la alta valoración de los productos generados en las culturas de los países dominantes; por ejemplo, las bellas artesanías, obras artísticas, productos alimenticios, prendas de vestir, etc., hechas en los países subdesarrollados se cotizan a precios inferiores a las realizadas por los artesanos de EUA o europeos y lo mismo sucede con el diseño, productos alimenticios, etc. En segundo lugar, en los países atrasados se tienen que producir mercancías y diseños que no han surgido de sus propias culturas, hecho que no sólo provoca una disociación entre la estructura productiva y la estructura de consumo del país en cuestión, sino que además hay que pagar un conjunto de derechos y regalías (que suelen ser muy caros), que inflan los costos de producción y que en condiciones de economía abierta, suelen cubrirse por medio de mantener bajos los salarios.

El control del imaginario social en la cultura del consumo, conduce a la existencia de “rentas culturales y rentas de marca y de imagen”.

D. El efecto boomerang del intercambio desigual

Se puede decir en síntesis, que bajo la apariencia de intercambios equitativos determinados por el mercado, se esconden profundas desigualdades y asimetrías.

El intercambio desigual que se ha analizado es una de las causas importantes que explica el por qué en los países emergentes, el crecimiento del ingreso no va acompañado de una mejoría de los trabajadores, sino que casi siempre, el crecimiento conduce a una polarización mayor en la distribución del ingreso, ya que las condiciones del comercio internacional obligan a las empresas que operan en los países emergentes a mantener los salarios bajos. No sólo hay un intercambio desigual, sino que éste obliga a salarios bajos en los países emergentes y en los países subdesarrollados no emergentes conducen a salarios de miseria. Bajo las condiciones actuales todo crecimiento tiende a ser fragmentador con muy pocas posibilidades de una mejoría de vida para el grueso de la población de tales países.

El problema es que, si bien es cierto que estas desigualdades tendieron a beneficiar a una parte importante de la población de los países ricos, hoy día ya no es el caso. Como lo ha señalado con acierto P. N. Giraud,⁶ hoy día existen países capaces de usar altos niveles de tecnología y salarios muy bajos, de tal manera que lo que antes era de producción exclusiva de las regiones diamante de los países ricos, hoy se pueden producir en los países emergentes de bajos salarios y con posibilidades de alta tecnología y así los bajos salarios que genera el intercambio desigual repercuten en desempleo en los países ricos. No es casualidad que en casi todos los países del mundo actual, la tendencia a una distribución del ingreso cada vez más negativa sea una regla generalizada. Los beneficiarios del intercambio desigual son sólo una pequeña minoría.

⁶ Pierre-Noël Giraud, *L'inégalité du Monde*, Folio Actuel, París, Gallimard, 1996.

Lecturas Básicas II. Contexto cultural, social y económico de México y América Latina es un material de uso exclusivamente interno, de aplicación didáctica y sin fines de lucro. Se publica bajo la responsabilidad de la Coordinación del Tronco Interdivisional a cargo del Dr. Fernando Mora Carrasco. Tipografía: Ana Silvia Acosta Rodríguez, Reyna del Carmen García Zamudio, Ana María Ortiz Sánchez. Para su composición se utilizó tipografía Book Antiqua de 12, 10 y 9 puntos. Impreso en cartulina couché de 250 gr (portada) y papel bond de 44 kg (interiores). Tiro: 1 000 ejemplares. Impreso en los talleres de la señora Lucía Corral González, sito en Cerrada de Cotopaxi 5b, Col. Volcanes, Del. Tlalpan, C.P. 14440, México, D.F. Febrero de 2004.