

Sección
Temas Globales

**El nuevo orden mundial:
¿postindustrialismo o nueva
división internacional del
trabajo?¹**

Consuelo Ahumada*

La generalización de la llamada economía de mercado en el mundo entero guarda estrecha conexión con el fin de la Guerra Fría en las postrimerías de la década de los ochenta. Con ella concluyó la larga confrontación político-militar del viejo mundo bipolar. El derrumbe de las "democracias populares" de Europa Oriental y la disolución del imperio y la federación soviéticos, brindaron a la superpotencia estadounidense la posibilidad de afianzar su dominio global. La emergencia y consolidación de lo que se ha dado en llamar el "nuevo orden mundial", diseñado a la medida de sus intereses, fue el resultado más palpable de dichas transformaciones de la situación política internacional.

Existen dos interpretaciones opuestas sobre la nueva situación mundial, y por tanto, sobre la división internacional del trabajo que le sirve de sustento. La primera de estas interpretaciones proviene de la economía neoclásica y corresponde a la visión del postindustrialismo. La segunda, basada en el pensamiento marxista, está mejor representada

en el cuerpo de teorías que se han desarrollado en torno a la llamada "nueva división internacional del trabajo".

El presente artículo intentará demostrar que la interpretación marxista proporciona el marco teórico más adecuado para explicar el orden económico y político internacional prevaleciente. Después de analizar los fundamentos teóricos de estas dos interpretaciones, se examinarán las manifestaciones concretas del llamado libre comercio, a la luz de la visión marxista.

La visión neoclásica

Los principios de la división social y territorial del trabajo y de las ventajas comparativas, formulados por Adam Smith y David Ricardo, respectivamente, se encuentran en la base del enfoque neoclásico del orden económico internacional. Estas dos teorías proporcionan la justificación para la especialización de los países y las regiones del mundo en la producción de diferentes bienes y servicios y para la preservación de las relaciones políticas y económicas que resultan de dicha especialización. En el planteamiento original de Smith, la división del trabajo trae ventajas decisivas para los capitalistas. De un lado, la asignación de los trabajadores a una sola operación aumenta la productividad de la fuerza laboral; de otro, la división del trabajo permite al capitalista monopolizar el control sobre todo el proceso productivo (Froebel et al. 1980: 33).

* Ph. D. Ciencia Política New York University. Profesora-investigadora Universidad Javeriana.

1 Este artículo forma parte del libro El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana, de próxima publicación por El Áncora Editores, Bogotá.

Por su parte, el planteamiento de Ricardo parte de la idea de que los productores de distintos países, que están en capacidad de fabricar mercancías a diferentes costos relativos, tienen mucho que ganar al especializarse en lo que hacen relativamente mejor e intercambiar bienes en cuya producción disfrutan de una ventaja relativa, por bienes en la producción de los cuales tienen una desventaja también relativa. Así, se argumenta que la división internacional del trabajo permite que las personas de un país consuman mercancías que no están disponibles a nivel local o que "están por fuera de las fronteras de sus posibilidades de producción". Otro supuesto beneficio es que el comercio puede incentivar la acumulación de capital. Al permitirles a los países importar bienes que cuestan menos, en términos absolutos o relativos, ellos estarán en posibilidad de bajar los costos de la canasta de bienes para los trabajadores y, de esta forma, podrán también abaratar los salarios, con lo que se incrementarán los niveles de ganancia (Ricardo 1992: 80). Con base en estos planteamientos enunciados en el siglo XVIII, los economistas neoclásicos afirman que la especialización de las actividades productivas y el comercio, de acuerdo con el principio de costos comparativos, acarrea beneficios para todos los países. Esta visión concibe la economía política global como una red compleja de fuerzas autocorrectoras, regulada por el mercado. El estadounidense James A. Caporaso se refiere a los supuestos que resultan de tal concepción:

El resultado "final" de un mundo así concebido debe ser una elaborada división global del trabajo con riqueza para todos, en la que los precios de los factores confluyan globalmente hacia un equilibrio entre países y sectores (1987: 22).

Así, los principios básicos que estructuran la economía global apuntan a un equilibrio generalizado, que balancea constantemente los flujos constantes de capital, mercancías y demandas diferenciales de fuerza de trabajo. Los economistas neoclásicos intentan explicar la diferencia de riqueza y de producción a nivel mundial con base en una supuesta asignación desigual de recursos. La teoría de las ventajas comparativas de Ricardo descansa en varios supuestos. Uno de ellos es que en el comercio mundial prevalece la perfecta competencia y, por tanto, se da una completa movilidad y adaptabilidad de los factores de producción dentro de cada país. El equilibrio entre el valor de las importaciones y las exportaciones de una nación se restablece rápidamente mediante el mecanismo del mercado.

Otro supuesto de Ricardo es que el diferente nivel de desarrollo de dos países no genera mayores ganancias para el más desarrollado. Sin embargo, es un hecho que aquél que disfruta de una tecnología más avanzada produce con mayor eficiencia, por lo cual posee una ventaja absoluta en todas las actividades productivas y, por tanto, en el comercio internacional. Podrá exportar ambas mercancías al país menos desarrollado, el cual se verá abocado a un déficit comercial crónico y a una reducción de

sus reservas en divisas. Es decir, son las ventajas absolutas las que cuentan en el comercio internacional y no las ventajas comparativas. Al analizar el problema del comercio internacional, Marx afirma:

Los capitales invertidos en el comercio exterior pueden arrojar una cuota más alta de ganancia, en primer lugar porque aquí se compite con mercancías que otros países producen con menos facilidades, lo que permite al país más adelantado vender sus mercancías por encima de su valor, aunque más baratas que los países competidores. Cuando el trabajo del país más adelantado se valoriza aquí como un trabajo de peso específico superior, se eleva la cuota de ganancia, ya que el trabajo no pagado como un trabajo cualitativamente superior se vende como tal (Tomo III, 1975: 237).

Con la presunción de que a nivel global opera el libre mercado, regulado por las leyes de la oferta y la demanda, los economistas neoclásicos le restan importancia a la existencia de los monopolios y multinacionales y a la forma como éstos manipulan el mercado mundial y el "mecanismo de los precios". Los mismos monopolios son catalogados simplemente como "imperfecciones del mercado" o "externalidades" (Friedman y Friedman 1979: 31).

Al igual que los teóricos de la modernización, los economistas neoclásicos parten de ciertos supuestos básicos altamente cuestionables sobre el comportamiento de los seres humanos y de la sociedad. Las personas y los grupos sociales son vistos como unidades, bien sea como trabajadores, hogares o empresas, que adoptan decisiones y hacen escogencias de manera autónoma e

individual, en un contexto institucional dado. Estas unidades de toma de decisión son concebidas como actores racionales independientes que buscan maximizar su bienestar dentro de ciertas limitaciones. Los consumidores escogen sus compras de manera que puedan obtener el máximo de "utilidad", dentro de los límites presupuestales de sus ingresos y riqueza neta. Los economistas neoclásicos ponen mucho énfasis en la libertad de escoger que experimentan estos actores y en los rangos de escogencia de que disfrutan. Sin embargo, no dan importancia ni explican por qué, para la mayoría de los hombres, las posibilidades de elección y las opciones reales son tan limitadas.

Sobre el andamiaje teórico de la economía neoclásica, nutrida con los supuestos del postmodernismo y del pensamiento neoliberal, ha surgido y tomado cierto vuelo una visión postindustrial del mundo. Sus defensores la identifican como el paso de la producción de bienes a la de servicios. Sostienen que el mundo desarrollado se encuentra en una etapa de transición de una economía basada en la producción industrial hacia una en la cual la investigación teórica y la información entran a desempeñar el papel fundamental. Se trata de una "sociedad del conocimiento" dominada cada vez más por una élite profesional y técnica con un alto grado de formación universitaria (Callinicos 1993: 230-31). De acuerdo con esta argumentación, la tecnología avanzada ha llevado a la constitución de una sociedad basada en la información, en la que los conflictos de clase se han vuelto

obsoletos. En palabras de Daniel Bell, el teórico más importante del postindustrialismo:

Las grandes corporaciones están pasando de una actividad de tipo económico, en la que todos los aspectos de la organización están reducidos en forma muy determinada a convertirse en medios para los fines productivos y de ganancia, a una actividad más social, en la que a todos los trabajadores se les garantizan trabajos de por vida y la satisfacción de la fuerza laboral se convierte en la fuente primaria de obtención de ganancias (1973: 297-8).

En el campo de la ciencia política, este desdén por la importancia de la actividad económica y la producción material es compartido por autores como Ronald Inglehart y Samuel Huntington. Con base en un estudio comparativo adelantado entre 1970 y 1987 en seis países occidentales, el primero de ellos concluye lo siguiente:

En la medida en que ha tenido lugar el reemplazo intergeneracional de la población, ha habido también un cambio gradual pero profundo en los valores de estas poblaciones, y se ha pasado de prioridades predominantemente materialistas a objetivos postmaterialistas. Una consecuencia de este cambio ha sido un énfasis decreciente en el crecimiento económico en estas sociedades, al paso que aumenta el énfasis en la protección ambiental y en la preservación de la calidad de vida (1988:1224).

Con una dosis similar de optimismo, otros autores han celebrado el advenimiento de la llamada economía informacional, resultante de la revolución tecnológica. Para Manuel Castells, esta nueva economía, característica de las socieda-

des capitalistas avanzadas, se refleja en varios rasgos, de los cuales se destacan aquí dos: el primero es que las principales fuentes de productividad, y por ello de crecimiento económico, dependen cada vez más de la aplicación de la ciencia y la tecnología, lo mismo que de la calidad de información y de la gerencia de los procesos de producción, distribución, comercio y consumo. El segundo consiste en el cambio de la producción material a las actividades de procesamiento de información, tanto en términos de la proporción del PIB como del número de personas empleadas en tales actividades (1993:15-17).

Este positivo enfoque postindustrial también se aplica a la división internacional del trabajo. Sus proponentes afirman que las naciones menos desarrolladas deben especializarse en la producción de manufacturas para el mercado mundial, aprovechando sus bajos costos laborales, mientras que los países industrializados avanzados se dedican a la investigación científica y a la innovación tecnológica.

El énfasis exagerado que se ha venido poniendo en la transformación de la sociedad capitalista en una sociedad postindustrial o informacional tiene claras connotaciones políticas. De un lado, el supuesto de que la producción material y el interés en la ganancia han pasado a un segundo plano pretende ocultar la trayectoria creciente de concentración y monopolización de los procesos productivos que tiene lugar a nivel global, el cual será tratado más adelante. Pero de otro, en consonancia con los postulados del postmodernismo, se busca descalificar por

completo la lucha de los sectores trabajadores, tanto de los países industrializados como de los países subdesarrollados, en contra de las políticas neoliberales que se imponen por doquier.

Por lo demás, los planteamientos del postindustrialismo no se ajustan a la realidad. Para Callinicos, este supuesto proceso de desindustrialización ha sido primordialmente un cambio relativo, por cuanto si bien es cierto que decreció la participación de la fuerza laboral en la industria, no se redujo el número absoluto de empleados en el sector. En sus propias palabras,

El alza en el porcentaje de la producción y del empleo que hoy asumen los servicios, sin duda uno de los mayores cambios seculares del capitalismo del siglo XX, ha ocurrido en lo fundamental a expensas de la agricultura y no de la industria manufacturera y, en todo caso, el empleo en esta última nunca ha incluido a la mayor parte de la fuerza laboral (1993: 232).

Asimismo, agrega este autor, el hecho de que menos personas se empleen actualmente en la producción material, precisamente gracias al aumento de la productividad, no modifica en manera alguna el hecho de que la sociedad no puede sobrevivir sin los bienes fabricados por esas personas. Insiste además en que la transición de la producción manufacturera a los servicios no ha sido un proceso universal ni puede considerarse como una tendencia inevitable hacia una etapa de "madurez" del capitalismo:

El Japón, la economía de mayor éxito en la época de la postguerra, experimentó entre 1964 y 1982 una caída en la participación de los servicios en el volumen del PIB, del 51.7% al 48.8%, y un alza en la participación del sector manufacturero, del 24.1% al 39.9% (1993: 234).

Debe tenerse en cuenta también que el llamado sector de los servicios es tan amplio que incluye desde la producción de software hasta el lavado de pisos, pasando por las actividades más diversas, tal como lo admite el mismo Castells. En Estados Unidos, por ejemplo, tres de cada cinco empleos creados a partir de 1980 fueron del tipo de "Mcjobs", de muy discutible calidad, no sólo por el componente tecnológico de este servicio, sino por los bajísimos salarios de sus empleados (Harrison y Bluestone, 1988: 9)².

En todo caso, el proceso de desindustrialización relativa que han experimentado los países más desarrollados no ha traído consigo los positivos resultados sociales y económicos a los que se refieren los teóricos de la sociedad postindustrial. Diversos autores han estudiado a fondo y documentado el deterioro constante de las condiciones de vida y de trabajo de importantes sectores laborales de la población, tanto nativa como inmigrante, en los Estados Unidos (Harrison y Bluestone 1988, Fernández Kelly y Sassen 1991). La tendencia negativa en cuanto a la calidad del empleo ha sido consecuencia directa de la estrategia de desplazamiento de operaciones manufactureras, trazada por las grandes multi-

nacionales para aumentar sus ganancias a nivel global, y de la puesta en práctica de políticas neoliberales en el país a partir del gobierno de Reagan, lo que ha significado una creciente polarización de la sociedad estadounidense:

El resurgimiento en las ciudades más ricas de la tierra de los denominados "métodos sudorosos" de explotación de la mano de obra, típicos del siglo XIX, hace parte de un conjunto más amplio de cambios, uno de cuyos rasgos más importantes y, por lo general, más ignorados por los teóricos parroquiales de la sociedad postindustrial, es el desarrollo de los nuevos países industrializados del Tercer Mundo (Callinicos, 1993: 238).

La visión marxista

La interpretación marxista de la actual división internacional del trabajo parte de dos principios fundamentales. El primero es la teoría del valor, según la cual el valor de una mercancía no es el resultado de la acción del mercado, con su ley de la oferta y la demanda, sino del proceso productivo, que se genera dentro de unas relaciones sociales de producción específicas. De acuerdo con esta teoría,

La fuerza de trabajo es en nuestra actual sociedad capitalista una mercancía; una mercancía como otra cualquiera, y sin embargo, muy peculiar. Esta mercancía tiene, en efecto, la especial virtud de ser una fuerza creadora de valor, una fuente de valor y, si se le sabe emplear, da mayor valor que el que en sí misma posee (Engels 1972: 77).

² El término "Mcjobs" se ha venido empleando para referirse a los empleos, muy mal pagos, generados por la proliferación de cadenas de comida rápida.

Para entender cómo opera la ley del valor en el proceso productivo, es necesario remitirnos a las explicaciones del mismo Marx. En su análisis, el capital total se descompone en dos partes, constante y variable:

La parte del capital, pues, que se transforma en medios de producción, esto es, en materia prima, materiales auxiliares e instrumentos de trabajo, no modifica su magnitud de valor en el proceso de producción. Por eso la denomino parte constante del capital, o, con más concisión, capital constante. Por el contrario, la parte del capital convertida en fuerza de trabajo cambia su valor en el proceso de producción. Reproduce su propio equivalente y un excedente por encima del mismo, el plusvalor, que a su vez puede variar, ser mayor o menor. Esta parte del capital se convierte continuamente de magnitud constante en variable. Por eso la denomino parte variable del capital o, con más brevedad, capital variable (Tomo I 1975: 252).

Es entonces en el mismo proceso de producción donde el obrero valoriza el capital, agregándole un valor que es la plusvalía, y por tanto, es allí donde se forjan las relaciones de explotación. La composición orgánica del capital es la proporción existente entre el capital constante y el capital variable. Ahora bien, entre mayor sea el capital constante con relación al variable, mayor será la composición orgánica del capital. Aquí surge la contradicción que afronta el capitalista de manera permanente: para aumentar la competitividad debe aumentar la productividad y, para hacerlo, debe reducir la proporción de trabajo vivo, que es justamente su fuente de ganancia. Así, a medida que se acentúa el descen-

so relativo del capital variable con respecto al capital constante, con la consecuente elevación de la composición orgánica del capital, la cuota de plusvalía se expresa en una tendencia decreciente en la cuota general de ganancia, aunque permanezca invariable o incluso aumente el grado de explotación del trabajo. Lo que equivale a decir que

Es una necesidad evidente derivada de la misma naturaleza de la producción capitalista, que, a medida que ésta se desarrolla, la cuota general media de plusvalía tiene necesariamente que traducirse en una cuota general de ganancia decreciente (Tomo III 1975: 215).

La ganancia en la sociedad capitalista proviene entonces, primordialmente, de la explotación del trabajo asalariado, cualquiera que sean las condiciones en que ésta se realice, y no del desarrollo tecnológico, tal como pregonan los propagadores del postindustrialismo y de la sociedad informacional. Como señala James A. Caporaso,

En el análisis marxista, el surgimiento de la moderna división del trabajo no es en lo fundamental un hecho técnico, ni se debe en primer lugar a la adquisición de nuevas técnicas o a la introducción de maquinaria al sitio de trabajo. Estos factores son importantes, pero ellos derivan del hecho social de que el excedente es producido en el nexo entre salario y capital y de que las presiones de competencia del mercado fomentan, o más bien requieren, de una continua acumulación (1987: 25).

El segundo principio que sirve de fundamento a la interpretación marxista de la división internacional del trabajo es la existencia del imperialis-

mo, es decir, la etapa monopolística en que se encuentra el capitalismo en la actualidad. Este principio guarda estrecha relación con el anterior. En palabras de Lenin,

El imperialismo ha surgido como desarrollo y continuación directa de las propiedades fundamentales del capitalismo en general. Pero el capitalismo se ha trocado en imperialismo únicamente al llegar a un cierto grado muy alto de su desarrollo, cuando algunas de las propiedades fundamentales del capitalismo han comenzado a convertirse en su antítesis (...) Lo que hay de fundamental en este proceso, desde el punto de vista económico, es la sustitución de la libre competencia capitalista por los monopolios capitalistas (1975:111).

El imperialismo es descrito como la fase monopolista del capitalismo. Se caracteriza por cinco rasgos principales: 1) la concentración de la producción y del capital en un grado tan elevado que se producen los monopolios, los cuales desempeñan un papel decisivo en la vida económica; 2) la fusión del capital bancario con el industrial para constituir el capital financiero, y la creación, sobre esa base, de la oligarquía financiera; 3) la exportación de capital como rasgo fundamental, a diferencia de la exportación de mercancías, característica del capitalismo de libre competencia; 4) la formación de asociaciones internacionales monopolistas de capitalistas, las cuales se reparten el mundo, y 5) la terminación del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes (Lenin 1975: 112-3). Es decir, la libre competencia, el libre comercio tan pregonado por los economistas neoclásicos y los pensado-

res neoliberales, quedó en el pasado. A partir de las últimas décadas del siglo XIX, el capitalismo monopólico ha sido predominante. Su incidencia en todos los terrenos de la actividad económica y social ha sido decisiva.

El desplazamiento de operaciones manufactureras desde los países más industrializados hacia los menos desarrollados por parte de las grandes multinacionales, y el llamado proceso de reestructuración económica global que empezó a desarrollarse durante la década de 1960, encuentran su explicación en estos principios. Frente a la caída de la tasa de ganancia, los capitalistas recurren a la exportación de capital hacia los países en los cuales aquélla es mayor. Y éstos son precisamente los países atrasados, por cuanto la composición orgánica del capital en ellos es menor y los inversionistas disponen de una mano de obra abundante y barata.

La "teoría de la nueva división internacional del trabajo" (Froebel *et al.* 1980), concebida dentro de la tradición marxista, argumenta precisamente que dicho desplazamiento fue motivado por la búsqueda de mejores condiciones de inversión y de una fuerza de trabajo más barata por parte de las multinacionales, en una época en que las ganancias se encontraban en declinación y los costos laborales estaban en ascenso. Esta reducción en las ganancias, expresión clara de la ley de la tendencia decreciente de la cuota de ganancia, tuvo su origen en el surgimiento de una fuerte competencia económica internacional. Ello, a su turno, fue resultado de la recuperación económica de Euro-

pa Occidental y de Japón después de la devastación producida por la Segunda Guerra Mundial, y del creciente avance tecnológico en la producción. Como consecuencia de la nueva situación, el liderazgo económico de Estados Unidos se vio considerablemente amenazado. Tal como lo expresan Harrison y Bluestone,

Después de un cuarto de siglo de crecimiento sin paralelo a partir de la postguerra, las compañías estadounidenses se vieron sometidas a una competencia global sin precedentes hacia finales de los años sesenta. Como resultado de ello, las ganancias se vieron severamente reducidas (...) Éstas (las compañías) empezaron a abandonar las empresas en los países del centro, a invertir en el exterior, a orientar el capital hacia operaciones abiertamente especulativas, subcontratar el trabajo con contratistas de bajos salarios, aquí y en el exterior, exigir reducciones de salarios a los empleados, y sustituir el trabajo de tiempo completo por el de tiempo parcial y por otras formas de trabajo contingente, y todo en nombre de la "reestructuración" (1988: vii-viii).

De acuerdo con la teoría de la nueva división internacional del trabajo, la separación tradicional del mundo entre unos pocos países industrializados, de un lado, y una gran mayoría de países subdesarrollados, integrados a la economía mundial exclusivamente como proveedores de materias primas y productos primarios, por el otro, ha sido modificada por la tendencia a trasladar operaciones manufactureras hacia estos últimos (Froebel *et al.* 1980:45). Ello a pesar del hecho de que en la balanza comercial de la mayor parte de estos países los productos pri-

marios siguen teniendo un peso decisivo. El desarrollo de este proceso requirió de tres condiciones previas: primero, la existencia de una reserva prácticamente inagotable de mano de obra barata en los países en desarrollo; segundo, la división y subdivisión del proceso productivo, el cual ha llegado a un punto tal que la mayor parte de estas operaciones fragmentarias puede efectuarse con niveles mínimos de habilidad; y tercero, el desarrollo de técnicas de transporte y comunicación que han creado la posibilidad de que en muchos casos pueda efectuarse la producción total o parcial de los bienes en cualquier lugar del mundo. Estos factores explican la generalización de zonas de producción para la exportación (zonas francas o de libre comercio) y de las industrias de tipo maquila a lo largo y ancho del Tercer Mundo.

Además de su bajísimo costo, la mano de obra de estos países tiene otras ventajas. Puede movilizarse muy fácilmente para el proceso productivo durante prácticamente todo el año y, en muchos casos, puede alcanzar niveles de productividad comparables con los alcanzados en procesos similares en los países más industrializados; la magnitud de este ejército de reserva posibilita una selección "óptima" de la fuerza de trabajo más conveniente para el trabajo específico que se requiere (por ejemplo, mujeres jóvenes *ibid*: 34). Así, de acuerdo con los proponentes de dicha teoría, en la división internacional del trabajo algunos países del mundo en desarrollo pueden alcanzar algún nivel de industrialización. Todo este proceso se ha

desarrollado sobre la base de la conformación de redes cada vez más complejas de producción industrial y de sourcing (abastecimiento de recursos), así como de nuevas formas de especialización geográfica (Gereffi 1990: 3). En este sentido, toma forma una economía global integrada.

El desarrollo industrial de importantes zonas del Tercer Mundo, como resultado de la inversión directa de los países más avanzados, se dio simultáneamente con una profunda transformación en la organización misma de la actividad económica a nivel internacional. Básicamente, estos cambios han sido descritos como el paso de la producción masiva estandarizada hacia tipos de producción más flexibles, y de las grandes fábricas a las de tamaño mediano y pequeño. La reducción del tamaño de las unidades de producción no contradice en manera alguna la tendencia fundamental hacia la concentración del poder económico en unos pocos conglomerados grandes. Se trata, más bien, de que éstos descentralizan operaciones con el fin de sacar un mayor provecho de las posibilidades de inversión y de obtención de nuevos mercados a nivel internacional.

Los efectos concretos de esta reorganización de la producción industrial para los países implicados en el proceso han sido analizados por algunos autores como Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (1990). Para ello se han valido de una categoría de análisis denominada Cadenas Globales de Mercancías (Global Commodity Chains), acuñada inicialmente por Hopkins y Wallerstein. Estas cadenas de mer-

cancías están constituidas por un conjunto de vínculos interorganizacionales conformados en la producción y distribución de un producto o servicio, que integran tanto las tendencias en la economía global como sus consecuencias para las regiones, naciones, distritos industriales locales, comunidades y el lugar de trabajo (Korzeniewicz y Pitts: 1994). En la construcción de estos vínculos se comienza por la operación de producción final de un bien de consumo y se sigue secuencialmente hacia atrás hasta llegar a la producción de materias primas. Pero lo realmente importante de este análisis es que permite estimar la fuerza e importancia relativa de cada uno de los segmentos de la cadena y, por ende, del papel que desempeñan los distintos países en todo el proceso productivo. En este contexto, para Gereffi resulta claro que la función de los países latinoamericanos sería básicamente la exportación de productos primarios, la subcontratación internacional, el abastecimiento de componentes y su utilización como plataformas de exportación. En este proceso de integración económica a nivel mundial, las decisiones fundamentales con respecto a la producción siguen adoptándose en los países del centro y, lo que es más importante, la acumulación de capital y la realización de las ganancias siguen estando en su mayor parte concentradas en ellos.

En forma paralela al desplazamiento de operaciones manufactureras hacia la periferia, el proceso de fusión de grandes conglomerados y de monopolización y oligopolización de la actividades produc-

tivas es cada vez más palpable en todos los sectores de la economía. Ello les ha permitido a las grandes corporaciones controlar el mercado en sus diferentes etapas, diversificarse y entrar en sectores más dinámicos, reducir sus cargas impositivas y adquirir plantas y equipos ya existentes con menores costos y riesgos de los que requerirían nuevas inversiones. De acuerdo con datos recopilados por Harrison y Bluestone, sólo entre 1983 y 1986, en Estados Unidos, alrededor de 2.200 compañías cambiaron de manos en un proceso cuyo costo aproximado fue de quinientos billones (millones de millones) de dólares (1988: 59). Otras cifras proporcionadas por David Harvey muestran que en 1985 las compañías de ese mismo país invirtieron 180 mil millones de dólares adquiriéndose entre sí (1990:180).

Es indiscutible que esta visión de las transformaciones en la situación económica del mundo está en abierta oposición con la que proporcionan la economía neoclásica y el postindustrialismo. Una aguda competencia económica entre los actuales centros de poder, manifestada en continuas disputas comerciales, en la recesión y creciente desempleo que ha golpeado a las economías más desarrolladas durante las dos últimas décadas, y en el sentimiento cada vez más fuerte en contra de los inmigrantes en estos países, para no mencionar las penurias de las naciones del mundo subdesarrollado, constituyen palpable evidencia de que los asuntos económicos constituyen hoy más que nunca el eje de las disputas a nivel global. Este panorama representa la mejor

Refutación para los argumentos de los postindustrialistas y postmodernos acerca de la irrelevancia de los conflictos políticos y sociales en el mundo actual, y por tanto, de las relaciones de poder a nivel internacional.

Pero los planteamientos de la teoría de la nueva división internacional del trabajo también han sido objeto de críticas dentro del mismo campo de la interpretación marxista. James Petras, entre muchos otros, cuestiona el significado y utilización del término "nueva" en esta teoría, en la medida en que considera que la relación básica de poder en el sistema económico y político internacional permanece inalterada (1986: 4). Por su parte, Callinicos piensa que este enfoque tiende a exagerar la importancia que han adquirido los países del Tercer Mundo en la economía y el comercio mundiales. Al respecto, proporciona los siguientes datos:

En 1984 la participación de los países menos desarrollados (los llamados LDCs, de acuerdo con su sigla inglesa) en la industria mundial era del 13,9%, marginalmente inferior al 14,0% alcanzado en 1948 como resultado de la política de sustitución de importaciones durante la Depresión y la Segunda Guerra Mundial (1993: 260-1).

Sin embargo, pese a la validez de las críticas anteriores, la teoría proporciona un marco adecuado para analizar los principales rasgos del contexto internacional en el cual ha tenido lugar la adopción generalizada del modelo neoliberal en todo el mundo.

El libre comercio en el nuevo orden internacional

El enfrentamiento entre las viejas y las nuevas potencias económicas por el control de recursos y mercados en todo el mundo se encuentra actualmente en su punto más álgido. La conformación de bloques regionales en torno a tres grandes economías, Estados Unidos, Alemania y Japón, constituye una estrategia clave en esta guerra comercial. Un rasgo fundamental de la disputa permanente entre estos bloques ha sido la persistencia de sus viejas prácticas proteccionistas. Obligados a competir entre sí, rehusan dismantlar las barreras comerciales e incluso las fortalecen e incrementan. La paradoja principal que esta confrontación económica global pone en evidencia es que esos países pregonan las bondades del "libre mercado" y obligan a las naciones del Tercer Mundo a abrir sus economías al comercio internacional y a adoptar políticas económicas de "orientación hacia afuera", en tanto que ellos mismos restringen cada vez más el acceso a sus propios mercados de productos de los países menos desarrollados.

El resultado final de la Ronda Uruguay del desaparecido GATT, en diciembre de 1993, refleja la inclinación antes descrita. Más aún, tras la retórica de la liberalización del comercio, sus conclusiones buscan precisamente afianzar estas tendencias contradictorias y nefastas para las economías débiles del mundo. Su objetivo principal fue el de abrir los mercados a diestra y siniestra con el fin de crear un "próspero ámbito para el mercado internacional en el que productos y servicios se deslicen sin

Esfuerzo a través de las fronteras nacionales" (Business J.C., enero 12, 1994: 29). Pero al mismo tiempo que se busca la apertura generalizada del comercio, el acuerdo final del GATT, del que surgió la actual Organización Mundial del Comercio (OMC), dio importantes pasos en lo que respecta a hacer más estricta la protección de los derechos de propiedad intelectual y las patentes en los sectores de servicios y alta tecnología, en los cuales Estados Unidos continúa teniendo la absoluta delantera.

En este mercado global, las compañías multinacionales se encuentran en una posición más privilegiada que nunca para aprovechar la liberalización de las barreras comerciales. Como ya se vio, la concentración económica se ha acentuado considerablemente a partir de la década del sesenta. En palabras de Lynn Krieger Mytelka:

El proceso de oligopolización ya se inició en numerosas industrias intensivas en conocimiento, si bien el alcance real de este proceso se ve en cierta forma velado por el hecho de que muchos de los acuerdos de cooperación que se hacen no implican movimientos de capital y nominalmente se preserva la "independencia" de los dos socios (1987: 25).

El control real de la producción y del comercio mundiales por parte de las corporaciones multinacionales de las grandes potencias, pero en especial de Estados Unidos, es enorme. En la edición de 1992 de *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, del mismo Banco Mundial, se encuentran los siguientes datos:

Para comienzos de los años ochenta, el comercio al interior

de las 350 principales corporaciones transnacionales representó alrededor de un 40% del comercio global. Más de una tercera parte del comercio de Estados Unidos se realiza entre las subsidiarias extranjeras y sus casas matrices en ese país. De la misma manera, las subsidiarias de las empresas japonesas en el Este de Asia envían un cuarto de sus exportaciones a las casas matrices de Japón y adquieren de ellas más de un tercio de sus importaciones (Henwood 1995: 32).

Un proceso similar de concentración del poderío económico es cada vez más notorio en el sector financiero. En el mundo se están imponiendo los megabancos y cada vez tienen menos espacio las instituciones financieras pequeñas. Recientemente se realizó la fusión de dos de los más importantes bancos de Estados Unidos: el Chemical Bank y el Chase Manhattan Bank. Otra fusión que recibió un despliegue publicitario mucho menor, pero que resulta aun más importante, fue la de los bancos japoneses Mitsubishi y Bank of Tokyo, cuyos activos pasaron a sumar 819.000 millones de dólares. Con ello, los dueños del capital financiero internacional refuerzan su capacidad para expandirse a nivel global³.

En síntesis, hay una tendencia cada vez más marcada hacia la concentración y monopolización del comercio y de las actividades productivas

fundamentales en los países de mayor industrialización. ¡Tal es el paraíso del libre comercio y de la globalización en el que se pretende que las naciones latinoamericanas entren a competir exitosamente!

Bibliografía

Bell, Daniel. 1973. *The Corning of Postindustrial Society: A Venture in Social Forecasting*. Nueva York: Basic Books.

Callinicos, Alex. 1993. *Contra el postmodernismo: una crítica marxista* (Bogotá: El Ancora Editores).

Caporaso, James A. (comp). 1987. *A Changing International Division of Labor* (Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers).

Castells, Manuel. 1993. "The Informational Economy and the New International Division of Labor", en *The New Economy in the Information Age* (Penn State: The Pennsylvania State University).

Engels, Friedrich, 1972. "Introducción a Trabajo asalariado y Capital de Karl Marx". En K. Marx y F. Engels, *Obras Escogidas* (Moscú: Editorial Progreso).

Fernández Kelly, Patricia y Saskia Sassen. 1991. "A Collaborative Study of Hispanic Women in the Garment and Electronics Industries" (Nueva York: Center for Latin American and Caribbean Studies, New York University).

Friedman, Milton y Rose. 1979. *Free lo Choose: A Personal Statement* (Nueva York: Harcourt Brace Jovano vich).

Froebel, Folker, Jürgen Heinrichs y Otto Kreye. 1980. *The New International Division of Labor*. (Cambridge: Cambridge University Press).

Gereffi, Gary. 1990. *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization*

in Latin America and East Asia (New York: Princeton University Press).

Gereffi, Gary y Miguel Korzeniewicz. 1990. "Commodity Chains and Footwear exports in the Semiperiphery", en William Martin (compilador) *Semiperipheral States in the World-Economy*. Westport, (Connecticut: Greenwood Press).

Harrison, Bennett y Barry Bluestone; 1988. *The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America* (Nueva York: Basic Books).

Harvey, David, 1990. *The Condition of Postmodernity* (Cambridge, Massachusetts: Basil Blackwell Ltd).

Henwood, Doug. 1995. "Clinton's Trade Policy", Free Trade and Economic Restructuring in Latin America, NACLA Report on the Americas (Nueva York: Monthly Review Press).

Inglehart, Ronald. 1988. "The Renaissance of Political Culture", *American Political Science Association*, 82: 4 (diciembre).

Lenin, Vladimir I. 1975. *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. (Pekín: Ediciones en Lenguas Extranjeras).

Marx, Karl. 1975. *El Capital*, tomos I y III (México D.F.: Fondo de Cultura Económica).

Mytelka, Lynn Krieger. 1987. "Knowledge-Intensive Production and the Changing Internalization Strategies of Multinational Firms", en Caporaso (comp.), *op. cit.*

Petras, James. 1986. *Bankers, Generais, and the Struggle for Social Justice* (Totowa, NJ: Rowman & Littlefield Publishers).

Ricardo, David. 1992. *The Principles of Political Economy and Taxation* (Londres: CE Tuttle).

³"Los grandes pegan dos veces", en Portafolio, Bogotá, septiembre 25 de 1995, p. 28. Según el mismo artículo, sólo en Europa entre 1985 y 1993 se registraron 1.768 casos de fusiones o adquisiciones. De ellos, 442 fueron operaciones transnacionales y las demás locales. La mayoría de estos negocios fueron adquisiciones de pequeños bancos por cuenta de entidades más grandes.