

**Material de Formación Política de la
«Cátedra Che Guevara – Colectivo Amauta»**



Ruy Mauro Marini

**Procesos y tendencias
de la globalización capitalista**

[En *La Teoría Social Latinoamericana. Cuestiones contemporáneas.*
México, UNAM-El Caballito, 1996. Tomo 4)



...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*. I*

El proceso mundial a que ingresamos a partir de la década de 1980, y que se ha dado en llamar de *globalización*, se caracteriza 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. Trátase, sin duda, de la transición a una nueva etapa histórica, cuyos resultados apenas empiezan a ser vislumbrados y de modo ciertamente insuficiente, con más razón dado que apenas comienza, dejando todavía fuera de 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 a destacar en dicho proceso es la magnitud de la población involucrada en su desarrollo. En los grandes momentos que lo 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; la expansión comercial y, luego, productiva y financiera del capitalismo, a partir del siglo XVI, a que 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, quedándose frecuentemente muy por debajo de eso. Hoy son casi seis mil millones de gentes que comienzan a ver alteradas en un cierto sentido sus condiciones materiales, sociales y espirituales de vida, lo que constituye un fenómeno sin precedentes.

Un segundo aspecto a 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,¹ y aún el ya más rápido desarrollo de las sociedades burguesas, cuyo prototipo, Inglaterra, necesitó más de un siglo para traducir en el plano político lo que el capital comenzara a construir en el siglo XVI y cerca de tres más para dejar de ser una economía agraria.² 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 comienza en la década de 1920, teniendo a la ex Unión Soviética y 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 de) 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 en 1950. En otras palabras, el crecimiento de la producción en una sola década superó todo el que se había verificado hasta la mitad del siglo XX.³ Señalemos que entre los cien principales productores 47 eran corporaciones transnacionales.⁴

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, homogeniza 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,⁵ 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 50 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. 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, haciendo 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, agudizando las transferencias internas de plusvalía a través de los precios de producción, y acelerando el grado de concentración de la economía.⁶ 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.

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, las empujaban de hecho hacia la crisis,⁷ no dejándoles 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 por 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 flagrante, 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), inducido por el desarrollo mismo de las fuerzas productivas⁸ y el consecuente crecimiento de la demanda.

En economía, los grandes cambios son fruto de calamidades naturales o sociales. La guerra, desde luego. Las plagas, también.⁹ 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, eliminando 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) así como a concentrar la producción en grandes unidades económicas, lo que 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 60, estalló con violencia tras la primera alza de los precios del petróleo y responde ya en los países industrializados por tres recesiones (1974-75, 1980-82 y 1990-94), no constituye una excepción. El problema sólo ha podido ser resuelto mediante la crisis capitalista de los 70, en cuyo marco se verifica una ola de compras y fusiones de activos,¹⁰ así como de acuerdos tecnológicos,¹¹ a los que estamos asistiendo todavía y que se completan con el surgimiento de un nuevo mecanismo: la tercerización.¹² 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 requeridos 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 [70], desató una formidable revolución tecnológica, particularmente 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

Particularmente notable es 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 elevan 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.¹⁴

Para imponer ese patrón de desarrollo económico que combina crecimiento y desempleo fue necesario quebrar la resistencia del movimiento obrero, dando lugar a las

batallas memorables que se libraron a fines de los años 70 y principios de los 80 y de las cuales la más dura 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, Italia, principalmente, provocando, junto al 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.¹⁵

En estas circunstancias, los trabajadores no han podido resistir a las presiones patronales y han debido hacer concesión tras concesión.¹⁶ Las empresas recurrieron en gran escala a la *tercerización de su personal*, que implica el despido de trabajadores y su posterior recontractación a través de pequeñas empresas prestadoras de servicios, lo que las exime de gastos con prestaciones sociales.¹⁷ Paralelamente, adoptaron medidas enmarcadas 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.¹⁸ 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, contribuyendo a aumentar la jerarquización existente entre ellos de acuerdo al grado de su calificación, tanto desde el punto de vista del empleo como de la remuneración.¹⁹

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 lo 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 él se utilizan; en 1990 esa proporción se había invertido. Es lo que lleva a que sólo el 10% del precio de costo de la IBM esté referido al proceso físico de producción del equipo.²⁰ 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, abriendo amplio campo para el desplazamiento de la producción manufacturera a los países que presentan tasas salariales inferiores en vista de mayores ganancias, lo que representaría una de las causas determinantes para la reducción de la oferta de trabajo en Estados Unidos:²¹ "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, RMM] de Estados Unidos están, pues, en competencia directa con millones de productores rutinarios de otras naciones."²² 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 en gran escala del personal existente en cuadros altamente calificados, que el autor llama "analistas simbólicos" (*symbolic análisis*). "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."²³

Esto nos pone frente al proyecto de una nueva división internacional del trabajo, que operaría *a nivel de la fuerza de trabajo misma* y no, como antes, a través de la posición ocupada en el mercado mundial por la economía nacional en donde el trabajador se desempeña. De lo que se trataría, 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; tenemos 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, el cual actúa de dos maneras: una, transfiriendo prioritariamente a estos últimos industrias menos intensivas en conocimiento; dos, dispersando entre diferentes naciones las etapas de la producción de mercancías, de manera que impida 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 a nivel de la producción. Es por estos medios que se cubren las necesidades que, en relación 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 bajo métodos de gestión plenamente capitalistas, a diferencia de lo que sucedía antes) a la forma simple de división internacional del trabajo que privaba 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 suplen buena parte de las necesidades del país en cuanto a bienes de capital y de consumo, en particular los suntuarios.²⁴ 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 se constituyen en motivo de preocupación para empresarios y economistas.²⁵

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 que regía desde 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 tienen respecto a los centros avanzados. A ello se aúna el gasto que requiere la educación, donde nuestro atraso se vuelve mayúsculo. Todo ello agrava las relaciones de dependencia y amenaza con reproducir 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 la economía dependiente, los cambios por los que pasa el capitalismo engendren entre nosotros contradicciones mucho más agudas.

En consecuencia, las políticas públicas referidas a estas cuestiones pasan a 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 a ser resuelto eminentemente en

el plano de la política. Volveremos más adelante a esta cuestión. Por ahora, nos interesa entender mejor qué es esa fase de globalización de la economía capitalista y cómo en ella operan los factores que determinan la lógica del sistema.

LA LEY DEL VALOR EN 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 80 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%, arrojando en la década un aumento global de 50%. Tras una leve declinación al inicio de los 90, el proceso ha mantenido su tendencia ascendente: en 1994 el crecimiento fue del 9% (más de dos veces el registrado en 1993: 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. Ello es lo que permitió a empresas como la Compaq Computers de Houston, que comenzara a operar en 1983, alcanzar en 1990 ingresos por 3 mil millones de dólares, comprando fuera de la empresa la mayor parte de sus componentes: microprocesadores a la Intel, sistemas operacionales a empresas como la Microsoft, pantallas de cristal líquido a la Citizen; y a la Apple II producir computadoras por un costo de 500 dólares, de los cuales 350 dólares correspondieron 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.²⁶

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 al 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 planteó la supresión de las barreras que fragmentaban el mercado mundial y ponían obstáculos al flujo de la reproducción del capital. Se abrió, así, una nueva fase en la producción y 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, percatándose de que, a nivel 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.²⁷ El desarrollo económico en la posguerra, que aceleró notablemente la circulación internacional de la mano de obra,²⁸ al tiempo que agravaba las distorsiones de precios en el plano mundial, sería 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 internacionalizado), al grado de productividad del trabajo 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, a nivel de la mercancía, lo que ésta puede indicar es tan sólo el *tiempo medio* que requirió su producción, es a partir de ese tiempo medio cómo será fijado su precio relativo. Ahora bien, cuando se comparan mercancías para fijar su precio relativo, se está de hecho 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 de valores de uso, que el capitalista se encargará de convertir en mercancías. Veamos en qué consiste esa diferencia.

El trabajo más productivo es aquél que, sobre una *base técnica superior*, permite al obrero, sin mayor esfuerzo, producir más mercancías en el mismo periodo de tiempo, lo que implica en principio una *reducción* del valor de las mismas;²⁹ sin embargo, mientras esa superioridad técnica no se generalice, su valor individual seguirá siendo fijado de acuerdo a su valor social (en función de las *condiciones medias de producción de la rama*) y, por tanto, 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, resulta no 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 de *una plusvalía y una ganancia extraordinarias*.³⁰

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) en el sentido de *nivelar* el tiempo medio de producción y fijar 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 en relación a los procesos productivos y de transferencia de tecnologías, además de la diversidad que presenta el grado de calificación del obrero. Esto es lo que permite al país que cuenta con mayor capacidad productiva hacer pasar como idéntico al valor medio mundial el valor de los bienes que produce.³¹

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, orientada a cubrir mercados cada vez más amplios, conlleva la intensificación de la competencia entre las ' grandes empresas y su esfuerzo permanente por lograr ganancias extraordinarias respecto a sus concurrentes. Se acentúa, pues, la utilización de los procedimientos que permitan obtener dichas ganancias. Pero, al mismo tiempo, surgen nuevos obstáculos.

En efecto, se hace cada vez más difícil a las grandes empresas detentar monopolios tecnológicos por periodos 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 dispensar 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 relación a los métodos directos de producción (aunque no, evidentemente, a nivel de su concepción). La difusión tecnológica es indispensable a la estandarización de las mercancías y, pues, a 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, pues, 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, tendencialmente, a suprimir las diferencias nacionales que afectan la vigencia de la ley del valor.³²

La contrapartida de esta situación es que aumenta la importancia del trabajador *en tanto que fuente de 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.³³ 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 —a ejemplo de 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 a 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 generalizada 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 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 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 someter a 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 que comporta hoy día la problemática de la globalización 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 distintas 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 en los años 70, ya entonces bautizado, sabrá Dios por qué, como "economía social de mercado"— con el que vienen adoptando los países asiáticos.

En efecto, y aún 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 cuanto al papel que allí desempeña el Estado, la manera cómo subordinan su apertura al exterior a la protección de su economía y su capacidad para formular políticas industriales de largo plazo, que los habilitan a ocupar de manera ordenada nuevos espacios en el mercado mundial. Este 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 al desarrollo tecnológico 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 si, tras asegurar su unidad de clase, no se plantan firmemente en el terreno de la lucha por la democratización del Estado, a fin de retirar de 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, una cuestión política 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.

Esta es la opción que tendrá que hacer hoy América Latina si quiere impedir que la globalización se convierta para ella en un simple regreso a la situación del siglo pasado, que respondió 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, 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 vayan precisando con más nitidez los objetivos de los trabajadores y se creen mecanismos que les permitan 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.³⁴ La conformación progresiva de un verdadero proletariado internacional, que es la contrapartida necesaria de la globalización capitalista, permitirá reponer sobre nuevas bases la lucha de los pueblos por formas de organización social superiores.

NOTAS

* Traducción libre del texto correspondiente al ítem III, letra c, del capítulo I del Libro I de *El capital*, de Marx, K., *Oeuvres. Economie*, París, NRF, Biblioteca de La Pléiade, t. I, p. 413, editado por Maximilien Rubel. Este pasaje no consta en las ediciones en castellano hechas por el Fondo de Cultura Económica y Siglo XXI Editores.

1 "Aquellas antiguas y pequeñas comunidades indias, que en parte todavía subsisten, se basaban en la posesión colectiva del suelo, en una combinación directa 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." K. Marx, *El capital*, México, FCE, vs. eds., t.I, pp. 290-92.

2 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, conduciendo al compromiso de 1688-89, cuando queda definitivamente establecida la monarquía constitucional de corte burgués. La población urbana sólo supera a la población rural en 1851, en Inglaterra; cf. E.J. Hobsbawn, *A era das revoluções, 1789-1848*, Río de Janeiro, Paz e Terra, 1982, 4a. ed, p. 27.

3 L.R. Brown, presidente del Worldwatch Institute, "A nova ordem mundial", *Boletim de Conjuntura Internacional*, Brasília, Ministerio de Economía, Hacienda y Planeación, 1992, pp. 42-43.

4 Según la última relación decenal de *The Conference Board*, conocido centro empresarial norteamericano de investigación. Cf. *Comercio Exterior* (Río de Janeiro), enero de 1992.

5 Según cálculo hecho en 1994 por el BIS. Cf. *Exame* (Río de Janeiro), 29 de marzo de 1995.

6 La heterogeneidad tecnológica ha sido ampliamente estudiada en América Latina por varios autores. Su impacto en la acumulación del capital yo mismo lo traté en por lo menos cuatro ocasiones: "El desarrollo industrial dependiente y la crisis del sistema de dominación", en *Marxismo y revolución*, Santiago de Chile, núm. 1, julio-septiembre 1973, incorporado a mi libro *El reformismo y la contrarrevolución. Estudios sobre Chile*, México, ERA, 1976; *Dialéctica de la dependencia*, México, 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, núm. 20, abril-junio 1979.

7 "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 de la producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como si no tuviesen más límite que la capacidad absoluta de consumo de la sociedad." Marx, *El capital, op. cit.*, III, p. 454.

8 "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." II. Grossmann, *Ensayos sobre la teoría de las crisis. Dialéctica y metodología en "El capital"*, México, Cuadernos de Pasado y Presente núm. 79, 1979, p. 179, citando *Historia crítica de las teorías de la plusvalía*, de Marx. Cabe indicar aquí que no procede, en este caso, distinguir el aumento de la productividad y el de la intensidad del trabajo, dado que, si el segundo depende hasta cierto punto del primero, el aumento de la productividad conlleva siempre el aumento de la intensidad. La economía burguesa, al correlacionar productividad y producción, haciendo sus cálculos en términos de producto/horas trabajadas, al revés de tomar en consideración a la fuerza de trabajo, es incapaz de distinguir entre ambas formas que determinan la capacidad productiva del trabajador.

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

10 Los valores correspondientes a fusiones y adquisiciones de empresas en Estados Unidos, fueron de 14 mil millones de dólares en 1974, 45 mil millones en 1980, 175 mil millones en 1985, 249 mil millones en 1989 y, de enero a agosto de 1995, 256 mil millones de dólares. Véase *Jornal do Brasil*, Río de Janeiro, 3 de septiembre de 1995. Sobre el tema, cf. R. Ornelas, "Las empresas transnacionales como agentes de la dominación capitalista", en A.E. Ceceña y Andrés Barreda Marín (coords.), *Producción estratégica y hegemonía mundial*, México, Siglo XXI, 1995, en particular el cuadro 15.

11 Sobre los acuerdos tecnológicos en la industria de computadoras, cf: 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 Ceceña y Barreda, *op. cit.* Observemos que ese procedimiento fue ampliamente utilizado en la industria automotriz, a partir de fines de la década de los años setenta.

12 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 de 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.

13 Durante el periodo 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):

1970-73:	6.4
1974-75:	-6.0
1976-79:	6.0
1980-83:	-2.5
1983-90:	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 tecnología. Cf. mi libro *América Latina: democracia e integración*, Caracas, Nueva Sociedad, 1993, pp. 34-35.

14 Según el informe anual elaborado por el Comisionado para Asuntos Sociales de la Unión Europea, Pdraig 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 (UE), 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 de hasta 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%.

15 Datos del Departamento Intersindical de Estadísticas y Estudios Socioeconómicos (DIEESE) de Sao Paulo. En relación a Estados Unidos, la información oficial para 1989 indica que ese 17% se reduciría a 13.4% si se excluyen a los empleados gubernamentales. Cf. R.B. Reich, *The Work of Nations*, Nueva York, Vintage Books, 1992, p. 212.

16 En el II Simposio sobre el Futuro del Sindicalismo, que se realizó en agosto de 1992 en Sao Paulo, promovido por la Fundación Instituto de Desarrollo Empresarial y Social (HDES), 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 Industry, la organización patronal inglesa, precisó que, frente al promedio de 3.000 conflictos laborales registrados en los años setenta, se habían tenido 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 a ambas partes". Cf. *Jornal do Brasil*, Río de Janeiro, 16 de agosto de 1992.

17 Trátase de un procedimiento tan viejo como el capital. Así, al estudiar el salario a destajo, observa Marx: "...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 trabajo abonado por el capitalista y la *parte* que va a parar a manos del obrero." *Op. cit.*, 1, p. 464.

18 Un buen ejemplo en este sentido lo dio la empresa automotriz británica Rover, en 1992, al establecer un acuerdo con su sindicato. Por el acuerdo, los trabajadores se volvieron estables, pero, en caso de supresión de cargo por razones técnicas, los afectados pasan por un periodo 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 gran movilidad y flexibilidad en las funciones de la línea de producción, y a participar en equipos a todos los niveles destinados a establecer mecanismos tendientes a ese fin. Cf. *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.

19 En Estados Unidos cerca del 80% de los nuevos empleos creados en la década de 1980 corresponde a la categoría de servicios. Cf. Reich, *op. cit.*, p. 86. Pero la diferenciación no opera sólo separando obreros

y personal de mayor calificación, sino que lo hace también al interior 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%, la cual llegó a ser de 26.5% para los recién graduados; en contrapartida, la remuneración de los altos ejecutivos de las grandes empresas aumentó 19%. Cf. *Jornal do Brasil*, Río de Janeiro, 8 y 19 de septiembre de 1992.

20 Reich, *op. cit.*, pp. 83 ss.

21 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. Cf. R. Pcot y Pat Choate, *Save Our Job, Save Our Country*, N. York, Hyperion, 1993; hay traducción al castellano.

22 *Op. cit.*, p. 209.

23 *Idem*, p. 247.

24 Sobre los cambios en Chile después de 1975, ver, de P.L. Olave Castillo, *El proyecto neoliberal el caso de Chile*, UNAM-t-CPyS, 1995, tesis de maestría, mimeo.

25 Las exportaciones realizadas por Brasil entre enero y julio de 1995, comparadas con las que tuvieron lugar en igual periodo 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%. Cf. CEPAL, *Panorama económico de América Latina 1995*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1995, cuadro 8, p. 32.

26 Reich, *op. cit.*, pp. 85-86.

27 En particular, Prebisch. El argumento fue retomado por J. Serra y F.H. Cardoso, "Las desventuras de la dialéctica de la dependencia", en *Revista Mexicana de Sociología*, México, Número Especial, 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 sino a la formación de los precios de producción.

28 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 Ceceña y Barreda, *op. cit.*

29 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 Serra y Cardoso, *cit.*, y la crítica que le hice en "Las razones...", *cit.*, así como mi discusión con María da Conceição Tavares en "Plusvalía extraordinaria y...", *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*.

30 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 la fuerza de trabajo. Cf. Marx, *El capital*, *op. cit.*, 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...", *cit.*

31 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 trabajo de una nación se traduce en una expresión monetaria más alta que la jornada menos intensiva de otro país." Marx, *op. cit.*, 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 dinero no se ha alterado. Ver también *idem*, 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 del trabajo existentes a nivel internacional, tendremos luego ocasión de ver que ese matiz debe ser muy relativizado.

32 "En un estudio del Congreso de EE.UU. realizado en junio de 1993, un experto en automóviles, Harlcy 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 en México alcanzaban el 85 por ciento de la productividad de los de EEUU, en el término de dos años; el 89 por ciento en ocho años y el 97 por ciento en nueve años. [...] Aún más impresionante es que la calidad del producto sobrepasa a la de EEUU, en cuatro de los seis años en que se tienen datos. En 1991 la calidad en la planta mexicana excedía a la de las instalaciones de EEUU, en un 32 por ciento. Lo asombroso es que las plantas de ambos países cuentan con equipamiento similar, pero la tecnología desarrollada en las instalaciones mexicanas es más avanzada." Perot y Choane, *op. cit.*, edición en castellano, p. 54.

33 Al comparar la compensación horaria a los trabajadores norteamericanos y mexicanos, con base en datos del Departamento del Trabajo de Estados Unidos, Perot y Choane constatan que ésta era de 9.87 dólares para los primeros y de 2.18 dólares para los segundos, en 1980; de 14.91 y 1.64 dólares, en 1990; y de 16.17 y 2.35 dólares, respectivamente, en 1992. *Cf.* tabla en *idem*, p. 55.