

PROCESO Y TENDENCIAS DE LA GLOBALIZACIÓN CAPITALISTA¹

*La mercancía en sí y para sí está por sobre cualquier
barrera religiosa, política, nacional y lingüística.
Su idioma universal es el precio, y su comunidad
el dinero. Pero, en la medida en que se desarrolla
la moneda universal en oposición a la moneda
nacional, el cosmopolitismo del poseedor de
mercancías se convierte en creencia, en la razón
práctica contrapuesta a los prejuicios tradicionales
de la religión, de la nación, etc., que obstaculizan el
intercambio material entre los hombres.*

Marx, *El capital*, I²

El proceso mundial a que ingresamos a partir de la década de los ochenta, y que se ha dado en llamar de *globalización*, se caracteriza

¹ Extraído de Ruy Mauro Marini y Mária Millán (coords.), *La teoría social latinoamericana*, t. IV: *Cuestiones contemporáneas*, México, UNAM, FCPys, CELA, 1996, pp. 49-68.

² Traducción libre del texto correspondiente al ítem III, letra c, del capítulo 1 del libro I de Karl Marx, *Le capital. Oeuvres*, París, NRF, t. I, p. 413, editado por Maximilien Rubel. Este pasaje no figura en las ediciones del Fondo de Cultura Económica y Siglo XXI.

por la superación progresiva de las fronteras nacionales en el marco del mercado mundial, en lo que se refiere a las estructuras de producción, circulación y consumo de bienes y servicios, así como por alterar la geografía política y las relaciones internacionales, la organización social, las escalas de valores y las configuraciones ideológicas propias de cada país. La globalización se trata, sin duda, de la transición a una nueva etapa histórica, cuyos resultados apenas empiezan a ser vislumbrados, y de modo ciertamente insuficiente, dado que apenas comienza, dejando todavía fuera de su alcance a la mayoría de la población de África, porciones considerables de Asia e incluso parte de nuestra América Latina. Pero, en su movimiento envolvente, ha establecido ya avanzadas en todo el planeta.

Un primer aspecto que conviene destacar en dicho proceso es la magnitud de la población involucrada en su desarrollo. En los grandes momentos que la precedieron —la formación de los grandes imperios basados en el *modo de producción asiático* y la era romana; la polarización ideológica y, en algunos casos, política, del mundo cristiano en torno a unos pocos centros, en la Edad Media; a partir del siglo XVI, la expansión comercial y luego productiva y financiera del capitalismo, a la cual correspondió la formación de los Estados modernos; la creación del campo socialista— no se llegó, en ningún caso, a superar los mil millones de personas, y frecuentemente el número siempre estuvo muy por debajo de éste. Hoy son casi 6.000 millones de personas que comienzan a ver alteradas en cierto sentido sus condiciones materiales, sociales y espirituales de vida, lo que constituye un fenómeno sin precedentes.

Un segundo aspecto que debemos considerar es la aceleración del tiempo histórico. Hagamos a un lado el ejemplo fácil, por conocido, del relativo inmovilismo de las sociedades antiguas, determinadas esencialmente por su carácter agrario y una división elemental del trabajo,³ y aun el ya más rápido desarrollo de las

³ “Aquellas antiguas y pequeñas comunidades indias, que en parte todavía subsisten, se basaban en la posesión colectiva del suelo, en una combinación directa

sociedades burguesas, cuyo prototipo, Inglaterra, necesitó más de un siglo para traducir en el plano político lo que el capital había comenzado a construir en el siglo XVI, y cerca de tres siglos más para dejar de ser una economía agraria.⁴ Mencionemos tan sólo la difusión en gran escala de la industria manufacturera más allá de los grandes centros capitalistas existentes a principios de este siglo y la generalización del proceso de urbanización, que comenzó en la década de 1920, teniendo a la ex Unión Soviética y a los países de América Latina a la vanguardia para llegar, en poco más de medio siglo, a convertir a la primera en una superpotencia y a ubicar a los países latinoamericanos de mayor desarrollo relativo en los primeros escalones de las economías industrializadas y urbanas del mundo.

Un tercer aspecto reside en la enorme capacidad de *producción* que está en juego. En efecto, la producción global de bienes y servicios, que en 1980 era de 15,5 billones de dólares (en dólares de 1990), alcanzó 20 billones en 1990 (más de dos tercios concentrados en los siete países más industrializados). Esto significó un incremento de 4,5 billones de dólares en los años ochenta, suma superior al valor total de la producción mundial de 1950. En otras palabras, el crecimiento de la producción en una sola década superó todo el que se había verificado hasta la mitad del

de agricultura y trabajo manual y en una división fija del trabajo que, al crear nuevas comunidades, servía de plano y de plan [...] La sencillez del organismo de producción de estas comunidades que, bastándose a sí mismas, se reproducen constantemente en la misma forma y que al desaparecer fortuitamente vuelven a restaurarse en el mismo sitio y con el mismo nombre, nos da la clave para explicarnos el misterio de la *inmutabilidad* de las *sociedades* asiáticas, que contrasta de un modo tan sorprendente con la constante disolución y transformación de los Estados de Asia y con su incesante cambio de dinastías. A la estructura de los elementos económicos básicos de la sociedad no llegan las tormentas amasadas en la región de las nubes políticas". Karl Marx, *El capital*, México, Fondo de Cultura Económica, 1946-1947, t. I, pp. 290-292.

⁴ La revolución de 1640 da la señal de partida para la adecuación de la superestructura jurídico-política a la base socioeconómica que se venía gestando, y conduce al compromiso de 1688-1689, cuando queda definitivamente establecida la monarquía constitucional de corte burgués. La población urbana sólo supera a la población rural en 1851, en Inglaterra; cfr. E. J. Hobsbawm, *A era das revoluções, 1789-1848*, Río de Janeiro, Paz e Terra, 1982, 4ª edición, p. 27.

siglo XX.⁵ Señalemos que entre los 100 principales productores, 47 eran corporaciones transnacionales.⁶

Finalmente, un cuarto aspecto digno de mención consiste en la profundidad y rapidez que comienzan a presentar esas transformaciones. Ello se debe, en una amplia medida, al grado creciente de urbanización que caracteriza a las sociedades contemporáneas: la concentración demográfica acelera la transmisión de conocimientos, uniformiza comportamientos, homogeneiza formas de pensar. Pero, sobre todo, es resultado de la revolución que se está operando en materia de comunicación, la cual aumenta la velocidad de circulación de mercancías, servicios, ideas y, *primus inter pares*, de dinero, con lo que se compra casi todo eso. El mercado financiero único que está en vías de constitución y que funciona prácticamente sin interrupción, movilizándolo —sólo en la categoría del llamado “capital errante” o, más precisamente, especulativo— 13 billones de dólares,⁷ es un buen ejemplo del alto grado de internacionalización del capitalismo contemporáneo.

DE LA DIFUSIÓN DE LA INDUSTRIA A LA GLOBALIZACIÓN

Captar la especificidad de la globalización exige conocer las características de las condiciones que la han preparado. A partir de los años cincuenta, el parque industrial en regiones como América Latina fue ampliado y desdoblado en nuevas ramas productivas (la automotriz, por ejemplo) gracias a la importación de equipos, cuyo ingreso se contabilizaba en términos monetarios, lo que permitía flexibilizar los rígidos límites existentes en la balanza de cuenta corriente respecto a la disponibilidad de divisas.

⁵ L. R. Brown, presidente del Worldwatch Institute, “A nova ordem mundial”, en *Boletim de Conjuntura Internacional*, Brasilia, Ministerio de Economía, Hacienda y Planeación, 1992, pp. 42-43.

⁶ Según la última relación decenal de *The Conference Board*, conocido centro empresarial norteamericano de investigación. Cfr. *Comércio Exterior*, Río de Janeiro, enero de 1992.

⁷ Según cálculo hecho en 1994 por el BIS. Cfr. *Exame*, Río de Janeiro, 29 de marzo de 1995.

El fenómeno obedecía a una doble determinación: por un lado, la velocidad de la innovación tecnológica en los centros volvía rápidamente obsoletos equipos que no se encontraban todavía amortizados, lo que hacía atractiva su transferencia a los países más atrasados, donde podían seguir siendo utilizados; por otro, la protección tarifaria o la imposición de cuotas de importación en estos últimos (aunada a las facilidades creadas por el Estado con el fin de atraer al capital extranjero —construcción de infraestructura, cesión de terrenos, exenciones de impuestos, etc.) proporcionaba a las empresas extranjeras mercados cautivos.

Sin embargo, esto acabó por crear nuevos problemas. Primero, la brusca introducción de innovaciones en parques industriales caracterizados por un parco desarrollo técnico condujo a una gran *heterogeneidad tecnológica*, particularmente en los sectores a que se dirigió la inversión extranjera: el de bienes de consumo suntuario y el de bienes de capital, lo cual agudizó las transferencias internas de plusvalía a través de los precios de producción y aceleró el grado de concentración de la economía.⁸ Segundo, porque, pasado el plazo de maduración de las inversiones, éstas encontraban dificultades para reinvertir sus ganancias en el mercado nacional, por la saturación relativa del mismo, y se planteaba entonces exportarlas a las matrices; surgieron así nuevas presiones sobre las divisas disponibles, lo que condujo a la caída de las tasas de crecimiento en la región y puso en el orden del día la consigna de la restricción a la repatriación de beneficios y, luego, la de la exportación de manufacturas. Fue en ese contexto que surgieron los organismos de integración regional, como la ALALC, el Pacto Andino y el Mercado Común Centroamericano.

⁸ La heterogeneidad tecnológica ha sido ampliamente estudiada en América Latina por varios autores. Yo mismo traté su impacto en la acumulación del capital en por lo menos cuatro ocasiones: “El desarrollo industrial dependiente y la crisis del sistema de dominación”, en *Marxismo y revolución*, Santiago de Chile, No. 1, julio-septiembre de 1973, incorporado a mi libro *El reformismo y la contrarrevolución. Estudios sobre Chile*, México, Ediciones Era, 1976; *Dialéctica de la dependencia*, México, Ediciones Era, 1973; “El ciclo del capital en la economía dependiente”, en U. Oswald (coord.), *Mercado y dependencia*, México, Nueva Imagen, 1979 y “Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital”, en *Cuadernos Políticos*, México, No. 20, abril-junio de 1979.

La configuración desequilibrada de las economías latinoamericanas, con marcada preponderancia de la industria de bienes suntuarios, y la restricción de sus mercados, determinada primariamente por la superexplotación del trabajo y expresada en una concentración creciente del ingreso, empujaron a dichas economías a la crisis,⁹ y no les dejaron otra alternativa que —paralelamente al intento de abrir nuevos campos a la inversión extranjera, lo que reproducía de manera ampliada la contradicción inicial— el esfuerzo para lograr mercados externos preferenciales, sin perjuicio de que se acusase la tendencia al proteccionismo comercial. Éste, por lo demás, no era privativo de América Latina. La intensificación de la competencia internacional, en la segunda mitad de los años sesenta, acentuó el proteccionismo en Estados Unidos y Europa, especialmente en función del fantasma japonés. En el mundo socialista, la filosofía económica dominante llevaba a soluciones del mismo tipo.

La circulación internacional de mercancías y capitales se veía así bloqueada, operando sobre la base de un mercado mundial fragmentado. La contradicción era grande, dada la presión por la ampliación de los campos de inversión, resultante del aumento de la cantidad de la masa dineraria en manos de los inversionistas, y la tendencia a la expansión de los mercados, en virtud del alza de los salarios (pese al elevado grado de explotación del trabajo), aumento inducido por el desarrollo mismo de las fuerzas productivas¹⁰ y el consecuente crecimiento de la demanda.

⁹ “La razón última de toda verdadera crisis es siempre la pobreza y la capacidad restringida de consumo de las masas, con las que contrasta la tendencia a producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como si no tuviesen más límite que la capacidad absoluta de consumo de la sociedad”. Karl Marx, *El capital*, t. III, p. 454.

¹⁰ “El crecimiento de la fuerza productiva del trabajo, debido a la creciente intensidad, aun cuando aumenten los salarios, no impide [...] que los ingresos [de los capitalistas] *aumenten constantemente*, en cuanto a valor y en cuanto a cantidad [...]. Las clases y subclases que no viven directamente del trabajo se multiplican, viven mejor que antes, y asimismo se multiplica el número de obreros improductivos”. H. Grossmann, “Ensayos sobre la teoría de las crisis: dialéctica y metodología en *El capital*”, en *Cuadernos de Pasado y Presente*, México, No. 79,

En economía, los grandes cambios son fruto de calamidades naturales o sociales. La guerra, desde luego, y las plagas también.¹¹ El capitalismo añadió una que le es peculiar: las crisis periódicas. En cualquiera de sus formas, esas catástrofes provocan la centralización de los medios de trabajo, eliminan de paso los menos eficientes y reducen la fuerza de trabajo mediante la destrucción o expulsión de las actividades productivas, al tiempo que promueven el empleo más intensivo y/o extensivo de la fracción trabajadora que permanece en actividad. Tiende a aumentar, en consecuencia, la parte del ingreso que corresponde a los propietarios de medios de producción, lo que en principio favorece la elevación de la tasa de inversión (aunque también el consumo suntuario y la especulación) y concentra la producción en grandes unidades económicas; esto a su vez agudiza la competencia e incentiva la introducción de innovaciones técnicas.

La crisis capitalista que, como resultado de la caída de las tasas de ganancia que se empieza a verificar a mediados de los setenta, estalló con violencia tras la primera alza de los precios del petróleo y fue responsable, en los países industrializados, de tres recesiones (1974-1975, 1980-1982 y 1990-1994), no constituye una excepción. El problema sólo pudo ser resuelto en la crisis capitalista de los setenta, en cuyo marco se verificó una ola de com-

1979, p.179, citando la *Historia crítica de las teorías de la plusvalía*, de Marx. Cabe indicar aquí que en este caso no procede distinguir el aumento de la plusvalía y el de la intensidad del trabajo, dado que, si el segundo depende hasta cierto punto del primero, el aumento de la productividad implica siempre el aumento de la intensidad. La economía burguesa, al correlacionar productividad y producción, haciendo sus cálculos en términos de producto/horas trabajadas, en lugar de tomar en consideración la fuerza de trabajo, es incapaz de distinguir entre las dos formas que determinan la capacidad productiva del trabajador.

¹¹ La peste negra que irrumpe en Europa a mediados del siglo XIV y diezma probablemente una tercera parte de la población, favoreció el desarrollo agrícola, debilitó las estructuras feudales, hizo más prestigiosas a las ciudades, reforzó el Estado, contribuyó al ascenso de una clase media burguesa y promovió el crecimiento de las artes, preparando el Renacimiento. Sobre este último punto, cfr. las lúcidas consideraciones de G. Duby, en *A Europa na Idade Média*, São Paulo, Martins Fontes, 1988, pp. 112 y ss.

pras y fusiones de activos,¹² así como de acuerdos tecnológicos,¹³ a los que estamos asistiendo todavía y que se completan con el surgimiento de un nuevo mecanismo: la tercerización.¹⁴ En otros términos, como es la norma en situaciones de esa naturaleza, la crisis ha dado lugar a una *centralización* salvaje, con la que se están formando las masas de recursos requeridas para promover el desarrollo de las nuevas tecnologías y mejorar así las condiciones de competitividad.

Ello explica por qué, pese a su curva irregular, el retorno de las inversiones productivas en esos países, en el último tercio de los setenta,¹⁵ desató una formidable revolución tecnológica, par-

¹² Los valores correspondientes a fusiones y adquisiciones de empresas, en Estados Unidos, fueron de 14.000 millones de dólares en 1974, 45.000 millones en 1980, 175.000 millones en 1985, 249.000 millones en 1989 y, de enero a agosto de 1995, 256.000 millones de dólares. Véase *Jornal do Brasil*, Río de Janeiro, 3 de septiembre de 1995. Sobre el tema, cfr. R. Ornelas, "Las empresas transnacionales como agentes de la dominación capitalista", en A. E. Ceceña y Andrés Barreda Marín (coord.), *Producción estratégica y hegemonía mundial*, México, Siglo XXI, 1995, en particular el cuadro 15.

¹³ Sobre los acuerdos tecnológicos en la industria de computadoras, cfr. A. E. Ceceña, Leticia Palma y Edgar Amador, "La electroinformática: núcleo y vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas", especialmente la tabla 5 del anexo, en A. E. Ceceña y Andrés Barreda Marín (coord.), *Producción estratégica y hegemonía mundial*, *op. cit.* Observemos que ese procedimiento fue ampliamente utilizado en la industria automotriz desde fines de la década de los setenta.

¹⁴ La tercerización de actividades productivas o de servicios por parte de grandes empresas establece, como contrapartida, una férrea disciplina en materia de control de la producción y de la tecnología, y en general de todo el flujo reproductivo en las unidades tercerizadas, que corresponde a la centralización del *mando* en manos de esas empresas, aunque no necesariamente de la propiedad. Sin embargo, esta última también puede darse mediante participación accionaria, principalmente cuando la empresa tercerizada resulta de un desprendimiento de la empresa principal.

¹⁵ Durante el período 1970-1990, en las fases de recesión y recuperación, la formación bruta de capital fijo presentó la siguiente evolución en los siete países más industrializados (crecimiento promedio anual, en porcentaje, según datos de la OCDE, compilados por el Departamento de Estadísticas y Asuntos Internacionales de la Secretaría Nacional de Planeación de Brasil, actual Secretaría de Planeación y Presupuesto): 1970-1973: 6,4; 1974-1975: -6,0; 1976-1979: 6,0; 1980-1983: -2,5; 1983-1990: 5,1. Más allá de la información cuantitativa, vale la pena resaltar que la inversión fija en esos países privilegió el ítem de maquinaria y equipo y, en este renglón, en una proporción de 3/4, los bienes de alta tecno-

ticularmente en las ramas de la microelectrónica e informática, telecomunicaciones, biotecnología y nuevos materiales, así como en la producción de energía y la industria aeroespacial. Esto implicó cambios sustanciales en los niveles de empleo y remuneración, así como en los modos de organización y gestión del capital y de la fuerza de trabajo.

HACIA UNA NUEVA DIVISIÓN DEL TRABAJO

Es particularmente notable el hecho de que, en las nuevas condiciones, el crecimiento económico ha dejado de corresponder a la ampliación del empleo. Es así como, tras ostentar de modo estable tasas de desempleo equivalentes a 4% de la fuerza de trabajo hasta 1973, éstas se han elevado rápidamente en los 24 países más industrializados y, según la OCDE, alcanzan su punto máximo en 1983 (8%), afectando a 31 millones de personas, pese a que se había superado ya la recesión de principios de esa década; declinan gradualmente en los años siguientes, pero el desempleo era todavía de cerca de 6% en 1990, para retomar luego su línea ascendente.¹⁶

Para imponer ese patrón de desarrollo económico que combina crecimiento y desempleo fue necesario quebrar la tesis de la resistencia del movimiento obrero, lo que dio lugar a las batallas memorables que se libraron a fines de los años setenta y princi-

logía. Cfr. mi libro *América Latina: democracia e integración*, Caracas, Nueva Sociedad, 1993, pp. 34-35.

¹⁶ Según el informe anual elaborado por el Comisionado para Asuntos Sociales de la Unión Europea, Padraig Lynn, el crecimiento económico que comienza a verificarse después de la recesión de los primeros cuatro años de la década de 1990 no ha sido suficiente para reducir la tasa de desempleo. Ésta golpea actualmente a 18 millones de personas en la Unión Europea, equivalente al 11% de la población activa. Peor aún: pese a la recuperación registrada en el primer semestre de 1995, el mercado de trabajo se ha mantenido estable, no habiendo sido siquiera capaz de recrear los 6 millones de puestos perdidos entre 1991 y 1994, y menos aún de absorber parte importante de la mano de obra que ingresó a ese mercado; en consecuencia, la tasa es más elevada, por sobre el 15%, entre la población menor de 25 años. En Estados Unidos la tasa de desempleo actual es del 6,6%, y en Japón, donde las relaciones laborales son peculiares, del 3%.

pios de los ochenta, la más dura de las cuales fue la que enfrentó a Margaret Thatcher con los mineros ingleses, al inicio de su gobierno. Los enfrentamientos se repitieron en Estados Unidos, Alemania, Francia e Italia, principalmente, y provocaron, junto con el aumento del desempleo, el debilitamiento de los sindicatos. Es así como entre 1970 y 1990 el índice de sindicalización de la masa laboral se redujo de 23% a 17% en Estados Unidos, de 42% a 40% en Gran Bretaña, de 22% a 10% en Francia y de 37% a 28% en Japón.¹⁷

En estas circunstancias, los trabajadores no han podido resistir las presiones patronales y han debido hacer concesión tras concesión.¹⁸ Las empresas recurrieron en gran escala a la *tercerización de su personal*, que implica el despido de trabajadores y su posterior contratación a través de pequeñas empresas prestadoras de servicios, lo que las exime de gastos por concepto de prestaciones sociales.¹⁹ Paralelamente adoptaron medidas enmar-

¹⁷ Datos del Departamento Intersindical de Estadísticas y Estudios Socioeconómicos (DIEISE) de São Paulo. Respecto a Estados Unidos, la información oficial de 1989 indica que ese 17% se reduciría a 13,4% si se excluyeran los empleados gubernamentales. Cfr. R. B. Reich, *The Work of Nations*, Nueva York, Vintage Books, 1992, p. 212.

¹⁸ En el II Simposio sobre el Futuro del Sindicalismo, realizado en São Paulo en agosto de 1992 y promovido por la Fundación Instituto de Desarrollo Empresarial y Social (FIDES), el jefe del Departamento Internacional del TUC Británico, que cuenta con 7,7 millones de miembros, admitió que esa organización había perdido fuerza tras el ascenso de Mrs. Thatcher al gobierno, y declaró: “Hemos pasado de la lucha de clases a la aparcería en el trabajo”. A su vez, Robbie Gilbert, director de la Confederation of British in Industry, la organización patronal inglesa, precisó que, frente al promedio de 3.000 conflictos laborales registrados en los años setenta, se habían presentado 500 en 1991. Y Bruno Rossi, del Departamento Internacional de la CGIL, la mayor y más importante de las tres centrales sindicales italianas, con 5 millones de afiliados, confirmó: “La aparcería no sólo es posible, sino que es necesaria para ambas partes”. Cfr. *Jornal do Brasil*, Río de Janeiro, 16 de agosto de 1992.

¹⁹ Se trata de un procedimiento tan viejo como el capital. Así, al estudiar el salario a destajo, Marx observa: “[...] este régimen de salarios constituye la base [...] de todo un sistema jerárquicamente graduado de explotación y opresión. [...] el destajo facilita la intervención de *parásitos* entre el capitalista y el obrero, con el régimen de *subarrendamiento del trabajo* (*subletting of labour*). La ganancia de los intermediarios se nutre exclusivamente de la *diferencia* entre el precio del

cadras en la llamada *flexibilización*, procedimiento que obliga al obrero, a cambio de la estabilidad en el empleo, a aceptar modificaciones que afectan desde el puesto de trabajo y el salario hasta la jornada laboral, en su duración e intensidad.²⁰ Finalmente, acentuaron la diferenciación existente en los mercados de mano de obra, interponiendo una distancia creciente entre el trabajador y el proceso material de producción, lo que ha contribuido a aumentar la jerarquización existente entre ellos según el grado de su calificación, tanto desde el punto de vista del empleo como de la remuneración.²¹

Estos hechos, en una primera instancia son atribuibles en buena medida al cambio tecnológico mismo, que hace cada vez más fuerte la incidencia del conocimiento en el proceso de producción. Como señala Reich, en 1984 el 80% del costo de una computadora correspondía a su *hardware*, vale decir, a la máquina misma, y el 20% al *software*, el sistema operacional y las aplicaciones que en ella se utilizan; en 1990 esa proporción se había inver-

trabajo abonado por el capitalista y la *parte* que va a parar a manos del obrero". Karl Marx, *El capital*, *op. cit.*, t. I, p. 464.

²⁰ Un buen ejemplo en este sentido lo dio en 1992 la empresa automotriz británica Rover, al establecer un acuerdo con su sindicato. Por el mismo, los trabajadores se volvieron estables, pero, en caso de supresión de cargos por razones técnicas, los afectados pasan por un período de entrenamiento y son desplazados a otra función o, si así lo prefieren, se jubilan. En contrapartida, y mediante previa discusión, los obreros se comprometen a elevar la productividad, gracias a medidas apoyadas en la gran movilidad y flexibilidad de las funciones en la línea de producción, y a participar en equipos en todos los niveles destinados a establecer mecanismos tendientes a ese fin. Cfr. *Jornal do Brasil*, Río de Janeiro, 5 de mayo de 1992. Para ampliar el análisis de las cuestiones relativas a la flexibilización del trabajo, véase A. Sotelo Valencia, *México: dependencia y modernización*, México, El Caballito, 1993.

²¹ En Estados Unidos cerca del 80% de los nuevos empleos creados en la década de 1980 correspondía a la categoría de servicios. Cfr. R. B. Reich, *The Work of Nations*, *op. cit.*, p. 86. Pero la diferenciación no opera sólo separando obreros y personal de mayor calificación, sino que lo hace también dentro de este grupo: según el Instituto de Política Económica de Estados Unidos, entre 1979 y 1989 los trabajadores norteamericanos de servicios experimentaron una pérdida salarial de 3,1%, que llegó a ser de 26,5% para los recién graduados; en contrapartida, la remuneración de los altos ejecutivos de las grandes empresas aumentó 19%. Cfr. *Jornal do Brasil*, Río de Janeiro, 8 y 19 de septiembre de 1992.

tido. Es lo que hace que sólo el 10% del precio de costo de la IBM esté referido al proceso físico de producción del equipo.²² Esta constatación lleva a ese autor a dos conclusiones relevantes.

La primera es que el proceso de difusión mundial de la industria manufacturera es incontenible e irreversible, y, con vistas a obtener mayores ganancias, abre amplio campo para el desplazamiento de la producción manufacturera a los países que presentan tasas salariales inferiores, lo que representaría una de las causas determinantes de la reducción de la oferta de trabajo en Estados Unidos.²³

Las fábricas modernas y el “estado de arte” de la maquinaria pueden ser instaladas casi en todas partes del mundo. Los productores rutinarios [directamente ligados a la producción] de Estados Unidos están, pues, en competencia directa con millones de productores rutinarios de otras naciones.²⁴

Esto interesa no sólo a los obreros sino a los técnicos de nivel medio y alto.

La segunda conclusión consiste en la necesidad que hoy tendría Estados Unidos de dedicar lo mejor de su esfuerzo a la educación, desde el nivel preescolar hasta el superior, a fin de compensar esa reducción de la oferta interna de empleo mediante la transformación a gran escala del personal existente en cuadros altamente calificados, que el autor llama “analistas simbólicos” (*symbolic analysts*). “En principio”, afirma, “todos los obreros que son productores rutinarios pueden volverse analistas simbólicos y dejar que sus viejos empleos se transfieran hacia las naciones en desarrollo”.²⁵

²² R. B. Reich, *The Work of Nations*, *op. cit.*, pp. 83 y ss.

²³ Esta tesis se constituyó en el argumento central de los sectores económicos y políticos que se opusieron a la inclusión de México en el TLC. Cfr. R. Perol y Pat Choate, *Save Our Job, Save Our Country*, New York, Hyperion, 1993.

²⁴ R. B. Reich, *The Work of Nations*, *op. cit.*, p. 209.

²⁵ *Ibid.*, p. 247.

Esto nos pone frente al proyecto de una nueva división internacional del trabajo, que operaría *en el plano de la misma fuerza de trabajo* y no, como antes, a través de la posición ocupada en el mercado mundial por la economía nacional en donde trabajador se desempeña. De lo que se trata, ahora, es de la participación del trabajador en un verdadero ejército industrial globalizado en proceso de constitución, en función del grado de educación, cultura y calificación productiva de cada uno.

Un análisis más detallado nos muestra, empero, que los países desarrollados conservan dos triunfos en la mano. El primero es su inmensa superioridad en materia de investigación y desarrollo, que es lo que hace posible la innovación técnica; existe allí un verdadero *monopolio tecnológico* que agrava la condición dependiente de los demás países. El segundo es el *control que ejercen en la transferencia de actividades industriales* a los países más atrasados, tanto por su capacidad tecnológica como de inversión, control que actúa de dos maneras: una, transfiriendo prioritariamente a los países más atrasados industrias menos intensivas en conocimiento; dos, dispersando entre diferentes naciones las etapas de la producción de mercancías; de esa manera impiden el surgimiento de economías nacionalmente integradas.

Estas dos facultades, que son privilegio de los centros desarrollados, inciden, como siempre lo han hecho, en la división internacional del trabajo en el plano de la producción. Es por estos medios que se cubren las necesidades que, en lo que respecta a los insumos, se hacen crecientes en los países centrales, a medida que aumenta la productividad del trabajo. Uno de sus resultados visibles es el regreso de países (desde luego con métodos de gestión plenamente capitalistas, a diferencia de lo que sucedía antes) a la forma simple de división internacional del trabajo que primaba en el siglo XIX y que involucraba el trueque de bienes primarios por bienes manufacturados. En América Latina el caso más evidente es el de Chile, cuyas exportaciones consisten básicamente en cobre y otros minerales, frutos del mar, harina de pescado, madera y celulosa, mientras las importaciones satisfacen buena parte de las necesidades del país en lo que respecta a bienes

de capital y de consumo, en particular de artículos suntuarios.²⁶ Pero está lejos de ser el único ejemplo. El mismo Brasil, el país de mayor desarrollo industrial de la región, comienza a presentar tendencias que constituyen motivo de preocupación entre empresarios y economistas.²⁷

De esta manera la economía globalizada, que estamos viendo emerger en este fin de siglo y que corresponde a una nueva fase del desarrollo del capitalismo mundial, pone sobre la mesa el tema de una nueva división internacional del trabajo que, *mutatis mutandis*, tiende a reestablecer, en un plano superior, formas de dependencia que creíamos desaparecidas con el siglo XIX. Todavía más, ella impacta, como vimos, a la misma fuerza de trabajo, al acarrear desniveles crecientes en materia de saber y capacitación técnica.

Los países dependientes ya no tienen acceso a conocimientos tecnológicos concebidos sobre una base relativamente estable, como la de fines de la Segunda Guerra Mundial, sino que deben hacer frente al acelerado desarrollo de tecnologías de punta que demandan masas considerables de conocimiento y de inversión, para que se pueda acortar la distancia que las separa de los centros avanzados. A ello se suma el gasto que requiere la educación, materia en la cual nuestro atraso se vuelve mayúsculo. Todo ello agrava las relaciones de dependencia y amenaza con reproducir

²⁶ Sobre los cambios en Chile después de 1975, véase P. L. Olave Castillo, *El proyecto neoliberal: el caso de Chile*, México, UNAM-FCPyS, 1995, tesis de maestría, mimeo.

²⁷ Las exportaciones realizadas por Brasil entre enero y julio de 1995, comparadas con las que tuvieron lugar en el mismo período del año anterior, arrojan un crecimiento de 6,8%. El renglón relativo a bienes primarios aumentó en 5,7% y sigue correspondiendo a cerca de un cuarto del total. Respecto a los productos industrializados, que han registrado 6,2% de crecimiento, manteniendo su proporción de tres cuartas partes del total, se observa una evolución diferenciada: mientras los semimanufacturados (aluminio en bruto, semimanufacturas de hierro y acero, celulosa, etc., aumentan en 30%, pasando de 15,2% a 18,4% del total, los manufacturados se muestran estancados, con lo que su participación en la pauta baja es de 58,5% a 54,7%). Cfr. CEPAL, *Panorama económico de América Latina, 1995*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1995, cuadro 8, p. 32.

en escala planetaria la división del trabajo que creó, en el pasado, la gran industria, aunque ahora se exija de los nuevos peones u *obreros rutinarios* grados de calificación muy superiores a los vigentes en el siglo XIX. Es inevitable, así, que —como es la norma en economías dependientes— los cambios por los que pasa el capitalismo engendren entre nosotros contradicciones mucho más agudas.

En consecuencia, las políticas públicas referidas a estas cuestiones terminan por asumir carácter prioritario, tanto en el ámbito nacional como en el marco de las instancias supranacionales en formación, al tiempo que plantean la exigencia de políticas económicas capaces de asegurar la creación y/o el desarrollo de actividades que impliquen cada vez más la aplicación del saber a la producción de bienes y servicios. En otras palabras, la economía se convierte en un problema que debe ser resuelto eminentemente en el plano de la política. Volveremos más adelante a esta cuestión. Por ahora nos interesa entender mejor esta fase de globalización de la economía capitalista y explicar cómo operan en ella los factores que determinan la lógica del sistema.

LA LEY DEL VALOR DE UNA ECONOMÍA GLOBALIZADA

La revolución tecnológica ocurrida en los centros, los cambios allí verificados en la estructura productiva y social, y el nuevo impulso que ha ganado la difusión mundial de la industria apuntan hacia una reestructuración radical de las relaciones económicas internacionales. En el curso de los años ochenta se asistió a un conjunto de modificaciones en el comercio mundial, empezando por su expansión, la cual, según la Academia Nacional de Ciencias de Estados Unidos, presentó tasas anuales de crecimiento del orden del 4%, lo que arrojó en la década un aumento global de 50%. Tras una leve declinación al inicio de los noventa, el proceso ha mantenido su tendencia ascendente: en 1994 el crecimiento fue de 9% (más de dos veces el registrado en 1993, de 4%, y el mayor índice registrado desde 1976) y el valor de las exportaciones mundiales rebasó por primera vez los 4 billones de dólares.

Una parte cada vez más significativa de esa expansión se debe al comercio intrafirmas. Esto permitió que empresas como la Compaq Computers de Houston, que comenzó a operar en 1983, alcanzasen en 1990 ingresos por 3.000 millones de dólares, para lo cual han comprado por fuera la mayor parte de sus componentes: microprocesadores a Intel, sistemas operacionales a empresas como Microsoft, pantallas de cristal líquido a Citizen; y a Apple II le ha permitido producir computadoras por un costo de 500 dólares, de los cuales 350 corresponden a compras externas. El fenómeno se vuelve aún más importante si se incluyen las transacciones con empresas tercerizadas: en 1990 la Chrysler Corporation produjo directamente sólo el 30% del valor de sus vehículos, la Ford cerca del 50% y la General Motors adquirió la mitad de sus servicios de diseño e ingeniería de 800 compañías diferentes.²⁸

Ello sólo es posible en la medida en que la moderna tecnología imprime un alto grado de estandarización a la producción de partes y componentes, lo que supone la difusión en gran escala de equipos y métodos de producción, así como el uso de insumos de calidad comparable. En otros términos, la producción mundial se caracteriza hoy por una creciente *homogeneización* en materia de capital constante fijo y circulante. Ésta es su marca distintiva en relación con el proceso de internacionalización del capital industrial que se verificó después de la posguerra y se extendió hasta la década de 1970.

Una vez puesto en marcha ese proceso de supresión de las barreras que fragmentaban el mercado mundial y ponían obstáculos al flujo de la reproducción de capital, se abrió una nueva fase en la producción-circulación de mercancías, caracterizada por la tendencia al pleno reestablecimiento de la ley del valor. En efecto, un mercado mundial rígidamente compartimentado en mercados nacionales, sujetos en mayor o menor grado a la voluntad de cada Estado, afectaba considerablemente el funcionamiento de ésta. Autores como los cepalinos, cuando se percataron de

²⁸ R. B. Reich, *The Work of Nations*, op. cit., pp. 85-86.

que en el ámbito internacional se presentaban peculiaridades que propiciaban formas de intercambio —que después se llamó *desigual*—, tomaron a la nube por Juno y las atribuyeron a la relativa inmovilidad de la fuerza de trabajo.²⁹ El desarrollo económico en la posguerra, que aceleró notablemente la circulación internacional de la mano de obra,³⁰ al tiempo que agravaba las distorsiones de precios en el plano mundial, era suficiente para descartar esa ilusión.

En realidad, la razón para que ello sea así es otra. En el plano del capital social (en un país o en un sector de producción internacionalizada), al grado de productividad del trabajo le corresponde una intensidad *media* (el ritmo de trabajo que alcanza a tener el promedio de los obreros, en función de aquel grado de productividad). Como, en lo que respecta a la mercancía, lo que ésta puede indicar es tan sólo el *tiempo medio* que requiere su producción, es a partir de ese tiempo medio como será fijado su precio relativo. Ahora bien, cuando se comparan mercancías para fijar su precio relativo, de hecho se están comparando objetos que demandan diferentes *tiempos de trabajo* para ser producidos, independientemente de que esa comparación se ejerza en el ámbito nacional o mundial. El valor establecido y, en principio, el precio en que se expresa, corresponden al tiempo de trabajo *socialmente necesario* para producir las mercancías, el cual resulta de la *productividad media* y la *intensidad media* del trabajo. Pese a que se trata de procedimientos intrínsecamente diferentes, ambos permiten producir en un mismo tiempo una masa mayor

²⁹ En particular, Prebisch. El argumento fue retomado por José Serra y Fernando Henrique Cardoso, “Las desventajas de la dialéctica de la dependencia”, en *Revista Mexicana de Sociología*, número extraordinario, México, 1978, y criticado por mí en “Las razones del neodesarrollismo”, publicado en el mismo número de esa revista. En realidad, en este plano del razonamiento, la cuestión principal no se refiere tanto a la ley del valor como a la formación de los precios de producción.

³⁰ Véase sobre el tema, de A. E. Ceceña y Ana Alicia Peña, “En torno al estatuto de la fuerza de trabajo en la reproducción hegemónica del capital”, en A. E. Ceceña y Andrés Barreda Marín (coord.), *Producción estratégica y hegemonía mundial*, *op. cit.*

de valores de uso, que el capitalista se encargará de convertir en mercancías. Veamos en qué consiste esa diferencia.

El trabajo más productivo es aquel que, sobre una *base técnica superior*, permite al obrero, sin mayor esfuerzo, producir más mercancías en el mismo período de tiempo, lo que implica en principio una *reducción* del valor de las mismas;³¹ sin embargo, mientras esa superioridad técnica no se generalice, su valor individual seguirá siendo fijado por su valor social (en función de las *condiciones medias de producción de la rama*), y por lo tanto estará por encima de su valor real. El trabajo más intensivo, en cambio, aunque lleve también al obrero a producir en el mismo tiempo una cantidad mayor de mercancías, no resulta de un adelanto técnico sino de más *esfuerzo*, lo que provoca un *desgaste* superior de la fuerza de trabajo; su efecto es, pues, similar al del aumento de la jornada de trabajo y, como ésta, implica la producción de una masa mayor de valor; sólo si el nuevo grado de intensidad se generaliza a la rama, el valor de las mercancías así producidas se convertirá en valor social, es decir, se determinará en función de la nueva intensidad media de dicha rama. En ambos casos, pues, el capitalista individual que eleve unilateralmente su base técnica y/o la intensidad del trabajo de sus obreros se hará acreedor a *una plusvalía y una ganancia extraordinarias*.³²

³¹ Son muchos los autores a quienes ese aumento de la masa de mercancías con la reducción concomitante de su valor individual causa problemas de comprensión. Véase, por ejemplo, el artículo de José Serra y Fernando Henrique Cardoso “Las desventuras de la dialéctica de la dependencia”, *op. cit.*, y la crítica que le hice en “Las razones del neodesarrollismo”, *op. cit.*, así como mi discusión con María da Conceição Tavares en “Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital”, *op. cit.* Toda la cuestión reside en entender que *el valor de las mercancías se determina por la cantidad de ellas que se produce en una jornada de trabajo, sobre la base del tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción*. En consecuencia, si la jornada permanece igual y se reduce ese tiempo de trabajo, incrementándose, en consecuencia, la masa de mercancías producidas, esa masa representará *más valores de uso*, pero una *cantidad idéntica de valor*. Desde luego, esto vale para una rama, no para el capitalista individual, dado que partimos del tiempo de trabajo *socialmente* necesario.

³² No hay que perder de vista que los modos de producción de plusvalía sólo afectan la *cuota general de plusvalía* si inciden en bienes que determinan el valor de

En una *economía nacional* la competencia actúa por lo general (dado el grado medio de calificación del obrero y el acceso más fácil de los capitalistas a la nueva tecnología o al aumento de la intensidad) *nivelando* el tiempo medio de producción y fijando el precio relativo de la mercancía a partir de él, con lo que *la ganancia extraordinaria tiende a ser un fenómeno transitorio*. Pero no sucede lo mismo en el *mercado mundial*, o se da de modo mucho más diferido, en virtud de las dificultades de información existentes relacionadas con los procesos productivos y de transferencia de tecnologías, además de la diversidad que presenta el grado de calificación del obrero. Y Esto es lo que permite al país que cuenta con mayor capacidad productiva hacer pasar como idéntico el valor de los bienes que produce.³³

Ahora bien, la nueva fase en que ha ingresado el mercado mundial, con la disolución progresiva de las fronteras nacionales y el incremento de la producción, fase orientada a cubrir mercados cada vez más amplios, implica la intensificación de la competencia entre las grandes empresas y su esfuerzo permanente por

la fuerza de trabajo. Cfr. Karl Marx, *El capital*, t. I, p. 439. Las implicaciones de este hecho en la tendencia a la fijación de la ganancia extraordinaria y en el sobredimensionamiento del sector de producción de bienes suntuarios de las economías dependientes fueron analizadas por mí en “Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital”, *op. cit.*

³³ Como en distintos países rigen diferentes grados medios de intensidad del trabajo, esto afecta la aplicación de la ley del valor a las jornadas nacionales de trabajo. “La jornada más intensiva de una nación se traduce en una expresión monetaria más alta que la jornada menos intensiva de otro país” (Karl Marx, *El capital*, t. I, p. 439). “Expresión monetaria más alta equivale aquí a un producto mayor de valor, dado que, como señalé antes, Marx está suponiendo que el valor del mercado no se ha alterado”. Véase también *ibid.*, p. 469: “La intensidad media del trabajo cambia de un país a otro; en unos es más pequeña, en otros mayor. Estas medias nacionales forman, pues, una escala, cuya unidad de medida es la unidad media del trabajo universal. Por tanto, comparado con otro menos intensivo, el trabajo nacional más *intensivo* produce durante el mismo tiempo más valor, el cual se expresa en más dinero”. Como vimos antes, la mayor intensidad del trabajo supone normalmente una mayor productividad; aunque esta afirmación pudiera matizarse en función de los distintos grados de calificación de trabajo existente en el ámbito internacional, tendremos luego ocasión de ver que ese matiz debe ser muy relativizado.

lograr ganancias extraordinarias respecto a sus competidores. Se acentúa, pues, la utilización de los procedimientos que permiten obtener dichas ganancias. Pero al mismo tiempo, surgen nuevos obstáculos.

En efecto, a las grandes empresas se les hace cada vez más difícil establecer monopolios tecnológicos por períodos largos, dadas las características que viene asumiendo la gestión del capital en el curso de su reproducción. La misma necesidad impuesta por la competencia de recurrir a nuevas formas de reducción de gastos de circulación (como el sistema *just-in-time*, que quiere evitar la formación de existencias) y de descentralización productiva (como la tercerización), no implica sólo grados superiores de centralización del capital, sino que obliga a la difusión de la tecnología, particularmente en lo relativo a los métodos directos de producción (aunque no, evidentemente, en lo relacionado con su concepción). La difusión tecnológica es indispensable para la estandarización de las mercancías y, pues, para su intercambiabilidad, con lo que se tiende, a la larga, a *homogeneizar los procesos productivos* y a *igualar la productividad del trabajo* y, por consiguiente, su *intensidad*. Paralelamente, el notable avance logrado en materia de información y comunicaciones proporciona una base mucho más firme que antes para conocer las condiciones de producción y, en consecuencia, para establecer los precios relativos. El mercado mundial, por lo menos en sus sectores productivos más integrados, camina así en el sentido de nivelar de manera cada vez más efectiva los valores y, según la tendencia, a suprimir las diferencias nacionales que afectan la vigencia de la ley del valor.³⁴

³⁴ “En un estudio del Congreso de EE. UU. realizado en junio de 1993, un experto en automóviles, Harley Shaiken, comparó la productividad y calidad del trabajo en las plantas mexicanas con las de Estados Unidos y del resto del mundo. Encontró que los trabajadores de una planta de motores de México alcanzaban el 85% de la productividad de los de EE. UU. en el término de dos años, el 89% en ocho años y el 97% en nueve años. [...] Aún más impresionante es que la calidad del producto sobrepasa a la de EE. UU. en cuatro de los seis años de los que se tienen datos. En 1991 la calidad en la planta mexicana excedía a la de las instalaciones de EE. UU. en un 32%. Lo asombroso es que las plantas de ambos

La contrapartida de esta situación es que aumenta la importancia del trabajador *en tanto que cuente con ganancias extraordinarias*. Aunque, naturalmente, su calificación y destreza varían de nación a nación, su intensidad media se eleva a medida que se vale de tecnología superior, sin que necesariamente esto se traduzca en reducción significativa de las diferencias salariales nacionales.³⁵ Se entiende, así, que se venga acentuando la internacionalización de los procesos productivos y la difusión constante de la industria hacia otras naciones, no ya simplemente para explotar ventajas creadas por el proteccionismo comercial, como en el pasado, sino sobre todo para hacer frente a la agudización de la competencia a nivel mundial. En ese movimiento desempeña papel destacado, aunque no exclusivo, la superexplotación del trabajo.

Esto es así porque —un ejemplo es lo que pasó en Europa a fines del siglo XVIII y principios del XIX— la introducción de nuevas tecnologías está implicando la extensión del desempleo, de manera abierta o disfrazada, mientras se estruja la fuerza de trabajo que permanece en actividad. En efecto, es propio del capitalismo privilegiar la masa de trabajo impago, independientemente de sus portadores reales, es decir, de los trabajadores que la proporcionan; su tendencia natural, pues, es la de buscar la maximización de dicha masa al menor costo que pueda representar. Para ello se vale tanto del aumento de la jornada laboral y de la intensificación del trabajo como, de manera más burda, de la rebaja de salarios, sin respetar el valor real de la fuerza de trabajo. De este modo se generaliza a todo el sistema, incluso los centros avanzados, lo que era un rasgo distintivo —aunque no privativo— de la economía dependiente: la superexplotación ge-

países cuentan con equipamiento similar, pero la tecnología desarrollada en las instalaciones mexicanas es más avanzada”. R. Perol y Pat Choate, *Save Our Job, Save Our Country*, *op. cit.*, p. 54.

³⁵ Al comparar la compensación horaria a los trabajadores norteamericanos y mexicanos, con base en datos del Departamento del Trabajo de Estados Unidos, Perol y Choate constatan que en 1980 ésta era de 9,87 dólares para los primeros y de 2,18 dólares para los segundos; de 14,1 y 1,64 dólares en 1990; y de 16,17 y 2,35 dólares, respectivamente, en 1992. Cfr. tabla en *ibid.*, p. 55.

neralizada del trabajo. Su consecuencia —que era su causa— es la de hacer crecer la masa de trabajadores excedentes y agudizar su pauperización, en el momento mismo en que el desarrollo de las fuerzas productivas abre perspectivas ilimitadas de bienestar material y espiritual a los pueblos.

Estamos, pues, llegando a un punto en que, del mismo modo que pasó en el siglo XIX, la cuestión central pasa a ser la lucha de los trabajadores para poner límites a la orgía a la que se entrega el capital (para emplear una expresión de Marx) y poner bajo su control las nuevas condiciones sociales y técnicas en que pueden desplegar su actividad de producción. No se trata, naturalmente, de detener el aumento de la productividad del trabajo, y ni siquiera de su corolario natural, el aumento de intensidad, sino de distribuir de manera más equitativa el esfuerzo de producción, lo que implica reducir la jornada de trabajo en una proporción compatible con el avance de la capacidad productiva en general. Pero, aunque sea así de sencillo, ello implica poner sobre bases radicalmente distintas el contenido y las formas del desarrollo económico mundial.

Ésta es la razón principal para que la solución a los problemas que enfrentan actualmente los pueblos de todo el mundo pase necesariamente por la lucha de clases y, en particular, por la disposición que tengan para tomar en sus manos las riendas de la política económica, lo que quiere decir asumir la dirección del Estado. La única respuesta comporta hoy en día la problemática de la globalización, y es la puesta en marcha de una revolución democrática radical.

CONSIDERACIONES FINALES

La globalización corresponde a una nueva fase del capitalismo, en la cual, por el desarrollo redoblado de las fuerzas productivas y su difusión gradual en escala planetaria, el mercado mundial llega a su madurez, expresada en la vigencia cada vez más acentuada de la ley del valor. En este contexto el ascenso del neoliberalismo no es un accidente, sino la palanca por excelencia de que se valen los

grandes centros capitalistas para socavar a las fronteras nacionales a fin de despejar el camino para la circulación de sus mercancías y capitales. La experiencia está mostrando, sin embargo que sus políticas, aunque deriven de una base ideológica común, engendran resultados distintos en diferentes regiones del planeta. Para darse cuenta de ello basta comparar el modelo adoptado por los países latinoamericanos para asegurar su inserción en la economía globalizada —que imita al de la dictadura pinochetista de los años setenta, ya entonces bautizado, sabrá Dios por qué, como “economía social de mercado”— con el que vienen adoptando los países asiáticos.

En efecto, y aun haciendo a un lado a China —que no ha soltado su base económica socialista, cuenta con grandes ventajas en términos de mercados, población y recursos naturales, y conserva bajo la dirección del Estado su proceso de inserción en la economía globalizada—, los países capitalistas de Asia se diferencian de los nuestros en el papel que allí desempeña el Estado, la manera como subordinan su apertura al exterior a la protección de su economía y su capacidad para formular políticas industriales de largo plazo que los habilitan para ocupar de manera ordenada nuevos espacios en el mercado mundial. Éste es, particularmente, el caso de Corea del Sur, donde el Estado controla el sistema financiero, interviene en actividades productivas directas, promueve de manera racional la apertura externa, fija metas para ramas y sectores económicos, crea incentivos para el desarrollo y asegura la elevación de los salarios reales.

La incompetencia que están demostrando las clases dominantes latinoamericanas y sus Estados para promover la defensa de nuestras economías transfiere hacia los trabajadores la exigencia de tomar la iniciativa. La amenaza de desindustrialización que se cierne sobre la región, los rezagos que presenta el sistema educacional, y la insuficiencia de las políticas, científicas y tecnológicas, aunados a la falta de políticas centradas en el desarrollo económico, ponen a América Latina en la antesala de una situación caracterizada por la exclusión de amplios contingentes poblacionales

respecto a las actividades productivas, por la degradación del trabajo y el deterioro de los patrones salariales y de consumo.

Los trabajadores no podrán revertir esa situación, tras asegurar su unidad de clase, si no se plantan firmemente en el terreno de la lucha por la democratización del Estado, a fin de quitarles a las clases dominantes el control de la economía y, sobre la base de una movilización lúcida y perseverante, establecer un proyecto de desarrollo económico compatible con la nueva configuración del mercado mundial. Sólo su intervención activa en la formulación e implementación de las políticas públicas y la amplia utilización de los instrumentos de la democracia directa, de la participación popular y la vigilancia ciudadana pueden proporcionar a los pueblos latinoamericanos condiciones adecuadas para ganarse un lugar al sol en el mundo del siglo XXI. Es en este sentido que la cuestión económica se ha vuelto hoy, más que nunca, un asunto político o, lo que es lo mismo, que la lucha contra la dependencia no puede divorciarse de la lucha por la democracia.

Cabe destacar, además, que la globalización es algo todavía en marcha. En su fase actual ella combina rasgos inherentes a la internacionalización del capital con procesos de *regionalización*, en cuyo marco se puede avanzar hacia la especialización productiva de cada país de manera consensual. Se perfila así la formación de grandes unidades económicas, mejor equipadas para hacer frente a la globalización, además de que presentan la ventaja de —precisamente por apuntar hacia la superación del viejo Estado nacional— facilitar el rescate de las especificidades étnicas y culturales, así como de las autonomías locales. Y es en este ámbito que se puede hacer más fluido y eficaz el ejercicio de la democracia.

Ésta es la opción que tendrá que adoptar hoy América Latina si quiere impedir que la globalización se convierta para ella en un simple regreso a la situación en la que se encontraba en siglo XIX, que fue responsable de sus formaciones estatales excluyentes y de los lazos de dependencia que éstas establecieron con los grandes centros. La construcción de una América Latina solidaria, fundamentada sobre la base del respeto a los intereses de las masas

trabajadoras de la región y de la plena expresión de su voluntad en el plano político, es decir, sobre la base de una fórmula que combine democracia e integración, se nos plantea como el gran reto que nos depara este fin de siglo.

A medida que avance el proceso de globalización, es inevitable que se irán precisando con más nitidez los objetivos de los trabajadores y se crearán mecanismos que les permitirán actuar de manera ordenada en el escenario que el mismo capital está diseñando, el del mercado mundial plenamente constituido. Aún en la fase precedente, correspondiente a la internacionalización en gran escala, que preparó las condiciones para lo que está ahora en curso, se registraron ya movimientos de solidaridad que, más allá de cualquier ideología, reflejaban intereses comunes entre los trabajadores del centro y los del mundo dependiente.³⁶ La conformación progresiva de un verdadero proletariado internacional, que es la contrapartida necesaria de la globalización capitalista, permitirá establecer sobre nuevas bases la lucha de los pueblos por formas de organización social superiores.

³⁶ Desde los años setenta se registran en América Latina movimientos de cooperación sindical en el marco de empresas transnacionales, particularmente entre la matriz alemana Volkswagen y su filial brasileña. A principios de los años ochenta, sindicatos mexicanos y norteamericanos de la industria automotriz participaron en reuniones destinadas a establecer objetivos y estrategias comunes, lo que se volvió a plantear por centrales sindicales de ambos países, así como de Canadá, después de creado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Tras la firma del acuerdo de integración entre Argentina y Brasil, en 1988, que condujo a la formación del Mercado Común de América del Sur (Mercosur), comenzaron las reuniones anuales de centrales obreras de los dos países, a las que se agregaron las de Uruguay y Paraguay, así como de Chile, con el fin de acompañar las medidas adoptadas. Sin embargo, todavía no se ha llegado a incluir representantes sindicales en las delegaciones encargadas de concretar acuerdos específicos en el ámbito de los procesos de integración: en ellas tan sólo han participado funcionarios gubernamentales, empresarios y, a lo sumo, parlamentarios.