

Héctor-León Moncayo S.

EDITOR

Trabajo y capital en el siglo XXI

ILSA

Instituto Latinoamericano para una Sociedad y un derecho Alternativos

Presentación	9
Héctor-León Moncayo	
Financiarización y crisis de la globalización neoliberal	17
Daniel Libreros	
I. Transformaciones en el mundo del trabajo	19
a) Consideraciones generales	19
II. El capital como “valor en movimiento”.....	28
III. Ondas largas en la historia del capitalismo	32
IV. Recesión internacional y globalización financiera	34
Transformaciones del capitalismo, conocimiento, trabajo y formación académica	41
Víctor Manuel Moncayo	
Introducción.....	43
I. Consideraciones cautelares	43
II. Saberes, conocimiento y capitalismo.....	47
III. Breve aproximación a las épocas históricas del capitalismo.....	52
IV. Capitalismo cognitivo, como ruptura del capitalismo industrial	58
2.1. Corriente de la financiarización	59
2.2. Nueva economía, Nuevas tecnologías de la información y la comunicación (NTIC), y Sociedad de la información	61
2.3. Economía del conocimiento o economía basada en el conocimiento.....	63
V. General intellect, posfordismo y trabajo inmaterial	67
a. Superación de los límites surgidos en la organización interna de los procesos productivos.....	79
b. Difusión del trabajo en la sociedad	81
a) La información es el nuevo objeto principal del trabajo	83
b) La producción está aún más subordinada al consumo	83
c) El trabajo inmaterial se erige como dominante	84

d) Transformación-adaptación del capital financiero.....	85
e) La producción es ahora biopolítica	86
f) Ha concluido la vieja separación funcional entre Estado y mercado ..	87
VI. Rasgos centrales del capitalismo cognitivo	90
VII. Nueva división cognitiva del trabajo	92
VIII. Trabajo y formas de explotación	94
IX. Nuevos signos de la formación académica	97
Y, finalmente, la necesidad de continuar y avanzar en la reflexión ...	102

Transformaciones en el trabajo y competencias laborales ... 103

Ruth Quevedo / Marcela Agudelo

Presentación.....	105
Cambios en el mundo del trabajo.....	105
Noción de capital humano	110
Críticas a la teoría del capital humano	112
Sobre competencias laborales, empleabilidad y emprendimiento	114
Teorías y modelos de desarrollo: una mirada histórica.....	116
Bibliografía	121

¿Existe una nueva división del trabajo?..... 125

Héctor-León Moncayo

Introducción.....	127
I. Las premisas	130
II. La teoría del comercio internacional	143
III. El capital y su espacio: un replanteamiento	154
IV. La división fundamental	162
V. La cuestión de la periodización	170
VI. Replanteamiento de las hipótesis.....	187
VII. La cuestión de los servicios.....	193
VIII. Reinserción de América Latina	201
1. La especialización y sus variantes	205
2. Limitaciones de la diversificación exportadora.....	206
3. Los destinos geográficos de las exportaciones.....	213
1. Nuevo escenario: neoliberalismo y multinacionales.....	216
2. Rasgos principales del reciente auge	218
3. América Latina frente al auge de la Inversión extranjera	221
4. La reinserción y el mito de las nuevas TIC	223

IX. La nueva División Internacional del Trabajo (DIT) y América Latina.	
Conclusión.....	227
Bibliografía	237

Innovación tecnológica en el nuevo modelo productivo

Implicaciones para una estrategia de desarrollo propio ...241

Álvaro Zerda Sarmiento

Introducción.....	243
1. El modelo productivo a inicios del siglo XXI.....	243
2. El conocimiento - principal componente de la producción	247
3. La innovación en el nuevo modelo	251
4. Implicaciones para la educación y la formación profesional.....	252
5. El nuevo modelo dentro del sistema social de producción e innovación	255
6. Tareas de la política pública	261
Bibliografía	271

PRESENTACIÓN

HÉCTOR-LEÓN MONCAYO S.

Un libro, que no es de un solo autor pero tampoco una simple o azarosa recopilación, requiere, más que ninguno otro, una presentación. Acaso una justificación. En este caso, por fortuna, la justificación brota fácilmente pues este libro tiene una historia o, mejor, una prehistoria. Todo empieza, años atrás, cuando en ILSA decidimos colaborar con las luchas de los trabajadores del SENA, organizados en Sindesena, poniendo en discusión, mediante una serie de talleres, el tema de la formación profesional (educación para el trabajo), en relación con los efectos previsibles sobre la economía, de la firma de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. Para ello se contó con la participación de un grupo de profesores y estudiantes de la Universidad Nacional. Esta actividad arrojó como resultado, entre otros, la necesidad de responder a la crítica situación del SENA con un diagnóstico de profundidad y con una seria y rigurosa propuesta alternativa. Todo ello como parte de la acción que venía, y viene, adelantando Sindesena en defensa de la institución y del derecho a la capacitación que tiene la juventud trabajadora de Colombia.

Esta reacción, inicialmente defensiva, por parte de los trabajadores, era del todo legítima. Las amenazas ya se habían materializado en las sucesivas medidas que se tomaban en desarrollo del programa neoliberal y como parte de las recomendaciones del Banco Mundial, pero adquirían ya un carácter francamente abominable con el sesgo neopopulista y corrupto del gobierno de Uribe Vélez. De los intentos de reforma, privatización y “tercerización”, de la institución, originalmente pública, de formación profesional, se pasaba a la descomposición pura y simple que ha representado su utilización en beneficio del clientelismo. Pero no es del caso detenernos aquí en el análisis específico de este proceso; lo importante es destacar el conjunto de problemas que el mismo nos planteó en el campo de la investigación.

El horizonte de nuestras preocupaciones estaba marcado por la necesidad expresa de formular propuestas alternativas. No obstante, ante el doble riesgo de permanecer en la defensa del pasado o de refugiarnos en la fantasía a golpes de voluntarismo, había que establecer lo que se pudiera considerar como las condiciones de posibilidad de tales propuestas. Es verdad que el capitalismo, en la escala mundial, en nuestro continente y en Colombia, ha sufrido profundos cambios. De hecho, las propuestas neoliberales de reforma de la educación se han justificado precisamente como una respuesta a esos cambios. Pero no podíamos tampoco hincarnos de rodillas ante ellos. No hay lógica del capital o leyes férreas de la historia que escapen de la influencia de los resultados del conflicto social. De hecho, en América Latina, nuevas combinaciones políticas y nuevos gobiernos han logrado en mayor o menor grado abandonar el dogma neoliberal que se concebía como el único posible en los nuevos tiempos del capital. En esa medida, la discusión sobre opciones, algo que puede parecer imposible y hasta absurdo en Colombia, es cosa de todos los días en otros países, y de ahí que no fuera impertinente intentar el ejercicio, a condición, claro está, de partir de un reconocimiento cabal de la naturaleza de las transformaciones.

En efecto, como es sabido, la creación de instituciones educativas de carácter público, encargadas de la formación profesional de los trabajadores especialmente para la industria manufacturera, fue una política generalizada en toda América Latina hacia mediados del siglo XX. Correspondía al auge de las políticas desarrollistas. Hacia finales de los años 80, en todo el subcontinente –en Colombia en forma menos acentuada– tal política comienza a perder importancia junto con el declive de la concepción desarrollista. La estrategia de instituciones públicas cede su lugar a la idea de que las propias empresas se encarguen de la formación o de la diversificación de la oferta educativa, proponiéndoles una significativa participación a entes privados. Era la sugerencia, incluso de la Cepal, en 1990. Más recientemente, el Banco Mundial presenta en el mismo sentido una idea mucho más elaborada. Pero no sobra decir que esta transformación ha contado con la oposición de prácticamente todos los trabajadores organizados.

Para interpretar este proceso, podemos recurrir a un esquema simplificado que por cierto aquí se discute en extenso pero que por el momento resulta útil. Al modelo “desarrollista” en América Latina y en general en la periferia, en los países del centro correspondería el fordismo y sus correspondientes régimen de acumulación y modo de regulación. Naturalmente, no se nos escapa que para algunos este régimen

quizá tenga un carácter mundial, con lo cual se debiera hablar más bien de fordismo periférico. La precisión, sin embargo, es innecesaria; lo cierto es que el tipo de educación aludido anteriormente se ajusta a una opción capitalista que, con todas las limitaciones estudiadas ampliamente (¿dependencia?), de todos modos tiene como eje la industrialización bajo el esquema de producción en masa y la organización científica del trabajo (Ford-Taylor).

En ese orden de ideas, la transición a un régimen de acumulación flexible, en condiciones de posfordismo, conllevaría un nuevo tipo de educación profesional, verdadera revolución si se acoge la tesis de que no se trata de una simple superación del fordismo sino de una nueva etapa del capitalismo (cognitivo) donde se destaca la primacía del trabajo inmaterial. Esta es la base de las nuevas propuestas de educación, que engloben un replanteamiento de lo que antes se llamaba formación profesional o formación para el trabajo. De ahí surge la preocupación que se puede convertir en eje de nuestros objetivos de investigación: ¿Cuál es la naturaleza del mundo del trabajo en la época contemporánea? La base indiscutible que antecede a cualquier indagación sobre la naturaleza de la educación que hoy se propone desde el capital y sobre las posibles alternativas. Y va más allá porque nos informa sobre la insurgencia de nuevas subjetividades sociales, a la vez condiciones sociales y políticas de tales alternativas.

No obstante, nuestra preocupación tiene que ver también con las opciones en un país como Colombia. Al respecto, muchas de las aproximaciones coinciden en señalar una ruptura con la tentación de las analogías. El hecho crucial de los últimos 20 años es la “globalización”. Desde ese punto de vista, lo que se encuentra en la periferia es una coexistencia de modos de producción según la cual aquí también, en los fragmentos decisivos de la estructura económica, no sólo se desenvuelve un nuevo régimen de acumulación sino que además se trata del mismo régimen, ahora con carácter directamente mundial. Es probable que lo que se llama financiarización de la economía mundial, de ser aceptado como rasgo fundamental, lleve —junto con la erosión indiscutible de los Estados nacionales— a corroborar esta primera impresión. En consecuencia, ni para el tema de la educación ni para ninguno otro tendrá sentido plantearse las “especificidades” de la periferia.

Con todo, el asunto de las especificidades continuaba asaltándonos en nuestros análisis. Desde otras vertientes, precisamente a partir de las discusiones sobre el nuevo orden normativo mundial que emerge con la OMC (y los múltiples TLC), el énfasis se pone de nuevo en la noción de división internacional del trabajo. No pocos subrayan, para

muchos países de América Latina, de África y hasta de Asia, los procesos de reprimarización de sus economías, acordes con una reinsertión en el mercado mundial. El alza de los precios de los commodities (incluidos en este caso los combustibles) lo confirma como la perspectiva natural de la periferia. En este sentido, el abandono de la industrialización como objetivo del desarrollo dejaría de explicarse por un salto cualitativo y representaría más bien un retorno al siglo XIX. La hipertrofia del sector terciario (incluidos servicios), contrariamente a lo que postulan los apologistas neoliberales, no es un índice de modernización sino todo lo contrario. Hay que tener en cuenta que aquí esta definición encubre numerosas actividades arcaicas o de ‘rebusque’ constitutivas del mayor porcentaje del valor aportado por dicho sector en las cuentas nacionales. De otro lado, es claro que en un país como éste la innovación tecnológica no es un proceso endógeno sino que supone, en el mejor de los casos, procesos de transferencia (o importación) de tecnología y hasta de know how, de modo que el componente “investigación y desarrollo”, que se resalta en las llamadas “sociedades del conocimiento”, cumple un papel completamente subordinado si es que cumple alguno. Otras serán entonces las implicaciones para la educación.

La consideración anterior ubica, entonces, las alternativas en el plano de la política. Aunque suene trivial, una propuesta de educación supone una perspectiva económica y social también alternativa. ¿Un nuevo modelo de desarrollo? No se nos escapa que la propia noción de desarrollo ha sido discutida y en muchos sentidos abandonada. Desde una perspectiva radical, puede decirse que se trata de romper con el capitalismo. Pero no en la forma como se razonaba esta ruptura durante el siglo XX. La resistencia social, al igual que el pensamiento crítico, han incorporado ya dimensiones ecológicas, culturales, étnicas, de género y otras que apuntan a la refundación del orden civilizatorio. En este orden de ideas, lo único que se puede adelantar es que cualquier tipo de alternativas en América Latina se tendrá que ubicar en una dinámica de transición. Este es un ámbito de reflexiones que, desde luego, rebasa ampliamente los propósitos de nuestra investigación. Por el momento, los resultados alcanzados se limitan a organizar los elementos básicos que permitan una adecuada formulación del problema.

Los ensayos incluidos en este libro abordan temas distintos pero complementarios; temas que se articulan gracias al hilo conductor que se acaba de indicar. Giran, en cierto modo, en torno al mismo objeto de estudio: las transformaciones contemporáneas del mundo del trabajo. No obstante, parten de enfoques diferentes y llegan incluso a apuestas

conclusiones; es más, discuten entre sí, aunque de manera implícita. Ello, como se sabe, no es un defecto sino, por el contrario, una virtud.

En el primero, D. Libreros ofrece una panorámica del capitalismo contemporáneo que tiene, además, la virtud de introducirnos en los conceptos básicos que van a reaparecer una y otra vez en el conjunto de los ensayos. De su enfoque conviene resaltar dos rasgos fundamentales. De una parte, aparece el mundo del trabajo, pero allí su transformación tiene que ver de modo definitivo con los resultados de las luchas de clases, en principio en torno a la tasa de explotación y la tasa de ganancia, pero también en el ámbito más amplio de la política; de la otra, y en estrecha relación con lo anterior, el desarrollo del capitalismo se aprecia en cierta forma como una reflexión sobre sus límites. Conduce, por tanto, a una caracterización de la crisis actual. En ese sentido, si bien es cierto que una parte de las transformaciones corresponde a una ofensiva del capital —el orden neoliberal—, desde el lado del trabajo lo más importante será examinar sus nuevas características a partir de su posible resistencia.

Como se deduce con facilidad, es claro que la definición de las características actuales del mundo del trabajo se encuentra estrechamente relacionada con el tipo de periodización que se establezca para la historia del capitalismo. V.M. Moncayo aborda justo este tema en el segundo ensayo. La conclusión es categórica: estamos en presencia de una nueva fase por completo distinta de las anteriores. Siguiendo una de las corrientes más importantes del pensamiento contemporáneo, recoge la división en tres fases: capitalismo mercantil, capitalismo industrial y capitalismo cognitivo. En ese sentido, aunque otras periodizaciones (fordismo) pueden tener cierta utilidad, se debe entender que estamos en presencia de una gran transformación, comparable sólo con la que ocurrió con el advenimiento de la gran industria y que Marx describió como el paso de la subordinación formal a la subordinación real del trabajo al capital. En sus comienzos, el capitalismo cognitivo es una realidad tan nueva y específica que la mayoría de las incomprensiones, incluso en la literatura marxista, proviene justamente de la subestimación de la magnitud de esta transformación. Para los efectos de nuestro análisis, las implicaciones son obvias, ya que por definición esta etapa se caracteriza por una nueva forma (tendencial) de intervención del trabajo vivo en la organización productiva. Al análisis detallado de esta nueva forma, sus determinantes y sus consecuencias, que desemboca en una precisión sobre las características de la relación capital-trabajo en el capitalismo cognitivo, se dedica el conjunto de este ensayo. Sugiere dos implicaciones que en cierta forma dejan planteados los temas de los siguientes artículos: una tiene que ver

con la educación o la formación de la nueva fuerza de trabajo que, en su perspectiva, significa también una radical transformación de sus presupuestos y sus fines; la otra alude a las implicaciones territoriales de lo que se pudiera llamar división cognitiva del trabajo.

La primera de estas últimas implicaciones es abordada por R. Quevedo y M. Agudelo en el siguiente artículo. La metodología es aquí muy diferente. Dado que las transformaciones o, por lo menos, la propuesta de transformación, en las formas de la educación —o formación para el trabajo— parece ser algo generalmente aceptado, el análisis se desarrolla más bien como una crítica de las teorías, provenientes casi siempre de la vertiente neoclásica de la economía, que pretenden sustentar tal propuesta. Estas teorías, cabe señalarlo, se presentan también como análisis de las transformaciones actuales de la economía capitalista. Las autoras consideran en particular el enfoque del desarrollo endógeno y del capital humano. La crítica, de algún modo, parte del hecho, puesto aquí para la discusión, de que lo característico del actual mundo del trabajo, más que en la transformación de los procesos productivos, consiste en la flexibilización laboral y contractual y, en ciertos contextos, la promoción del trabajo por cuenta propia o la microempresa. Es decir, como parte de la ofensiva neoliberal que pretende construir el “modelo de mercado”. Una vez establecido este hecho, las teorías mencionadas se observan bajo una luz diferente; aparecen como construcciones ideológicas, encaminadas a justificar cierta política. La noción hoy revitalizada de “competencias” laborales se encamina más que todo al apuntalamiento de los fines impuestos por el actual mercado de trabajo, es decir, la “empleabilidad” y el “emprendimiento”. Fácil es concluir el profundo significado político que adquiere este discurso en el contexto de América Latina. Se pudiera decir que aquí, más que en ninguna otra parte, deberá ponerse el énfasis, no en las mutaciones del proceso productivo sino en los cambios acaecidos en el mercado de trabajo.

En este orden de reflexiones, salta a la vista una de las mayores preocupaciones que estuvieron en el comienzo de nuestro esfuerzo, tal como se describió anteriormente. ¿Cuál es la validez o la pertinencia de esta problemática para analizar las condiciones del mundo del trabajo en países como los de América Latina?. El indiscutible punto de partida parece ser la noción de división del trabajo. Está en la base de toda la discusión sobre las transformaciones de la producción capitalista, como se ha visto hasta ahora; pero además, en su forma territorial, en la tradición de la economía política, ha sido el principio de explicación de la estructura mundial del capitalismo. En el ensayo “¿Existe una nueva división internacional del trabajo?” hemos querido abordar este punto desde una crítica a dicha tradición.

Un camino hasta cierto punto obvio sería derivar las formas de la división internacional de las existentes en el proceso productivo. En este sentido, si se acepta como nueva realidad el capitalismo cognitivo —con sus respectivas formas, en este caso cognitivas, de división del trabajo—, también se encontraría una división cognitiva internacional, sobre todo teniendo en cuenta, como ya se ha señalado, que estas nuevas formas son por definición territoriales y no dentro de la fábrica, figura que por cierto habría periclitado. Es ésta la hipótesis que se discute. Para ello, sin embargo, era necesario reubicar y replantear la propia noción de división internacional del trabajo en un enfoque de la producción del espacio por parte del capital; asimismo, echar una mirada sobre los hechos que caracterizan la estructura y la dinámica actuales del capitalismo mundial, con especial énfasis en la ubicación de América Latina. Una de las conclusiones más importantes se refiere al hecho de que no es posible entender esta estructura por fuera de la historia, y en particular de las confrontaciones geopolíticas.

El ensayo de A. Zerda, que cierra este volumen, entra en sintonía con esta última afirmación, y recoge, por así decirlo, el desafío de la formulación de alternativas. Aun aceptando que la fase actual del capitalismo se caracteriza por ser de cierta manera intensiva en conocimiento, con predominio del trabajo inmaterial, lo cierto es que, examinado en su realidad mundial, no hay proceso espontáneo alguno de difusión geográfica de tales formas cognitivas. Por el contrario, aun en el mejor de los casos, ya que no se detiene en otras formas de la división internacional del trabajo que son objeto del ensayo comentado antes, la verdad es que el capitalismo contemporáneo plantea rígidas formas de división entre los países, que excluyen a la periferia del componente que se denomina “investigación y desarrollo”. Esto que llamamos “tecnología” está sujeto a la apropiación privada por parte de las grandes empresas multinacionales; no fluye ni se transfiere de manera simple sino que se comercializa en el mercado. En tal sentido, la alteración de esta división internacional del trabajo, y por ende la adopción de otro camino de desarrollo, sólo puede ser el resultado de una acción deliberada, de una decisión política. La exploración de esta posibilidad es el objetivo último de su reflexión.

En el recorrido que hemos hecho, de manera ciertamente superficial pero inevitable, por los contenidos de los ensayos aquí incluidos, se resaltan la continuidad y la complementariedad, pero es evidente que quedan muchos temas descubiertos, aparte de notorias contradicciones. En alguna forma se le deja al lector la tarea de llenar vacíos, de establecer conexiones y de sacar sus propias conclusiones. Se invita a darle a la reflexión una forma política. Si este libro contribuye a establecer

las premisas conceptuales necesarias para abordar la cuestión de las alternativas, que era la motivación inicial, habrá cumplido su cometido. Además, muchos de estos temas ignorados son a la vez otros tantos interrogantes. Ocioso sería señalarlos. Pero hay uno que los resume todos: ¿Cuáles son las nuevas subjetividades sociales que resultan de todas estas transformaciones? ¿Los sujetos sociales que, desde el mundo del trabajo, pueden llevar a cabo las rupturas históricas cruciales del siglo XXI? Sin embargo, aunque el interrogante sigue siendo legítimo en la esfera del pensamiento, estamos convencidos de que las respuestas solo aparecerán en el ámbito terrenal de la historia. Es por eso que este esfuerzo, así como ha nacido en un contexto restringido y coyuntural de la resistencia de los trabajadores, pretende retornar al mismo escenario, allí donde alienta la potencialidad. Falta mucho por hacer, incluso en el campo de la teoría, y seguiremos avanzando, pero aspiramos a que estas elaboraciones, difíciles sin duda y ciertamente inacabadas, se conviertan en punto de partida para otras investigaciones y sobre todo en acicate para el fortalecimiento de la voluntad emancipatoria.

FINANCIARIZACIÓN Y CRISIS DE LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL

DANIEL LIBREROS*

*Abogado. Profesor Universidad Nacional.

I. Transformaciones en el mundo del trabajo

a) Consideraciones generales

Los presupuestos teóricos, sobre la base de los cuales el marxismo construye las definiciones centrales del capitalismo, son ante todo históricos. Partiendo del concepto de relación social de producción, entendido como las relaciones que establecen los hombres en el proceso de producción de sus condiciones materiales de existencia, mediante la apropiación de la naturaleza, apropiación que posibilita la expansión de las fuerzas productivas y determinadas por la propiedad de los medios de producción y de consumo¹, Marx llega a la conclusión de que los momentos históricos en lo que se configuró el capitalismo, fueron:

a) Separación entre los productores directos y las condiciones materiales de producción, la cual, a la vez, expresa una división entre “la riqueza objetiva, medios de producción y medios de subsistencia, de una parte, y el principio subjetivo de la riqueza, la potencia del trabajo, de la otra”. Es solamente bajo “esta condición que dinero, y medios de producción y de subsistencia toman la forma social de capital”,² y de fetiches dotados de “poderes autónomos y alma propia, como mercancías que compran personas”³.

b) Mercantilización de la fuerza de trabajo. La relación de intercambio mercantil reunifica la potencia del trabajo asalariado con las

¹ “En la producción social de su existencia, los hombres entran en relaciones sociales determinadas, necesarias, independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a un grado de desarrollo de las fuerzas productivas materiales”. MARX, C., Prólogo a la *Contribución a la crítica de la economía eolítica*, diversas ediciones. Esta definición ha sido interpretada a la manera positivista por diversas corrientes del marxismo, incluyendo el estalinismo, y asociada a una concepción lineal de la historia y los medios de producción. Por el contrario, el concepto de relaciones de producción en Marx hace parte de una interpretación de la historia basada en la unidad dialéctica que expresa la “praxis social” en periodos definidos de tiempo, unidad dialéctica que incluye economía, ideología, cultura, política, en un contexto histórico determinado.

² BIHR, Alain: *La reproduction du capital –prolegomènes à une théorie générale du capitalisme*. Tomo I, p. 60, Editions Page Deux, Lausana, 2001. Tomo como referencia al autor en esta aparte, en cuanto al orden temático que propone en una relectura minuciosa de *El capital*, de Marx, para contextualizarlo en la época actual. Muchas de las citas que utiliza son tomadas del propio Marx desde esta perspectiva.

³ MARX, C.: Prólogo, Capítulo inédito de *El capital*, FCE, 1969.

condiciones materiales en que se realiza la producción, condición necesaria para iniciar el proceso productivo, dada la separación que la propiedad privada de los medios de producción establece entre las mismas, generando la mercantilización de la fuerza de trabajo, cuyo valor expresado en dinero toma la forma de salario. Los propietarios de la mercancía fuerza de trabajo aparecen como iguales ante el capital, igualdad que a la vez se expresa como ficción jurídico-contratual. El capitalista, por su parte, compra el valor de uso de la fuerza de trabajo, en cuanto propietario de las condiciones materiales que exige la producción, condiciones que se expresan como “trabajo objetivado”; de allí que, en el proceso productivo, el capital aumente bajo la forma de “trabajo muerto que incorpora trabajo vivo”⁴.

c) El proceso de valorización del capital, como consumo productivo de la fuerza de trabajo por el capitalista, que produce valor y plusvalía, así se realice en un proceso de trabajo concreto en el que se obtienen valores de uso que resuelven necesidades materiales de la sociedad. Ello, por cuanto la mercancía fuerza de trabajo tiene la particularidad de que, al usarla, produce un excedente de valor al del tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla, “porque existe una diferencia entre lo que los trabajadores producen y lo que reciben para su mantenimiento. Bajo el capitalismo, esta diferencia aparece en forma de valor y no de producto físico”⁵. La unificación en el proceso de consumo productivo de la fuerza de trabajo por el capitalista, entre la producción de bienes materiales y la obtención de valor, fue definida por Marx como el “proceso de producción inmediato de capital”⁶.

b) Proceso de valorización y lucha de clases

Dado que la razón de ser de la utilización de la fuerza de trabajo es el de la valorización del capital, el control del capital sobre los asal-

⁴ BIHR, Alain: *op. cit.*, p. 61.

⁵ MANDEL, Ernest: *El capital: Cien años de controversia en torno a la obra de Carlos Marx*, México 1985, Siglo XXI Editores, 1985, p. 49. Mandel agrega que “se trata de una teoría de la apropiación o de la deducción del ingreso de los capitalistas, como lo era la teoría clásica del valor trabajo. Los capitalistas se apropian del valor que los trabajadores han producido ya antes del proceso de circulación de las mercancías y de la distribución del ingreso. Ningún valor puede distribuirse —desde un punto de vista macroeconómico o en otras palabras, tomando a la sociedad burguesa como un todo— sin que haya sido previamente producido”.

⁶ BIHR, Alain: *op. cit.*, p. 63.

riados en la fábrica se expresa como expropiación de la decisión sobre su trabajo, y desde cuando en la manufactura moderna surgió la “cooperación simple”, el capital ha sometido a los trabajadores a labores parciales, asociadas a una división del trabajo ajena a su voluntad y que le cercena sus capacidades creativas. Con el surgimiento de la maquina-industria, esta tendencia se fortaleció⁷.

La preservación del control del capital sobre el trabajo en las empresas remite a la lucha de clases, a una disputa en el interior del proceso productivo mediada por relaciones de poder que expresan las contradicciones de conjunto de la sociedad⁸.

De hecho, la instauración de la maquina-industria significó un cambio técnico en el proceso productivo que liquidó la resistencia que los trabajadores desarrollaban en el anterior proceso manufacturero, revolucionando de paso los métodos de trabajo y la organización empresarial⁹. El taylorismo continuó esta secuencia. Fue un ataque

⁷ “En la manufactura y en la industria manual, el obrero se sirve de la herramienta: en la fábrica, sirve a la máquina. Allí, los movimientos del instrumento de trabajo parten de él; aquí, es él quien tiene que seguir sus movimientos. En la manufactura, los obreros son otros tantos miembros de un mecanismo vivo. En la fábrica, existe por encima de ellos un mecanismo muerto, al que se les incorpora como apéndices vivos. “Esa triste rutina de una tortura inabarcable de trabajo, en la que se repite continuamente el mismo proceso mecánico, es como el tormento de Sísifo. La carga de trabajo rueda constantemente sobre el obrero agotado como la roca de la fábula”. El trabajo mecánico afecta enormemente “el sistema nervioso, ahoga el juego variado de los músculos y confisca todo la libre actividad física y espiritual del obrero” C. Marx, “El capital. Crítica de la economía política”, FCE, México, 1946, p. 349, Las comillas incorporadas son citas tomadas de F. Engels.

⁸ Enrique de la Garza, en reconocimiento al papel de Panzieri en el análisis marxista sobre la interpretación del proceso de trabajo como relación de poder, anota: “Pero el proceso de trabajo no es entendido por Panzieri a la manera de los sociólogos de las organizaciones, quienes también hablan del conflicto del poder en el proceso de trabajo, sino que para Panzieri el conflicto encuentra su última razón en la búsqueda de la subordinación del proceso de trabajo a las necesidades de valorización del capital. Recordando que, determinación desde el punto de vista marxista no significa reducción, esto es, no basta con conocer el fenómeno de la explotación para dar cuenta de la relación capitalista de producción sino que, el proceso de trabajo, en tanto terreno del enfrentamiento por el control del mismo, debe ser estudiado específicamente para dar cuenta de las relaciones existentes en el proceso de la producción. En esta concepción, la relación social de producción no es sólo una relación económica de explotación sino [además] propiamente una relación totalizante con determinación en el ángulo de la valorización, una relación también política, ideológica, cultural. De esta manera, la clase obrera, como sujeto de la relación de producción, no aparece sólo como sujeto estructural sino [también] como una articulación entre objetividad y subjetividad con eje en el proceso de producción”, “La herencia de Raineiro Panzieri”, mimeo.

⁹ DE LA GARZA. *ibid.*, p. 19. Constatar este hecho abre una explicación al desarrollo de la técnica en la historia del capitalismo, asociada a la lucha de clases, radicalmente opuesta a aquellas que la explican, abstrayéndola de toda relación social” como manifestaciones de ‘progreso’ desde la filosofía liberal, o incluso dentro de vertientes del marxismo. Un ejemplo de ello lo constituye el panfleto sobre materialismo histórico de Bujarin de principios del siglo pasado. Sobre el tema, debe resaltarse la importancia de los trabajos de Leo Kofler.

directo al oficio laboral¹⁰, para impedir la resistencia de los asalariados a la intensificación del trabajo, en momentos en que la economía estadounidense había llegado a la centralización monopólica de la industria bajo el formato de las sociedades anónimas transnacionalizadas y los grandes bancos de inversión. “En el fondo –dirá R Linhart–, se trata de “una cuestión de relación de fuerzas y de saber. Precisamente de relación de fuerzas en el saber”. De allí esta ecuación taylorista: quien domina y dicta los modos operatorios por ellos se hace también dueño de los tiempos de producción. En manos obreras, este “saber” práctico de fabricación se convierte, como dirá Taylor, en una “holganza sistemática” que paraliza el desarrollo del capital. Doblegar al obrero de oficio, ‘liberar’ el proceso de trabajo del poder que ejerce sobre él para instalar en su lugar la ley y las normas patronales, tal será la contribución histórica del taylorismo”¹¹.

Esta imposición de normas patronales es la base de la “administración científica” taylorista del trabajo, en la que la medición del tiempo de los trabajadores no se cronometra siguiendo sus movimientos sino que es impuesta desde afuera por la propia norma. El carácter ‘científico’ que se predica se basa en “el estudio minucioso y científico de las unidades de tiempo, el elemento período importante de la historia empresarial”¹². Para Taylor, la imposición de los tiempos en el proceso empresarial por la dirección de la empresa es la única manera de garantizar una producción mayor que reduzca costos, por cuanto “los gastos indirectos igualan o sobrepasan a los salarios pagados directamente y permanecen más o menos constantes, tanto si la producción es pequeña como si es grande”¹³. Incluso Taylor acepta que, sobre la base de un aumento de la producción, se pueden aumentar los salarios, “al empresario le sale a cuenta pagar salarios más elevados siempre que un aumento en la producción no represente un aumento en los gastos generales”¹⁴.

¹⁰ El giro cualitativo en Taylor, al enfrentar a los asalariados en el propio terreno de su oficio laboral, consiste en que “no busca el medio de soslayarlo como hace la máquina, de ‘estimularlo’, como se pretende mediante sistemas salariales cada vez más sofisticados, ni de dirigirlo contra sí mismo, como hace el sistema de destajos, sino el medio de destruirlo como tal”. Benjamin Coriat, “El taller y el cronómetro-Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa”, Siglo XXI Editores, Madrid, 1979, p. 23.

¹¹ CORIAT, Benjamin: *op. cit.*, p. 24.

¹² Términos utilizados por el propio Taylor y citados por Alfred Sohn Rethel en “Trabajo intelectual y trabajo material. Una revolución en el ámbito de la filosofía marxista. Un primer esbozo para una teoría materialista del conocimiento”, *El Viejo Topo*, Barcelona, 2001.

¹³ SOHN-RETHEL, Alfred: *op. cit.*, p. 147.

¹⁴ SOHN-RETHEL, Alfred: *op. cit.*, p. 147.

El taylorismo pudo imponerse en Estados Unidos a causa del exceso de población en capacidad de trabajar, que desde 1815 produjo “el mayor movimiento de inmigración de la historia moderna”¹⁵, que tuvo lugar en dos oleadas, 1815-1860 y 1870-1915, y el cual terminó por crear un gigantesco ejército de reserva y por transformar la composición de la clase obrera norteamericana, involucrando de manera masiva a trabajadores no especializados. Al descomponer el saber obrero, reduciéndolo a gestos elementales, Taylor hizo posible la vinculación de este tipo de trabajadores, reduciendo de paso los costos de la calificación laboral y poniendo al sindicalismo norteamericano en una encrucijada.

Posteriormente, el fordismo, sobre la base de los avances de los métodos elaborados por Taylor, incorporará el transporte de materiales en el interior de la fábrica para limitar al máximo “los tiempos de trabajo muertos”, intensificando la explotación del trabajo, y diseñará el proceso de línea de montaje, iniciándose así el camino de la “producción en serie de mercancías estandarizadas”¹⁶.

c) Trabajo y capital monopólico

En la segunda posguerra se inició un ciclo expansivo de la acumulación de capital, basado en el aumento de la tasa de explotación del trabajo, que se explica por la derrota que sufrió el movimiento obrero internacional, tanto en el plano político como en el organizativo, en medio de la barbarie de la guerra y el fascismo. Ello, a pesar del pacto corporativo que entre el capital y el trabajo estableció el llamado Estado de Bienestar. Las empresas preservaron los métodos tayloristas de producción. La incorporación de los asalariados a la sociedad de masas tuvo como contrapartida aceptar, por parte de las direcciones políticas y sindicales tradicionales de los trabajadores, la intensificación del tiempo de trabajo en el formato de la “administración científica del trabajo”.

Adicionalmente, en el mismo período, el correlato del aumento de la inversión de capital en medio de un ciclo expansivo de la economía capitalista (los “años gloriosos”) profundizó la tendencia a degradar el trabajo que produce el capital en su fase monopólica. Ello, por cuanto los grupos monopólicos, al organizar la inversión en grandes consorcios transnacionales que requieren la exportación de capitales, al incorporar tecnología de escala, al intensificar el trabajo, en una palabra al disminuir el “tiempo de trabajo

¹⁵ CORIAT, Benjamin: *op. cit.*, pp. 24-25.

¹⁶ CORIAT, Benjamin: *op. cit.*, p. 48.

socialmente necesario” para producir mercancías, aumenta la composición orgánica, desplazando trabajadores¹⁷ y depreciando los salarios de quienes lo preservan, por cuanto la “mecanización y/o la división del trabajo” transforman el proceso de trabajo hasta el punto de reducir la anterior cualificación de los asalariados en la producción de valores de uso, dificultándoles la ‘conversión’ de la fuerza de trabajo en valor de cambio, y obligándolos en consecuencia, en el nuevo proceso, a aceptar salarios más baratos¹⁸.

Al reducirse el número de trabajadores en ramas enteras de la producción a causa del incremento de la composición orgánica de capital, la sociedad hegemónizada por el capital monopolista encontró en el área de la economía de servicios un espacio para “organizar trabajos desiguales” y ocupar una franja importante de la población económicamente activa. En esta área se produce con baja tecnología y calificación laboral precaria¹⁹.

La explicación de esta fragmentación laboral remite a una de las particularidades del desarrollo del capitalismo en su fase de concen-

¹⁷ Braverman confirmó esta tesis en el caso de Estados Unidos: “Los métodos que reducen el número de trabajadores empleados en proporción a la producción aumentada han ‘liberado’ obreros en grandes cantidades. Las cifras para los Estados Unidos, que sin duda son típicas de los grandes países capitalistas, indican, como ya lo señalábamos, que en empleo en industrias no agrícolas dedicadas a la producción de bienes empezó a bajar en 1920 de su tradicional 45-50 por ciento del empleo urbano y cayó hasta el 33 en 1970. Pero al mismo tiempo, la proporción de la población trabajadora ocupada en la agricultura, que se remontaba a aproximadamente el 50 por ciento en 1980, se había hundido en 1970 a menos del 4 por ciento del total del empleo. Dado que la agricultura, junto con la manufactura, la construcción y las industrias extractivas ocupaban tres cuartas partes de la población en 1880 y para 1970 habían caído a cerca de tres octavos, resulta que la masa de trabajo por rastrear es en realidad inmensa”. Harry Braverman, *Trabajo y capital monopolista*, Edit. Nuestro Tiempo, México, 2000.

¹⁸ “Hay depreciación de la fuerza de trabajo cuando, por medio de la mecanización y/o de la división del trabajo, se modifica el proceso de trabajo de tal manera que los obreros ocupados en el nuevo proceso de trabajo sólo pueden convertir el valor de uso de su fuerza —aunque ésta no esté modificada— a una tasa de salario menor. Todo esto proviene de que, en el consumo productivo de la fuerza de trabajo, se pasa de las actitudes, que están socialmente reconocidas (en la ‘cualificación’), a otras aptitudes que no lo están”. Benjamin Coriat, *op.cit.*, pp. 117-118.

¹⁹ “En el período del capitalismo monopolista, el primer paso en la creación del mercado universal es la conquista de la producción de artículos por la forma mercancía; el segundo paso es la conquista de un creciente radio de servicios y su conversión a mercancías, y el tercer paso es un ‘ciclo del producto’ que inventa nuevos productos y servicios, algunos de los cuales se hacen indispensables conforme cambian las condiciones de vida moderna para destruir alternativas. En este camino, el habitante de la sociedad capitalista es trabado en una telaraña de mercancías y servicios, mercancías de las cuales hay poca posibilidad de escapar, excepto a través de la abstención parcial o total de la vida social, tal y cual hoy existe [...] Es característico de la mayoría de los empleos creados en este ‘sector de servicios’, que por la naturaleza de los trabajos que incorporan son menos susceptibles de cambios tecnológicos que la mayoría de las industrias productoras de bienes. En esta forma, mientras que el trabajo tiende a estancarse en el sector manufacturero, se amontona en estos servicios y encuentra una renovación de las formas tradicionales de la competencia premonopolista”. Harry Braverman, *op.cit.*, pp. 323-324.

tración monopólica, fase en la que logra una socialización exponencial del trabajo, preservando la producción de mercancías. En este marco, la necesidad para el capital de preservar el mando centralizado sobre una división social del trabajo creciente, impidiendo las tendencias a la atomización, obliga a un doble proceso. Uno de ellos, de carácter técnico, lo constituye el ensanchamiento de las funciones intermedias. “De aquí la expansión sin precedentes de los sectores del comercio, el transporte y los servicios en general”; el otro, la integración vertical de grandes compañías, firmas transnacionales y conglomerados²⁰.

La inversión masiva de capital en esas funciones intermedias terminó por industrializarlas y por expandir los métodos de la “administración científica del trabajo” en todas las expresiones de la vida social. Esta es una de las características del “capitalismo tardío”²¹.

d) Crisis del taylorismo y ofensiva neoliberal

El año de 1968 fue un momento síntesis en la expresión de las contradicciones históricas de la sociedad capitalista durante el siglo XX. Una de tales expresiones fue la rebelión de los trabajadores en Europa Occidental en contra de las condiciones de trabajo en las fábricas. La particularidad de las revueltas es que se dieron de manera simultánea en varios países, prolongando resistencias que en años anteriores habían surgido parcialmente, abriendo una fase de enfrentamientos que terminará modificando la forma de ejercer control sobre el trabajo, después de la crisis de 1973. Nuevamente emergía en la superficie social la tensión entre el trabajo y el capital, dentro del proceso de valorización, “el valor de uso que se niega a devenir en valor de cambio”²².

²⁰ MANDEL, Ernest: *El capitalismo tardío*, Ediciones Era, México, 1972, p. 375.

²¹ “Lejos de representar una sociedad postindustrial, el capitalismo tardío constituye la industrialización universal, generalizada por primera vez en la historia. La mecanización, la estandarización, la especialización y la parcelación del trabajo, que en el pasado determinó sólo el dominio de la producción de mercancías, en la industria propiamente dicha, penetra, ahora, en todos los sectores de la vida social. Es una característica del capitalismo tardío que la agricultura se esté industrializando paso a paso, tanto como la industria, la esfera de la circulación tanto como la esfera de la producción y la recreación tanto como la organización del trabajo. La industrialización de la esfera de la reproducción constituye la cúspide de este desarrollo”. Ernest Mandel, *op. cit.*, p. 378. Mandel caracteriza como “capitalismo tardío” el que surge después de la segunda posguerra.

²² Estos enfrentamientos en el proceso de producción coinciden en Italia con el fortalecimiento del obrerismo. Esta corriente alternativa de izquierda que empezó a surgir como escuela crítica al comunismo oficial desde mediados de la década del cincuenta cuando se dieron los debates a propósito del papel del estalinismo en la URSS y la invasión soviética a Hungría, pero, distante, igualmente. Según sus propios autores, a la Escuela de Frankfurt, que se reduce a analizar la “planificación capitalista” (Negri), intentará una nueva lectura del marxismo basada en la tesis

Estas revueltas confirmaron la vulnerabilidad del taylorismo ante los bloqueos de los trabajadores con mayor experiencia en la cadena de producción, ante la rotación de personal, ante las desatenciones y la disciplina en general. La descalificación de los trabajos individuales y fragmentados había terminado por desestimular a los asalariados y afectar la eficiencia de la rotación de tiempos en la división del trabajo en el interior de las empresas. Para el capital había llegado el momento de modificar el control sobre el “proceso de consumo de la fuerza de trabajo”, de abandonar el supuesto del trabajador individual, vigilado, como soporte del proceso productivo, convocando a la colectivización laboral en grupos diseñados para apropiar “la potencia colectiva y autónoma del trabajo” en la ejecución de labores. Para cumplir con este propósito, se requería presentar a la empresa como parte de un nuevo “sistema social” horizontal, sin jerarquías, integrador, en el que supuestamente se diluyen las fronteras entre capital y trabajo, y en el que la utilización de la técnica aparece como una variable más de ese sistema social. Adicionalmente, la transformación de las máquinas, resultado de la tercera revolución tecnológica en la historia del capitalismo, obligaba a un trabajo en el que los movimientos ya no obedecían a las repeticiones mecánicas anteriores sino que obligaban a la capacitación en contingencias²³.

En ese período, el reto para el capital de modificar la gestión empresarial se acompañó de la exigencia de aumentar la tasa de explotación sobre el trabajo, dado que había empezado a constatarse una baja en la tasa de ganancia²⁴. Entonces, optó por atacar los fundamentos del

de explicitar la subjetividad política que en las disputas en el proceso productivo, construyen los trabajadores... Ello, por cuanto, “el poder de los trabajadores es el que fuerza la reorganización y los cambios en el capital, este no puede ser entendido como una fuerza externa independiente de los trabajadores. Debe ser entendido como una relación de clase en sí misma. Esta idea condujo a Tronti (otra de las figuras de *Quaderni Rossi y de Clase Operaia*) a la yuxtaposición teórica de la fuerza de trabajo y la clase obrera. En otras palabras, mientras el capital busca incorporar a la clase obrera *en sí* como simple fuerza de trabajo, el movimiento obrero se autoafirma como clase independiente *para sí*, solamente a través de las luchas que rompen el proceso de autorreproducción capitalista”. Cesar Altamira, “Los marxismos del nuevo siglo”. Edit. Biblos, Buenos Aires, 2006, p. 107. Terminarán desarrollando una serie de categorías de análisis que hoy sirven de fundamento a la interpretación del llamado “capitalismo cognitivo”.

²³ CORIAT, B.: *op. cit.*, pp. 161 y ss. La suma de estas exigencias en la modificación de las condiciones laborales en las empresas es lo que se conoce como toyotismo o posfordismo. Las nuevas exigencias en la calificación laboral llevaron a diseñar un nuevo formato a la educación para el trabajo, el sistema de competencias laborales.

²⁴ “La tasa de ganancia neta en Inglaterra cayó del 7 por ciento en el lapso 1955-1959 al 4,1 en 1970. En el caso de Estados Unidos, cayó del 8,6 en el lapso 1948-1950 al 5,4 en 1973. Ernest Mandel, *La crisis*, Editorial Fontamara, Madrid, 1977, p. 21.

anterior pacto corporativo con el trabajo incorporado en el Estado de Bienestar, las empresas y el ejercicio del poder, desconociendo el papel de los representantes sindicales en el funcionamiento de las fábricas, la negociación colectiva por rama y la centralidad del trabajo en la definición de las políticas estatales²⁵.

Este ataque se acompañó de una ofensiva política del capital imperialista en la escala internacional, que se realizó con el fin de redefinir las reglas de juego de la dominación política y que terminó por imponer una correlación de fuerzas a su favor y en contra de los trabajadores y los pueblos²⁶. Así se consolidó la fase neoliberal del capitalismo.

La desregulación transnacional del capital terminó por conformar un mercado mundial²⁷ y desigual del trabajo, y un gigantesco “ejército de reserva” que les posibilita a los inversionistas acicatear la “competencia a distancia” entre los trabajadores, flexibilizar el trabajo y desconocer derechos laborales elementales²⁸.

²⁵ J. Holloday hace un paralelo ilustrativo entre las transformaciones empresariales en la fábrica Nissan en Sunderland, Inglaterra, basadas en la recuperación de las decisiones fabriles para los directores administrativos, eliminando la cogestión de las mismas con los delegados sindicales, desplazamiento de las mismas, con la reforma neoliberal del Estado que realizó Margaret Thatcher pocos años después, reforma que comenzó con la liquidación de las áreas públicas en las que funcionarios y sindicatos cogestionaban la toma de decisiones estatales. J. Holloway, *La rosa roja de Nissan*, Vadell Hermanos Editores, Caracas 2005, pp. 19 y ss.

²⁶ En los países metropolitanos, esta ofensiva quedó graficada en la huelga de los mineros ingleses en 1985, la cual, a pesar de durar meses, fue repelida abiertamente por el gobierno de Thatcher sin que se anunciara un solo intento de negociación, dando comienzo a un desconocimiento abierto del conjunto del capitalismo europeo sobre las negociaciones colectivas, lo que llevó a debilitar las organizaciones sindicales, a desafiliaciones y asimismo a imponer la flexibilidad laboral. En el tercer mundo presenciamos los bloqueos comerciales y militares en Centroamérica, que lograron la derrota electoral de los sandinistas y la aceptación por parte del FMLN de la imposibilidad de un triunfo revolucionario en El Salvador. En África, en las otrora colonias portuguesas, igualmente fueron derrotadas las revueltas nacionalistas. A ello se sumó el derrumbe de la extinta URSS y su ingreso en carácter de socio secundario a la globalización neoliberal. En 1989, luego de los acontecimientos en Tien Amen, la burocracia china pro mercado logra estabilizar su modelo de dominación.

²⁷ “La mundialización del capital surgida de la liberalización y la desregulación ha significado la formación de un espacio (el “mercado mundial”) que le permite al capital poner a competir entre sí a los trabajadores de distintos países. La puesta en competencia a distancia de los trabajadores es uno de los rasgos del nuevo período. Esta es la base, más que cualquier otro factor, de una relación entre las clases tan favorable al capital. En los países en que se conformó una base industrial moderna, los asalariados de las industrias manufactureras y de una creciente cantidad de servicios, sufren el progresivo alineamiento de los niveles de salario, las condiciones de empleo y trabajo, y finalmente los niveles de protección social que los pone a la altura de los países en que la clase obrera tuvo las mayores dificultades para organizarse”. François Chesnais.

²⁸ La desigualdad de trabajos fortalece esta tendencia porque posibilita organizar trabajos en función de una “línea de montaje transnacional”, centralizada en un mando computarizado. Castells muestra las diferencias de la globalización en el espectro laboral, que van del trabajo de los analistas simbólicos al “trabajo basura” con calificaciones nulas. Esta desigualdad se expresa

Esta es la clave para entender la ausencia de salidas de los de abajo ante un capitalismo neoliberal que entró en recesión desde septiembre de 2008, con el colapso bursátil en Wall Street, y por qué el discurso ideológico impuesto por las élites en las últimas décadas continúa siendo hegemónico. Mientras tanto, los trabajadores siguen soportando los costos de una crisis que no produjeron y los pueblos resistiendo en medio de guerras civiles, con luchas populares que llegan a derribar gobiernos neoliberales, a instaurar gobiernos alternativos con grandes limitaciones, con movilizaciones callejeras, y sin embargo no han podido frenar la barbarie de las invasiones militares con sus bombardeos indiscriminados sobre la población civil, los genocidios contra pueblos indefensos, el nuevo esclavismo de los migrantes, la xenofobia.

Debe concluirse que mientras los trabajadores y los pueblos no hallen nuevas formas de centralizar las resistencias en el espacio internacionalizado de la globalización neoliberal, en los planos reivindicativo y político, no podemos esperar ni siquiera promesas de reforma de los neoliberales. Esta debe ser la apuesta de “los de abajo” en medio de la crisis generalizada que empezamos a transitar.

Quizá se pueda hacer una analogía, con todo y el margen de error que significa el uso de las mismas, con la de Walter Benjamin en la década del 30 del siglo XX, cuando al constatar en “la medianoche del siglo” la encrucijada que el funcionamiento del capitalismo le planteó a la humanidad, escribió: “Lo peor que nos puede ocurrir es que todo siga igual”.

II. El capital como “valor en movimiento”

Uno de los elementos que menos se han resaltado en el debate a propósito de la ley del valor es el fundamento filosófico-histórico de la misma en el análisis marxista. Para Marx, la ley del valor no es

igualmente frente a métodos de organización del trabajo. Luc Boltanski y Eve Chiapelo muestran en *El nuevo espíritu del capitalismo*, p. 70, en el caso de la Francia de la década del 80, que, si bien en las industrias de proceso continuo (cementeras, petroquímica, siderúrgica, etcétera) se producen rupturas importantes con el taylorismo, otros sectores, como la confección o la construcción, se destacarían, por el contrario, por un reforzamiento de la taylorización”. Incluso que, “no obstante, la tendencia predominante sería la reproducción de las organizaciones fordistas anteriores”: “El papel del taller no está realmente revalorizado, la separación entre Concepción y organización del trabajo, por un lado y ejecución por otro, se ha mantenido en gran medida estable, el campo de intervención profesional de los operarios no se extendió significativamente”.

tan solo el “fundamento último” de la sociedad capitalista sino igualmente la base de la explicación del movimiento del “capital como proceso”. Porque el capital, además de ser una relación de producción históricamente construida, es una relación en proceso, en movimiento constante, que produce transformaciones en el propio devenir del capitalismo, y “a lo largo de las diversas fases de ese proceso no cesa de ser capital”²⁹. A partir del análisis de ese movimiento del capital, Marx elaboró la teoría de su reproducción y de las diversas formas en que aquél aparece (capital constante y capital variable; capital mercancía y capital dinero; capital fijo y capital circulante; capital comercial, capital bancario y capital financiero, etcétera).

Este análisis, soportado en el legado filosófico de Hegel “aunque materializándolo”, encuentra en la dialéctica de la asociación entre esencia y apariencia una centralidad de enfoque porque “la esencia que hace de las cosas lo que son se opone contradictoriamente a su existencia fenoménica. Esta esencia regula desde el interior el juego de las apariencias; en vez de que el mundo de los fenómenos sea el de las leyes, la determinación del contenido liga a los fenómenos con su ley, a los precios con el valor. La manifestación de la esencia hace parte, pues, de la apariencia, y toda ciencia implica una teoría del manifestarse, sin que por tanto la esencia, de la que Hegel habla algunas veces como un “desierto”, sea más rica que la apariencia”³⁰. Lleva a ubicar al capital como relación social en cuanto esencia, y al movimiento mediante el cual se reproduce, como apariencia³¹. Porque, en el develar científico de las apariencias, “la ciencia consiste precisamente en elaborar como opera la ley del valor”³². Habría que agregar, como se ‘autonomiza’.

La exposición sobre la ley del valor comienza en el capítulo primero del tomo I de *El capital*, cuando Marx, después de afirmar que la sociedad capitalista aparece como “un inmenso arsenal de mercancías”, se interroga a propósito del elemento común que explica el intercambio de las mismas sobre su “sustancia y por consiguiente el contenido del valor” que permite que se reconozcan como tales, llegando a la conclusión de que tal contenido es el trabajo humano, abstracto, desprovisto de cualquier otra cualidad, desprovisto de la “modalidad concreta y particular

²⁹ BIHR, Alain: *op.cit.*, p. 75. En este aparte utilizo nuevamente el orden de la presentación de este tema por parte del autor, en el capítulo “La Capital comme valeur en Procès”, pp. 75 y ss.

³⁰ BENSaid, Daniel: “Marx intempestivo-Grandezas y miserias de una aventura crítica”, Edit. Herramienta, Buenos Aires, 2002, pp. 342-343.

³¹ BIHR, Alain: *op.cit.*, p. 77.

³² MARX, Carlos: carta a Kugelman, 11 de julio de 1868, citada por Bensaïd.

de su realización”. Incluso, del trabajo humano en cuanto trabajo simple, no calificado, dado que en el intercambio este último debe expresarse en unidades de trabajo simple.

Posteriormente añade que este trabajo social promedio no constituye sólo la sustancia de valor sino igualmente su medida, la expresión de la cantidad de valor de la mercancía que entra en relación de intercambio con otras mercancías. Es decir, como sustancia de la mercancía y como medida del intercambio, pero, como abstracción concreta, porque “no se trata de una simple abstracción mental, menos de una invención o una ficción del espíritu. El valor es una abstracción concreta, una abstracción en acto, una abstracción práctica. Ella se realiza precisamente en cada acto de intercambio, en el claroscuro de una práctica social donde la familiaridad del mismo enmascara su naturaleza”³³.

Esta “abstracción práctica” se explica por el hecho de que la producción mercantil, generalizada en el capitalismo, descansa en una división del trabajo, síntesis a la vez de múltiples trabajos privados, ejecutados de manera independiente, los cuales no pueden afirmar su condición de trabajos sociales sino a través del intercambio de mercancías, acto en el cual las convierten en “fetiches”. De esta manera, “las relaciones sociales entre personas aparecen como relaciones entre cosas”³⁴.

Las diferentes etapas en la historia de la consolidación de la sociedad mercantil pueden explicarse como fases de la autonomización del valor. Así, desde las épocas lejanas del intercambio simple o trueque, la sociedad desarrolló “de manera inconsciente y por fuera de su voluntad” la capacidad “práctica de abstracción” sobre los productos del trabajo para convertirlos en valores. En esta fase, el valor de cambio se expresaba frente a un valor de uso en particular. Más tarde, en la medida en que las sociedades expandieron el comercio y en que el intercambio mercantil se generalizó, en la fase de lo que Marx denominó “forma desarrollada o total del valor”, el valor, entonces, aparece dife-

³³ BIHR, Alain: *op. cit.*, p. 81.

³⁴ Esto remite al tema de la cosificación, desarrollado por Luckás en *Historia y conciencia de clase*. Al proyectar esta teoría de la cosificación en la relación de explotación del trabajo en el capitalismo, Leo Kofler llega a la conclusión de que sólo en esa relación puede comprenderse el proceso total de la cosificación. “Por eso. Engels no comienza su famosa exposición del carácter contradictorio de la economía capitalista en el *Anti-Dühring* con el hecho de la anarquía; parte de la transformación de los ‘productos, de productos individuales en productos sociales’ y del resultado que esto trae a saber que ningún obrero puede decir ‘Yo lo hice. Ese es mi producto’. La causa de ello es la división del trabajo. Sólo partiendo de ese punto, la irracionalización de la relación entre obrero y producto puede estudiarse y comprenderse el proceso total de la cosificación”. *Historia y dialéctica*, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1972, p. 143.

renciado más nítidamente ante el valor de uso con relación al momento del trueque, dado que en una mercancía se podía expresar la totalidad de los valores de uso de las otras mercancías, salvo el suyo propio, cristalizándose un proceso de autonomización del valor con relación a los anteriores límites históricos.

Únicamente con el surgimiento de “la forma del valor general” y como correlato en secuencia del proceso de autonomización del valor sobre el valor de uso, una sola mercancía llegará a convertirse en equivalente general de todas las mercancías. Así, “el valor se afirma como una cosa totalmente diferente del valor de uso, de todos los valores de uso, como algo que todas las mercancías poseen en común bajo la exacta medida, o aquella propiedad común que nada tiene que ver con los valores de uso respectivos que la diferencian. Por otra parte, el valor que ahora contiene el cuerpo de la mercancía que sirve de equivalente general tiene una forma de existencia autónoma con relación a todos los valores de uso. Ésta aparece como la mercancía que por su propia naturaleza, que por sus cualidades propias, cuenta con la capacidad de intercambiarse contra todas las mercancías, como la mercancía que posee en una palabra ‘la forma de intercambio inmediata y universal’. He allí el secreto del ‘fetichismo del dinero’”³⁵.

Luego el capital comercial aparecerá como proceso de autonomización del dinero, el capital industrial como autonomización del comercial, y así, en secuencia, surgirán las diversas manifestaciones del capital en el contexto de su reproducción. Lo importante de resaltar es que estas categorías de la sociedad del capital tienen su origen en el funcionamiento contradictorio de la ley del valor sustrato, inevitable en las relaciones de producción capitalista. Este funcionamiento históricamente construido se encuentra asociado a una “praxis social” en la que el sujeto, colectivo por definición, “produce y reproduce la realidad social, al mismo tiempo que es producido y reproducido históricamente en ella”³⁶, “praxis social” no “ontológica”³⁷, sin teleología, sin destinos

³⁵ BIHR, Alain: *op. cit.*, pp. 86-87. Marx anota que a partir del surgimiento del dinero la sociedad deviene en “comunidad del dinero”, lo que significa un cambio cualitativo en las relaciones cotidianas entre las personas y una de las claves para la interpretación de la sociedad contemporánea.

³⁶ KOSIK, Karel: *Dialéctica de lo concreto*, Edit. Grijalbo, Buenos Aires, 1979, p. 139.

³⁷ D. Bensaid afirma con razón que Luckás, aún en sus últimos escritos (“Ontología del ser social”) no abandonó el legado teleológico de la fenomenología de Hegel, que, expresado en términos marxistas, pretendía que la conciencia de clase de los trabajadores llegaría de manera inevitable a causa de sus condiciones materiales de existencia. Esta ontología estaba presente en algunos textos juveniles de Marx, como la carta a Ruge en 1843, y en algunos apartes de la *Miseria de la Filosofía*, bajo la famosa distinción de “clase en sí y clase para sí”.

inevitables, por fuera de todo determinismo, con apuestas abiertas hacia el futuro y en que el sujeto potencialmente transformador de esta sociedad plagada de desesperanzas gana o pierde en los momentos decisivos de la historia.

III. Ondas largas en la historia del capitalismo

La contradicción histórica del capitalismo entre socialización del trabajo y apropiación privada de la riqueza se expresa bajo la forma de crisis económicas recurrentes. El aporte de Ernest Mandel al marxismo fue la explicación de las causas de esas crisis y de las implicaciones que tienen para la lucha de clases. La explicación de Mandel parte de los siguientes presupuestos teóricos³⁸:

—Mantiene una línea de continuidad con Trotsky en la diferencia que expresó con Kondratiev, quien por primera vez, basado en datos empíricos, demostró una regularidad en los ciclos de bonanza y declive en la historia del capitalismo. Trotsky, sin entrar a discutir los aportes estadísticos de Kondratiev, añadió que la teoría del ciclo no explicaba el problema en discusión porque en los procesos de larga duración influyen acontecimientos históricos y sociales (caso de las guerras y las revoluciones tecnológicas).

—Ubica estas transformaciones históricas como ondas largas, asociadas a las diversas fases del capitalismo, librecambio, monopolios y capitalismo tardío. En el comienzo de cada una de ellas hubo revoluciones tecnológicas; la primera, en el lapso 1848-1873, cuando en

Pero, los *Gundrisse* y *El Capital*, agrega Bensaid, “se presentan por el contrario como un trabajo de duelo por la ontología, como una desontologización radical [...] Ya no hay contraste fundador entre el ser y el siendo, ya no hay nada detrás de lo cual se pueda seguir ocultando algo que no aparece. El aparecer de la mercancía, del tiempo de trabajo social y de las clases, es indisociablemente, el aparecer y el disfrazamiento de su ser: el ser se resuelve en el siendo, la esencia de clase en las relaciones de clase. Reducida a un pobre encantamiento filosófico, la oscura revelación del en sí en para sí se extingue en su propia impotencia conceptual”. D. Bensaid, *op.cit.*, p. 182. Una crítica completa del hegelianismo luckasiano se encuentra en I. Mészáros, *Más allá del capital*, capítulo “Los límites de ser más hegeliano que Hegel”.

³⁸ KATZ, Claudio: “Ernest Mandel y la teoría de las ondas largas”, publicado en “Razón y Revolución” N° 7, Verano del 2001. Publicado en internet.

los países metropolitanos se generalizó el proceso que se había iniciado con la máquina de vapor en el siglo anterior; 1893-1913, con la utilización industrial de la energía eléctrica, y 1940-1967, con el desarrollo de la informática. En los momentos de declive se alcanzan nuevas formas de organización del trabajo que posibilitan la intensificación del mismo y se preparan nuevas invenciones.

—Enfatiza en que la tasa de ganancia de largo plazo es lo que determina la duración de la onda larga, aunque “las tasas de ganancia de largo plazo tienen incorporadas a sus equivalentes de corto plazo, en la misma forma que las ondas incluyen a los denominados ciclos medios juglar”³⁹. Según Mandel, la tasa de ganancia solamente se puede mantener en el largo plazo por causas exógenas a la economía, asociadas a la lucha de clases. Por el contrario, el declive de la onda obedece a causas ‘endógenas’, a las contradicciones internas de la economía capitalista.

—Asocia la teoría de las ondas largas al “valor en proceso” en tres planos: (1) en cuanto regulación *ex post* de una sociedad anárquica en las inversiones, “de las proporciones del trabajo social global (y esto implica en última instancia los recursos materiales totales de la sociedad), dedicado a la producción de diferentes grupos de mercancías. De esta manera, la ley del valor distribuye en última instancia los recursos materiales entre las diversas ramas de la producción (y de la actividad social en general), de acuerdo con la división de la ‘demanda efectiva’”⁴⁰. (2) como fundamento de las oscilaciones de los precios de las mercancías explicado por la ‘transformación’ de los valores obtenidos en la producción en precios en el área de la circulación⁴¹. (3) como supuesto doctrinario de la explicación de las “causas endógenas” en el declive de las ondas largas, aunada a la centralidad de la tasa de ganancia.

³⁹ KATZ, Claudio: *op.cit.*, p. 3, internet. Este autor hace un resumen de los elementos teóricos de la teoría de E. Mandel en el libro *Capitalismo tardío* y otros escritos.

⁴⁰ MANDEL, Ernest: *El capital. Cien años de controversias en torno a la obra de Carlos Marx*, Siglo XXI Editores.

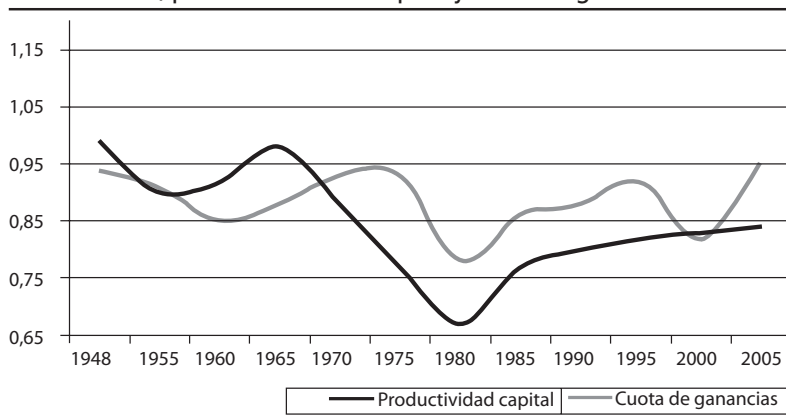
⁴¹ Es suficientemente conocida la polémica a propósito de este tema de la transformación de los valores en precios. En ello, Mandel continúa la línea de interpretación de I. Rubin, para quien esta transformación no opera sino en un sentido social indirecto, diferenciando el área de la producción de la de la circulación. (*Ensayos sobre la teoría marxista del valor*); Anwar Shaikh ha hecho una excelente síntesis de este debate marxista contemporáneo con los neoricardianos (P. Sraffa) en *Valor, acumulación y crisis*, Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1990, capítulo “Valor, dinero y precio”.

En un análisis que incluye la “totalidad contradictoria” de estos supuestos, Mandel, después de explicitar las características definitorias del “capitalismo tardío”, llega a la conclusión de que la economía capitalista entró en una “onda larga recesiva” desde finales de la década del 60 del siglo XX. En este contexto de “onda larga recesiva” deben encontrarse las coordenadas de la financiarización.

IV. Recesión internacional y globalización financiera

En 1973, la economía internacional fue declarada en recesión. Una de las características de la misma fue que apareció de manera ‘sincronizada’ en los países metropolitanos, lo cual confirmó que era resultado, en secuencia, de una baja en la tasa de acumulación⁴², que había comenzado a mediados de la década del 60 y que produjo un descenso en la tasa y la cuota de ganancia. Las causas en el declive de la tasa de acumulación deben asociarse a la caída en la productividad del capital. La cuota de ganancia es resultado de la división entre ganancia bruta y producción (Gráficas 1 y 2).

Gráfica N° 1.
Estados Unidos, productividad del capital y cuota de ganancia 1948 - 2005

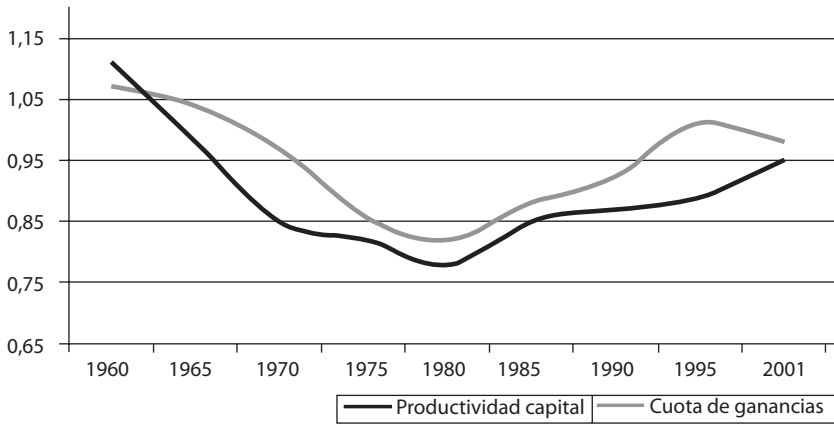


Fuente: Construcción autor con base en Dumenil y Lévi. 1966 = 1.

⁴² La tasa de acumulación del capital, entendida como la tasa de crecimiento del stock de capital fijo, es decir, el conjunto de las construcciones y de los materiales de los cuales disponen las empresas para producir (Dumenil-Lévy).

Gráfica N° 2.

Europa, productividad del capital y cuota de ganancias 1960 - 2001



Fuente: Construcción autor con base en Dumenil y Lévy. 1966 = 1. Europa significa tres países: Alemania, Francia y Reino Unido.

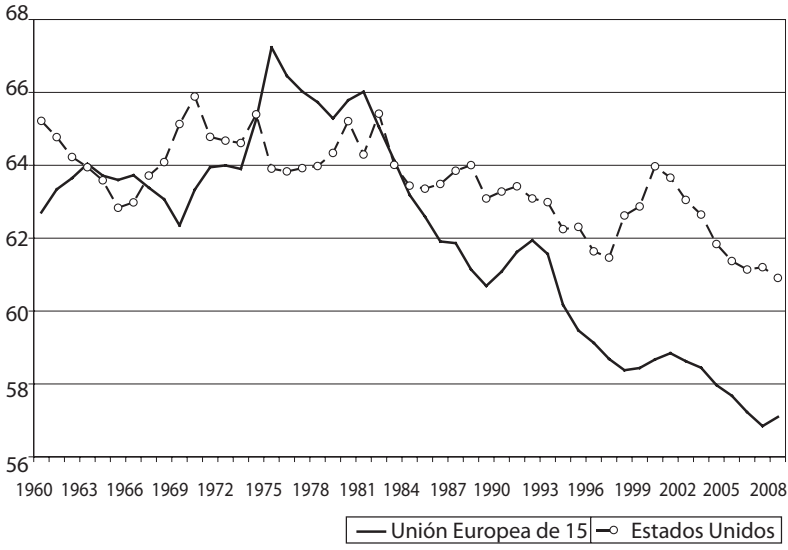
Este descenso de la productividad del capital debe explicarse, a la vez, por la ley del valor, por cuanto la exigencia de valorización de una masa cada vez más grande de productos lleva a incrementos tales en los costos de mecanización empresarial, que los precios del capital, con relación a los bienes y servicios producidos, aumentan a pesar del ahorro en el costo de los trabajadores⁴³.

La caída en la tasa de ganancia disparó las alarmas de los capitalistas, quienes iniciaron una ofensiva contra los salarios. El desempleo que produjo la crisis del 63 le sirvió al capital para empezar a flexibilizar el trabajo. Era apenas el comienzo de una ofensiva que culminaría con una reducción dramática de los salarios y una negación sistemática de los derechos de los asalariados al consolidarse la globalización neoliberal (Gráfico 3).

⁴³ La aplicación de esta tesis de Marx, desarrollada en el tomo III como uno de los elementos que explican la "baja tendencial de la tasa de ganancia", para la explicación de la crisis de finales de la década del 60, se encuentra en Gerard Dumenil y Dominique Lévy. *Crisis y salida de la crisis-Orden y desorden neoliberales*, Editorial Siglo XXI, Bogotá, 2008, pp. 58 y ss.

Gráfica N° 3.

Evolución de los salarios como porcentaje del PIB en los Estados Unidos y la Unión Europea, 1960-2008.

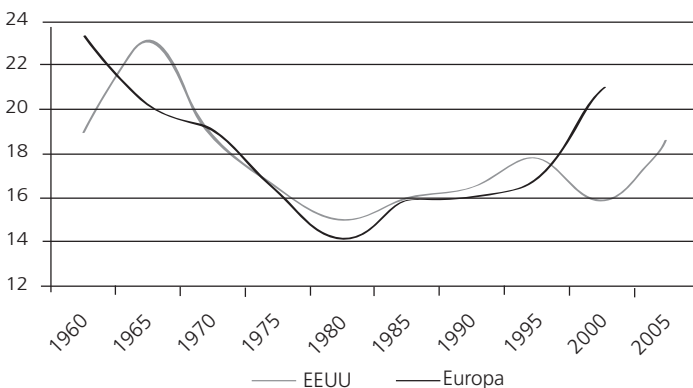


Elaborado por M. Husson a partir de Ameco, Comisión Europea.

La reducción de los salarios, aunado a las políticas neoliberales que llevaron al desmonte del Estado de Bienestar, posibilitó una recuperación de la tasa de ganancia (Gráfica 4), pero la tasa de acumulación continuó su descenso (Gráfica 5). De esta manera, el neoliberalismo se consolidó como un modelo de gestión de la crisis.

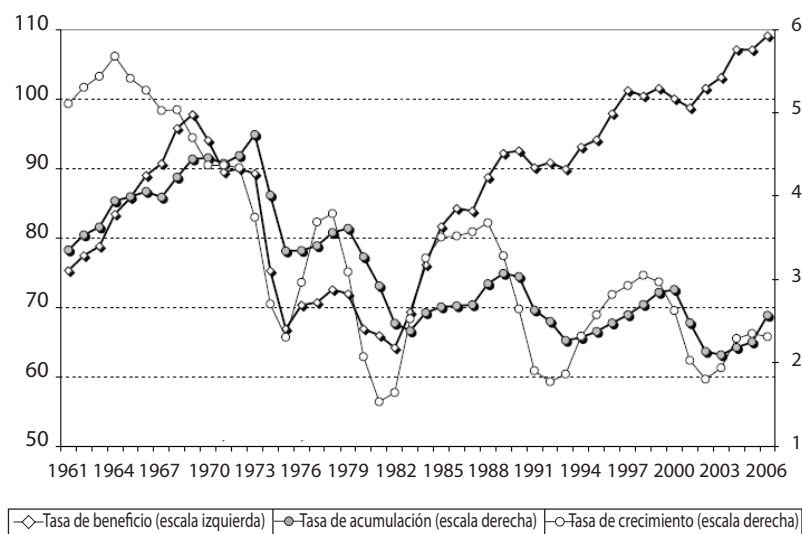
Gráfica N° 4.

Tasa de ganancia Europa y Estados Unidos (%) 1960-2005



Fuente: Construcción del autor con base en Duménil y Lévi. Europa significa tres países: Alemania, Francia y Reino Unido.

Gráfica N° 5.
Crecimiento, acumulación y ganancias en la tríada 1961-2006.



Fuente: M-Husson, "Un pur capitalisme", internet.

Esta caída en la tasa de acumulación confirma que una parte considerable de las ganancias obtenidas por el detrimento de los ingresos de los trabajadores no fue a la reproducción ampliada de capital. Entonces, ¿dónde fue invertida? En las finanzas, en los intermediarios financieros. Aquí encontramos una explicación diferente de la convencional a propósito de la financiarización. Ella no fue causada por una separación supuestamente no deseada entre "financistas y empresarios", separación que, a causa de la desregulación neoliberal, terminó produciendo un parasitismo desbordado que pudiera eliminarse al recuperar la intervención estatal keynesiana, como proclaman ciertas corrientes liberales y socialdemócratas, sino que, por el contrario, fue resultado inevitable de una crisis de sobreproducción del capital, una crisis de 'valorización' que obligó a los capitalistas a buscar espacios de inversión diferentes⁴⁴. Adicionalmente, al consolidarse la globalización financiera, esta inversión-crédito resultó generando un crecimiento astronómico de capital ficticio⁴⁵.

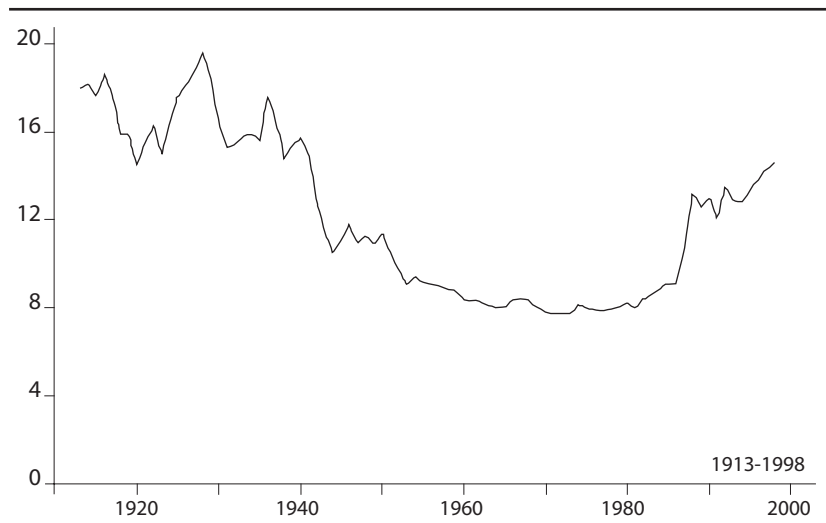
⁴⁴ Esta tesis ha sido desarrollada por Michael Husson en varios de sus trabajos. Él define la "tasa de financiarización" como la parte de la ganancia no invertida en porcentajes del PIB, la cual es igual a la diferencia entre la tasa de ganancia de las empresas y su tasa de inversión. Ver M. Husson, "Un pur capitalisme", internet.

⁴⁵ La expresión "capital ficticio" fue utilizada por Marx en la sección quinta del tercer tomo de *El capital*, como una de las categorías que remiten a la distribución de la plusvalía y la reproducción ampliada de capital. Marx consideraba que, una vez consolidado el sistema

La gestión neoliberal de la crisis terminó por producir una gran concentración de la riqueza. El caso de Estados Unidos es ilustrativo. En el Gráfico 6 se observa la parte del ingreso nacional disponible por los hogares del decil del 1 por ciento de los ingresos más elevados. Antes de la crisis del 30 y de la Segunda Guerra Mundial, este decil recibía más del 16 por ciento del ingreso nacional. En el lapso que cubre desde el inicio de la posguerra hasta 1980, ese porcentaje cayó al 8, confirmándose que las políticas keynesianas tuvieron un impacto redistributivo. En la fase neoliberal, volvieron a niveles cercanos al 16 por ciento⁴⁶.

Gráfica N° 6.

Parte del ingreso disponible de los hogares en posesión del 1 por ciento de los ingresos más elevados (%): Estados Unidos.



Fuente: Piketty T., Sáez E., 2003. Dumenil-Lévy.

crediticio, la capitalización de las ganancias debe realizarse a una determinada tasa de interés y que esta capitalización toma la forma de capital ficticio, desligada de la inversión “Denomino capitalización a la constitución de capital ficticio. Se capitaliza sin importar cuánta inversión se realiza regularmente en un período, y el cálculo de esa capitalización se determina sobre la base de la tasa de interés media”. Ese capital ficticio se expresa en papeles (dividendos) sobre la ganancia esperada, lo cual constituye un cambio cualitativo con relación al crédito bancario convencional que le provee dinero al capitalista en el momento previo a la inversión. Ello les otorga a los operadores de capital ficticio la capacidad de especular, al poder definir ganancias futuras y riesgos de colocación de papeles bursátiles, jugando con el diferencial de los precios de los títulos en los mercados de capitales, creando un circuito de valorización de capital autónomo y por fuera de la llamada “economía real”. Las acciones, los títulos de deuda pública y en general los títulos que se transan en los mercados bursátiles constituyen capital ficticio.

⁴⁶ DUMENIL y LÉVY: “Neoliberalismo y financiarización”, internet.

La explicación del aceleramiento en la concentración de la riqueza en Estados Unidos, que es una constante en todos los países, en el contexto de la globalización neoliberal, debe ubicarse en el “giro cualitativo” que produjo en la economía internacional la decisión del entonces director de la Reserva Federal Paul Volcker, en 1979, de subir considerablemente la tasa de interés de referencia de esa entidad, consolidando en los hechos el monetarismo.

Esta decisión tiene una explicación de clase. Las políticas keynesianas, que propiciaron el endeudamiento público y privado de las empresas, terminaron por generar una inflación estructural que trajo como consecuencia tasas de inflación superiores a las tasas de interés. Luego, “las empresas eran poco rentables y distribuían pocos dividendos; correlativamente, el nivel de la bolsa, corregido por la inflación, se redujo a la mitad y se estancaba; el abanico salarial era poco abierto, al menos en comparación con lo que estaba por venir. Se comprende fácilmente que algunas clases, cuyo ingreso se deriva en gran medida de la posesión de títulos, vieran comprometidos sus ingresos y su riqueza. El neoliberalismo cambió todo eso. Las tasas de interés, corregidas restando la inflación y que antes eran bajas, se elevaron hasta cerca del 5 por ciento (para las tasas de interés a los créditos de largo plazo para las empresas mejor calificadas). La rentabilidad de las empresas mejoró y éstas distribuyeron una fracción creciente de sus ganancias como dividendos. Desde cerca del 30 por ciento de ganancias tras pago de intereses e impuesto, el porcentaje subió gradualmente hasta llegar prácticamente al ciento por ciento al final del siglo XX. Las cotizaciones bursátiles (siempre deduciendo la inflación) se multiplicaron por tres con respecto a su nivel anterior a la crisis de los años 1970”⁴⁷.

Volcker utilizó el poder político del imperialismo norteamericano, la capacidad con que cuenta para definir los trazos del sistema financiero internacional desde la segunda posguerra, para recuperar la tasa de ganancia de la burguesía financiera internacional, “la fracción superior de las clases capitalistas”. Esta burguesía financiera expresa la hegemonía en el capitalismo contemporáneo por la forma de organización en sociedades anónimas de los conglomerados monopólicos, dado que separan administración y propiedad, obligando a que los propietarios se conviertan en accionistas al mismo tiempo que acreedores, propietarios de títulos contra ganancias en períodos definidos. Luego, la propiedad de los dueños de los conglomerados tiene un carácter financiero.

⁴⁷ DUMENIL y LÉVY: *op. cit.*, internet, p. 5.

A comienzos de los 70, con la oficialización de la desregulación financiera propiciada por la decisión del gobierno de Nixon de abandonar la paridad dólar para poder gestionar la crisis económica estadounidense, por fuera “de las restricciones que surgían de subordinar su economía a la economía global del régimen de Bretton Wood”⁴⁸, esta propiedad se concentró en poderosas instituciones financieras como los holding financieros, *hedge funds*, fondos de pensiones y grandes bancos, reguladores del actual sistema financiero. A la vez, los gerentes de estos intermediarios financieros terminaron imponiendo las decisiones en las grandes empresas en función de la rentabilidad financiera, al tiempo que tales actividades fueron diversificadas y se convirtieron en más rentables que las provenientes de la “economía real”, a causa del desplazamiento de la inversión empresarial a la inversión-crédito en busca de espacios de valorización. “Llamamos *finanzas* a esas fracciones superiores de las clases capitalistas y sus instituciones financieras. No se trata de una industria particular, como la banca. En el capitalismo actual, la clase de los grandes propietarios de capital está relativamente unificada y posee inversiones en todos los sectores de la economía (en forma de títulos) y las controla (mediante sus instituciones financieras)”⁴⁹. Este es el secreto de la globalización neoliberal expresado en términos de relaciones de clase. A través de estas instituciones financieras se ejerce el control de las economías nacionales y de la economía mundial, y se garantiza la continuidad del orden neoliberal y una reproducción ampliada, sometida a la rentabilidad financiera⁵⁰.

El orden neoliberal expresa el conjunto de las contradicciones de una economía capitalista que experimenta una “onda larga recesiva” desde hace varias décadas. La crisis financiera que presenciamos en septiembre de 2008, con su gigantesca desvalorización de capital ficticio, es una manifestación de estas contradicciones. Igualmente, la forma como los Estados metropolitanos administraron ese estallido financiero confirma el poder político corporativo que han alcanzado los intermediarios financieros transnacionales. En medio de esa regulación corporativa transnacional, se desarrollarán las futuras resistencias y la apuesta sigue siendo incierta.

⁴⁸ Peter Gowan, *La apuesta por la globalización*, Editorial Akal, Madrid, 2000, p. 165.

⁴⁹ Dumenil, Lévy, *op. cit.*, p. 7, internet.

⁵⁰ François Chesnais ha insistido en tal tesis en divers publicaciones, mostrando el recorrido que llevó a esta situación.

TRANSFORMACIONES DEL CAPITALISMO, CONOCIMIENTO, TRABAJO Y FORMACIÓN ACADÉMICA

VÍCTOR MANUEL MONCAYO C.*

* Abogado. Profesor emérito y ex rector de la Universidad Nacional de Colombia.

Introducción

El contenido y el sentido de este texto tienen la pretensión de analizar las transformaciones actuales del capitalismo y sus efectos particulares sobre la significación actual del conocimiento, del trabajo y de la formación académica en sus distintas dimensiones. No se trata de un ensayo original sino simplemente de una presentación sobre la forma como hemos recibido y entendido algunas lecturas recientes, con el propósito elemental de presentar el estado de las cuestiones abordadas en los tiempos que vivimos. No es, por tanto, algo acabado ni mucho menos tiene la ambición de mostrar la verdad. Es apenas un ejercicio de aproximación a la realidad actual del capitalismo. En su elaboración, nos hemos beneficiado de los intercambios de información y de apreciación con quienes también contribuyen al conjunto de este libro, así como de la presentación preliminar de su contenido en el IX Congreso Pedagógico del Sena realizado en Cali en noviembre de 2008 y de la exposición de algunos de sus desarrollos en diversos espacios académicos.

I. Consideraciones cautelares

Nuestras reflexiones se sitúan en el nivel amplio del capitalismo, más allá de las particularidades de cada sociedad en concreto, que, como sucede en el caso colombiano, tienen muchos rasgos propios derivados de su especificidad histórica, que no es el caso plantear en este momento, pero que definitivamente tienen que entenderse en el marco general del capitalismo como sistema global de organización social de la producción. Este sistema, como es bien sabido, no es algo inmutable, estático, sino por esencia mutable, cambiante, dinámico, y que, más allá de sus vicisitudes episódicas, sufre transformaciones profundas que pudiéramos denominar como estructurales y que, en situaciones como la colombiana, no alcanzamos a identificar por la circunstancia concreta del conflicto interno, que, por su irresolución, ciega las perspectivas de entendimiento.

En este contexto, se imponen algunas precauciones en el análisis que, de manera muy general, queremos exponer como limitaciones y precisiones de los desarrollos posteriores, a las cuales nos referiremos a continuación.

1. Condiciones actuales de la reflexión

En un primer lugar, es preciso abandonar el tratamiento de la realidad a partir de tantos lugares comunes que abundan en las reflexiones y que se repiten acríticamente. La idea central es, en cuanto sea posible, romper con las expresiones manidas, con los eslóganes o clichés, que definitivamente son un obstáculo, una barrera, para entrar en la densidad y la complejidad de la realidad en la cual vivimos.

En segundo término, es imprescindible tener algunos criterios de vigilancia para poder movernos en un océano insondable de informaciones que provienen de diferentes fuentes y con distintos propósitos y que, por su mismo volumen y contenido, nos exigen un criterio selectivo.

Y, lo que es más importante, hay que tener en cuenta y reconocer con toda la fuerza que sea posible, que asistimos a unas transformaciones que tienen tal grado de importancia que nos impiden ver la realidad, que de alguna manera no nos dejan actuar, que nos sitúan en escenarios desconocidos en los cuales nos sentimos desestabilizados, sin rumbo.

Estamos obligados a reconocer, al menos como hipótesis, que el capitalismo de hoy es otro, que tiene rasgos y características muy distintos, que no permiten compararlo con el que conocimos antes y frente al cual se construyeron distintas respuestas. Por ello, para movernos en este nuevo capitalismo, no nos sirven los instrumentos de todo orden que ayer se tenían. Es imperativo responder con otros elementos de navegación, sin temor a desconocer los que antes teníamos y que seguramente tuvieron pertinencia en su momento pero que ya no son apropiados para un mar absolutamente distinto.

2. Algunas conceptualizaciones teórico-políticas

Ahora bien; en íntima relación con ese reconocimiento de la transformación profunda que ha experimentado el capitalismo, es indispensable abandonar también todas esas conceptualizaciones ambiguas y equívocas que florecen en la mayoría de los análisis, que sin duda contribuyen a oscurecer aún más el panorama. Entre ellas, una de las más socorridas es la que vincula los cambios ocurridos con fenómenos externos a los cuales se les da vida independiente y autónoma. Todo acontece porque se han producido innovaciones en el mundo científico-técnico, que se entienden desconectadas de la realidad económico-social, como si nada tuvieran que ver con las relaciones sociales vigentes y, sobre todo, con las contradicciones y las

luchas en ella presentes. En otras palabras, se estima que el mundo de la producción de conocimiento es un universo aparte, separado, sin relación con la organización social productiva. Es la típica posición academicista que reivindica una independencia a ultranza, predominante en especial en los sectores universitarios, posición que conduce a coincidir con quienes erigen el conocimiento como un factor autónomo de producción, adicional al trabajo y los medios materializados como capital.

Todo ello es, en síntesis, expresión de un entendimiento ahistórico, pues desconoce que, más allá de todo determinismo, los cambios operados tienen que ver con la dinámica de la organización social de la producción, signada por la conflictividad, por las contradicciones propias de un sistema de explotación y dominación.

3.La Necesaria relación de la ciencia y el capitalismo.

Más allá de los múltiples y profundos estudios sobre la significación del saber y el pensar, cuya consideración desborda los límites y las posibilidades de este escrito, entendemos que para nuestros fines basta recordar que el conocimiento es por esencia el elemento que define al animal humano. Las actividades realizadas por el hombre, en efecto, se caracterizan porque más allá de lo instintivo que compartimos con otros seres vivos, la mayoría de ellas compromete la mente y la mano, son intencionales, es decir, que es la función del pensar lo que guía y orienta el quehacer material. Una buena ilustración de ese rasgo distintivo nos la suministra Marx en este texto:

“Partimos del presupuesto de que el trabajo es algo exclusivamente humano. La araña realiza operaciones que se asemejan a las del tejedor, la abeja construye panales de cera que producirían vergüenza a más de un arquitecto. Pero lo que desde el primer momento distingue al peor arquitecto de la mejor abeja es el hecho de que aquel ha construido la celda en su cabeza antes de hacerlo en la cera. Al final del proceso productivo emerge un resultado que ya estaba presente desde el inicio en la idea del trabajador, es decir, que ya existía idealmente”¹.

Pues bien, por esa razón toda la historia de la organización social humana está asociada al conocimiento, al saber, a la actividad intelectual de los seres agrupados, y esto desde los más remotos orígenes. Esa función particular del animal humano nunca ha estado ausente de la organización social que constituye con sus congéneres, y que está ligada, por tanto, a la

¹ MARX, Carlos: *El Capital*, vol. I pp. 283-284, FCE, México, 1975.

forma de aproximarse a sí mismo, al resto de la naturaleza y a los medios ideados para acercarse a ella en términos de utilización o transformación.

Lo anterior tiene que ver, por consiguiente, con la pareja mente y mano que recorre la historia de la humanidad, con los términos en que socialmente intervienen el pensar y el hacer, que remiten a múltiples combinaciones y modalidades en el espectro muy amplio que va de la unión a la separación, como a lo largo de este escrito tendremos que verlo a propósito del desplazamiento, del cambio de lugar, que han tenido el conocer y el pensar en las distintas fases o momentos del capitalismo.

Aquello permite también situar el papel que desempeñan los procesos de formación educativa, que tienen que ver con el tratamiento que se les da al saber y el conocimiento adquiridos para reproducirlos y transmitirlos. E igualmente, esta manera de acercarnos nos recuerda que los resultados de esa función humana no son fruto de mentes iluminadas, de cerebros muy dotados, de genialidades, sino producto social acumulado y que, en este sentido, es un bien común, aunque el capitalismo nos lo presente y lo trate como a cualquier otro bien para atribuirle características mercantiles y convertirlo en realidad apropiable, es decir, monopolizable para su utilización o su disposición, en la misma forma como procede con otros bienes comunes, con los recursos de la naturaleza y con las propiedades de la vida en sus distintas manifestaciones.

De otra parte, si bien es preciso reconocer que el papel del saber o el pensar es cambiante y ocupa diferentes lugares a lo largo de la historia humana y en particular en el devenir de la organización capitalista, ello no significa que exista un recorrido lineal, predeterminado, una ruta de antemano diseñada por la cual deban transitar todas las sociedades o agrupaciones humanas. Los senderos no sólo son múltiples sino que no se recorren siempre en el mismo tiempo, pues, por decirlo de algún modo, pueden existir anticipaciones, retrocesos, avances, distintos ritmos, en fin, nada hay predefinido ni uniforme.

Igualmente, aceptando que los cambios históricos son esenciales al devenir de la organización social, hay que advertir que tales mutaciones no tienen la virtud de redefinir todo lo anterior o, para decirlo con una manida expresión, que no hacen tábula rasa de lo precedente sino que proceden mediante complejas hibridaciones, en tal forma que coexista o se restaure lo viejo aunque bajo la égida de lo nuevo. Y esto es importante subrayarlo, pues lo central es descifrar el signo dominante de la transformación propia de una época. Sólo así puede entenderse que, si bien una apreciación superficial siga viendo la subsistencia de lo pasado, que seguramente pesa cuantitativamente, no se trata ya de lo mismo, porque

su sentido y su presencia misma están determinados por otro signo dominante que le imprime un carácter distinto. Es la temática de las articulaciones de formas diferentes, correspondientes a fases distintas de una organización social como la capitalista, por ejemplo, que sólo se explican y se pueden comprender descifrando su lógica principal o dominante, aspecto éste que es aún más importante tener en cuenta, cuando se consideran en contraste formaciones sociales que comparten el mismo tiempo cronológico pero que por sus particularidades históricas han recorrido modalidades de organización muy especiales, que no desaparecen tampoco por obra y gracia de las grandes inflexiones de transformación del conjunto de la organización social de la producción sino que intervienen como un elemento más de la complejidad de las hibridaciones a las que nos referimos.

II. Saberes, conocimiento y capitalismo

Como ya lo hemos advertido, la capacidad intelectual propia de quienes integran los colectivos humanos societarios los coloca siempre en relación con el conjunto de la realidad externa a ellos, compuesta por la naturaleza, y por los efectos o resultados materiales de su transformación producidos por ellos mismos. Ese vínculo *sui generis* alimenta toda la actividad inmaterial que proviene de la mente, del pensamiento, como actividad humana distintiva, con la advertencia hecha atrás de que no se trata de un lazo con los sujetos individuales cognoscentes, separados o aislados, sino con el conjunto de ellos, entendido como un todo.

En este contexto, conviene acudir a una útil distinción que elaboró Gorz en sus últimos años² entre inteligencia y saber, de un lado, y conocimiento, por el otro, para advertir su distinta relación con el mundo de lo sensible.

En cuanto a la inteligencia, no es otra cosa que un conjunto de facultades indisociables e irreductibles unas a otras. Se trata de las capacidades de aprender, juzgar, analizar, razonar, anticipar, memorizar, calcular, interpretar, comprender, imaginar, enfrentar lo imprevisto... Como tales, no se ponen en movimiento sino en la medida en que son requeridas para un objetivo determinado, es decir, para satisfacer un proyecto, un deseo, una necesidad. Ellas, al ser requeridas o demandadas, se desplie-

² Nos referimos principalmente a su obra *L'immatériel. Connaissance, valeur et capital*. Ed. Galilée, París, 2003.

gan en ciertas habilidades o saberes corporales, que son inseparables de la capacidad de confrontarse y comunicarse con los demás para comprender también sus intenciones y sentimientos. En tal sentido, esta inteligencia es inseparable de la vida afectiva, pues, de lo contrario, todo sería maquínico, o sea, apenas posibilidades de analizar, calcular y memorizar, pero no de juzgar, anticipar, interpretar, imaginar, responder a lo imprevisto.

Esta es la dimensión primaria u originaria de conexión con el mundo, de alguna manera intuitiva o precognitiva, gracias a la cual aprehendemos por la experiencia, por nuestro cuerpo, la realidad sensible del mundo. Como lo señala Gorz,

“Sin ese saber precognitivo, nada, para nosotros, sería comprensible, inteligible, dotado de sentido. Es el ‘suelo de nuestras certezas’ (Husserl), el depósito de evidencias sobre las cuales se construye nuestra existencia. Engloba todo lo que sabemos y podemos, sin haber convertido nunca ello en temas de conocimiento, como el poder de caminar, de orientarnos, de hablar, de manejar los objetos, de comprender el meta-lenguaje de las expresiones del rostro y de las entonaciones de la voz. Hemos aprendido el lenguaje del mundo social vivido y la manera de emplear sus objetos mediante su uso. El conjunto de nuestros saberes precognitivos e informales constituye como la trama de nuestra conciencia, la base sobre la cual se realizará el desarrollo sensorial, afectivo e intelectual de la persona, sin la cual ella no se desplegará”³.

Cuestión muy distinta es el conocimiento, que por definición es “conocer un objeto –material o no, real o no– como existente en sí, fuera de mí, distinto de mí y dotado de autosuficiencia”⁴. El objeto se entiende conocido cuando responde a las determinaciones que lo identifican y que son cultural y socialmente cualificadas. En este sentido, el conocimiento es resultado de un aprendizaje social, en cuanto es sobre todo conocimiento de las determinaciones que tengan validez en una sociedad y una época determinadas.

Más específicamente, “el conocimiento reenvía a un objeto –es transitivo, ‘objetivo’–, mientras el saber reenvía a la capacidad de un sujeto viviente. Los saberes son siempre saber-hacer, saber-obrar, saber comunicar y comportarse, son habilidades y hábitos que forman parte en sentido amplio de la inteligencia corporal y de la intuición. Difícilmente se pueden traducir en palabras. Se adquieren por la experiencia, gracias

³ GORZ, André: *L'immatériel. connaissance, valeur et capital*. Ed Galilée, París, 2003. p. 108. Traducción del autor de este texto, como las demás hechas en este escrito.

⁴ GORZ, André: *op cit.*, p. 106.

al hecho de estar sumergido en las interacciones y actividades del medio. El conocimiento pertenece al pensamiento lógico”⁵.

Dada esa distinción, la cuestión es cómo puede darse un equilibrio dinámico entre los saberes intuitivos del mundo vivido y el desarrollo de los conocimientos, pues a ese propósito surgen muchos interrogantes, como estos, sugeridos por Gorz:

“¿Los conocimientos que permiten pensar lo que no puede ser intuitivamente comprendido, completan, corrigen y prolongan los saberes vividos, ampliando su alcance y su horizonte, tratando de que los conocimientos sean accesibles y asimilables por todos? ¿Su desarrollo —el de las ciencias— se deja guiar y orientar por las necesidades, los deseos, las aspiraciones surgidas del mundo real? ¿Se articula con los saberes en búsqueda de sinergia o los descalifica reivindicando para la ciencia el monopolio del conocimiento verdadero?”⁶.

Lo que estas preguntas buscan criticar es la tendencia presente en el capitalismo, conforme a la cual, en lugar de una sociedad de la inteligencia, se abre paso una sociedad de la ignorancia en la cual la gran mayoría conoce cada vez más y más cosas, pero sabe y comprende cada vez menos de ellas. “Fragmentos de conocimientos especializados son aprendidos por especialistas que ignoran su contexto, su alcance y el sentido y, sobre todo, “la combinatoria independiente que orienta la técnica”⁷.

La distinción gorziana es, de esta manera, muy rica en consecuencias de todo orden. El saber, entendido como las competencias comunes de la vida cotidiana, es parte del patrimonio cultural, mientras el conocimiento es producto de las relaciones no mercantiles entre los hombres que permite aprehender objetos bajo ciertas determinaciones definidas socialmente. A partir del conocimiento se construyen competencias profesionales que se agregan a las competencias humanas para que pueda existir el intercambio mercantil de servicios.

Como tales, los saberes son capacidades o habilidades prácticas que no implican necesariamente conocimientos codificables, pues la mayor parte de los saberes no son formalizables y, por ello, no se enseñan sino que se aprenden en la práctica. Sin embargo, en algunos casos se pue-

⁵ GORZ, André: *Economie de la connaissance, exploitation des savoirs*. 2004. Ver sitio web de la Revue Multitudes.

⁶ GORZ, André: *op. cit.*, p. 109.

⁷ *ibid.*, p. 11.

de transitar del saber al conocimiento cuando admite su formalización, como ocurre con el lenguaje a partir del cual se edifica la gramática, así como los conocimientos por un camino más largo y lento pueden incorporarse como saberes, con todos los riesgos y equívocos sugeridos por los interrogantes que atrás se plantearon.

Ahora bien, los conocimientos son resultado de un proceso productivo del cual son actores esenciales los sujetos humanos, a partir de conocimientos anteriores y con la ayuda de elementos materiales que, a su turno, son también bienes que tienen conocimientos incorporados en algún grado. El conocimiento no brota por sí solo de las máquinas ni de las tecnologías que permiten acceder y manipular la información (las nuevas tecnologías de la información y la comunicación conocidas como NTIC). La información es, en efecto, un conocimiento codificado que queda plasmado en un medio material determinado (el papel o el medio magnético, por ejemplo), pero poder llegar a ella no significa en sí mismo producir conocimiento. Las personas usuarias de internet pueden navegar en forma infinita por los servicios organizados de oferta informativa, pero el acceso a ellos no produce conocimiento ni mucho menos es suficiente para producir nuevos conocimientos. Por ello, si bien se puede afirmar que están en la sociedad de la información o en la sociedad de las redes operadas por las NTIC, no por ello se puede aseverar que viven en la sociedad del conocimiento. Es, pues, una falacia demostrar con indicadores de desarrollo y de disposición de las NTIC que se avanza en la sociedad del conocimiento.

Esto nos permite ya absolver una primera pregunta que es fundamental: ¿Dónde está el conocimiento? Definitivamente está, en primer término, en la cabeza de quienes lo producen o de quienes van más allá de la simple información, y pueden aprehenderlo y comprenderlo. Pero, en segundo término, puede estar en cualquier medio físico que lo haya incorporado. Más allá de las máquinas y los elementos de hardware y software, el conocimiento está en todos los elementos materiales que nos rodean y de los cuales nos servimos para la satisfacción de muchas de nuestras necesidades. Y está también en realidades inmateriales que circulan en distintos ámbitos y en los propios insumos que utiliza la producción material.

Pues bien, los conocimientos, en cuanto son productos, sean materiales o inmateriales, son bienes y como tales pueden circular y podemos tener acceso a ellos. Pero aquí surge una nueva pregunta: ¿Cómo podemos disponer de ellos, es decir, usarlos, consumirlos?

En principio, la experiencia nos enseña que, como bienes, circulan en forma mercantil, es decir, que se venden y se compran por determina-

dos valores, pero que hay muchos, y cada vez más, a los cuales se puede tener acceso sin avanzar nada a cambio, pues se han convertido en bienes de circulación libre. En otras palabras, así como adquiero el programa de computador por un precio determinado, o pago por una patente o una licencia industrial, moviéndome como si se tratara de cualquier mercancía, también puedo apropiarme de muchos bienes de conocimiento que no tienen restringida su circulación, son públicos o del común, como ocurre con numerosos principios básicos del acumulado científico-técnico o con los conocimientos que se encuentran en las redes sin costo alguno.

Y en tercer término, tenemos que interrogarnos por cómo y dónde se produce el conocimiento. Como acabamos de señalarlo, no se puede confundir conocimiento e información aunque así lo hagan renombrados científicos⁸, pues, si bien la información resulta de la codificación en mensajes de los conocimientos producidos, muchos de los conocimientos no se codifican y permanecen tácitos. El conocimiento es un proceso productivo que trabaja sobre el flujo de mensajes representados por las informaciones producidas por el conocimiento, que requiere cierta capacidad para transformarlos en nuevos conocimientos. Y es aquí donde reaparece la distinción de Gorz, pues ese tratamiento de la información para producir conocimientos pasa por el saber, por la inteligencia, la dimensión precognitiva.

Ahora bien; lo que ocurre es que aun cuando en apariencia el acceso a las informaciones es fácil, la capacidad de quienes acceden a ellas está controlada y manejada por especialistas que sólo revelan una parte codificada y estandarizada del conocimiento. En otras palabras, el desarrollo de la ciencia y de la técnica llega a tal estadio de complejidad que conduce a nuevas disciplinas que rompen con los saberes establecidos, a la constitución de especialistas que son quienes controlan y manejan las competencias específicas más agudas y precisas. En otros términos, la transformación de las informaciones exige cada vez más competencias específicas, que tienen que incorporarse a la inteligencia y además a sus saberes precognitivos. De allí resulta que las informaciones por sí solas no garantizan el acceso ni el desarrollo del conocimiento sino que es preciso que se avance en competencias que permitan transformarlas, lo cual supone un papel significativo de los sistemas de educación y formación. Son éstos los destinados a trans-

⁸ Se ha dicho, por ejemplo, que Kenneth Arrow, Premio Nobel de Economía en 1972, fue uno de los que plantearon una primera concepción económica del conocimiento que conducía a asimilar el conocimiento a la noción de información. Ver MOUHOUD, E.M. y PLIHON, D., en *Finance et économie de la connaissance : relations équivoques*, Comunicación al Seminario Matisse, noviembre 25 de 2005.

formar parte de la inteligencia, de los saberes, en competencias o calificaciones muy especializadas y precisas para los procesos de transformación de las informaciones en el marco de las necesidades de la organización de la producción, competencias que pueden ser objeto de mercantilización, es decir, de intercambio para los fines productivos.

Sucede que para la producción de conocimientos es esencial la esfera no mercantil de la inteligencia, aquella esfera en la cual la dinámica no está determinada por el valor de cambio sino por el valor de uso que representa la creatividad misma y que, por tanto, tiene que entrar al mundo mercantil de alguna manera, lo cual se logra por un proceso de formación de esa inteligencia en competencias específicas, ordenadas a cierto tipo de transformaciones adecuadas a la organización productiva, que da paso a una división del trabajo, cognitiva en esta ocasión, como lo abordaremos luego.

III. Breve aproximación a las épocas históricas del capitalismo

Para acercarnos a la realidad del capitalismo hoy, es necesario que, así sea esquemáticamente, hagamos un acelerado recorrido por las épocas del capitalismo, asumiendo los riesgos propios de simplificación y deformación que este proceder implica, pero que de alguna manera se explica o justifica para ordenar la exposición.

El paso al capitalismo propiamente dicho fue descrito por Marx como la transición de la subsunción formal a la subsunción real del trabajo al capital. Aunque la expresión “subsunción” no es muy empleada en nuestra lengua, lo que se quiere significar con ella es que hay un proceso de sometimiento, sujeción o dominación del trabajo por el capital.

Ese proceso fue formal en sus orígenes, en la medida en que el modo de producir por parte de los sujetos no fue transformado por el capital que adquiriría la fuerza laboral, pues los productores continuaban laborando tal como venían haciéndolo, es decir, bajo un esquema según el cual ellos eran los depositarios del saber-conocimiento que les permitía realizar un hacer, una transformación determinada. Es un momento en el cual no se ha producido una disociación o separación entre mente y mano, entre saber y hacer, pues son los operarios quienes animan con su arte y su habilidad los instrumentos para efectuar las actividades de transformación de las materias primas. Desde fuera, nadie les impone ni

está en capacidad de imponerles normas a su quehacer, ni a la forma ni a las condiciones de cómo obrar productivamente.

Con el advenimiento del maquinismo y de la revolución industrial que este acontecimiento supone, se produce un inmenso salto cualitativo en el sometimiento del trabajo al capital, que empieza un camino sin pausa hacia formas cada vez más claras de sometimiento o subsunción real, es decir de cambio de las modalidades y formas bajo las cuales debe realizarse el trabajo.

Aunque no plenamente, el saber-conocimiento se desplaza de los sujetos y los instrumentos que ellos operaban gracias a su saber-hacer, al agregado material que constituye el sistema de máquinas, que se convierte en adelante en la unidad virtuosa, que posee la habilidad y la fuerza que antes eran del obrero⁹. Como recientemente lo ha apreciado Rauning¹⁰, la máquina de la revolución industrial descrita por Marx es “algo que tiene alma propia, automoción y virtuosismo. El virtuosismo de la máquina proviene de los trabajadores. Éstos manejaban antaño con virtuosismo sus instrumentos de trabajo y herramientas; pero, ahora el trabajo que realizan con las máquinas y en ellas se convierte en pura abstracción, determinada y regulada en todos sus aspectos por el movimiento de la propia maquinaria”.

Es este el comienzo de la sumisión real del trabajo al capital, que continuará en forma progresiva en las sucesivas fases del capitalismo y que le otorgará aquellos rasgos anticipados desde entonces por Marx en los *Grundrisse*, sobre los cuales volveremos posteriormente, y conforme a los cuales el resultado del trabajo social general se fija en el capital y no en el trabajo, y la ciencia se manifiesta en las máquinas, y el proceso de producción se convierte por ello en una aplicación tecnológica de la ciencia, desprendiéndose la producción de valor del trabajo inmediato.

Por el momento, para nuestros desarrollos es fundamental señalar que con la revolución industrial el papel del conocimiento se ha edificado, de un lado, sobre una incorporación cada vez más importante de sus resultados a los elementos materiales e inmateriales que confor-

⁹ Marx lo advierte así de manera precisa: “Esta ciencia ya no existe más en el cerebro de los trabajadores: a través de las máquinas, obra más bien sobre ellos como una fuerza extraña, como la potencia misma de la máquina. MARX, Carlos. *Fondements de la Critique de la l'économie politique* (Grundrisse). Editions Anthropos, París, 1968, T II p. 212. Traducción del autor de este escrito.

¹⁰ RAUNING, Gerald: *Mil máquinas. Breve filosofía de las máquinas como movimiento social*. Ed. Traficantes de Sueños, Madrid, 2008. p. 103.

man el sistema de máquinas y, de otro, en la separación del trabajo manual o trabajo material inmediato, y el trabajo intelectual o trabajo de adquisición, reproducción y transformación del conocimiento. A ello corresponde, por consiguiente, la tendencia progresiva de crecimiento y complejidad del capital fijo, representado en el sistema de máquinas, así como el tiempo de centralidad del trabajo material asociado a ese mismo sistema, bajo reglas cada vez superiores de economía de tiempo y productividad.

Por lo que respecta en especial al trabajo, se produce una verdadera expropiación de los saberes-conocimientos que se incorporan a la complejidad del sistema de máquinas e instrumentos, hasta llegar al sistema fordista que jerarquiza la división del trabajo en la fábrica y que, de una parte, suprime toda dimensión intelectual en el trabajo material, haciendo cada vez más el trabajo una actividad abstracta en forma y contenido y, de otra, concentra los elementos del conocimiento en actividades de dirección y coordinación, y en grupos minoritarios encargados de la concepción y la producción especializada de conocimientos, lo cual, a su turno, abre el paso a la concepción taylorista de división en tareas descriptibles y mensurables según normas cronométricas.

De esa manera, la innovación, entendida como la producción de nuevos conocimientos, es expulsada del taller, es decir, ya no puede pertenecer a la actividad de los operarios sino que se desplaza hacia grupos externos especializados, como factor importante de competitividad, en cuanto se busca que eleve las condiciones de productividad del capital fijo, para lo cual son necesarios todos los desarrollos institucionales de protección de la propiedad intelectual en sentido amplio. Sin que ello signifique, sin embargo, que no pueda haber un sistema público de adquisición y producción de conocimientos incluso subvencionado por el Estado. Hay, pues, algo así como una subordinación o subsunción formal del conocimiento al capital, pues de alguna manera la producción de conocimientos-innovaciones es externo a la actividad productiva propiamente dicha.

El modelo fordista vivió durante varias décadas a un ritmo de relativa estabilidad, apenas interrumpida durante lapsos más o menos breves por procesos de reestructuración correspondientes a nuevos esquemas técnico-productivos en respuesta a circunstancias de conflictividad, de los cuales dieron cuenta entendimientos ligados a la teoría de la regulación, a los análisis neoshumpterianos o a la visión de ondas largas tipo Kondratiev.

El capitalismo industrial, en su fase fordista-taylorista-keynesiana, que para simplificar se califica como fordista, llega así en los años

posteriores a la segunda posguerra, a estructurarse sobre cuatro tendencias principales:¹¹

*la polarización social de los saberes-conocimientos, anclada sobre la separación entre trabajo intelectual y trabajo manual.

*La hegemonía de los conocimientos incorporados en el capital fijo y la organización empresarial de las firmas con relación a los saberes-conocimientos movilizados por el trabajo.

*la centralidad del trabajo material, sometido a normas tayloristas de extracción de plusvalía y

*El papel estratégico del capital fijo como forma principal de la propiedad y del progreso técnico.

Pero esas tendencias que alcanzaron cierto nivel de estabilidad en la organización productiva fueron desestabilizándose debido al alza de las tensiones provocadas por el trabajo parcelado y repetitivo, por la organización fordista-taylorista que desembocaba en huelgas y bloqueos, por la insuficiente tasa de ganancia respecto de las necesidades de profundizar y ampliar el capital fijo, y por la elevación de los costos de reproducción de la fuerza laboral que condujo a la crisis del Welfare State.

De otra parte, el sistema fordista había dado lugar a rigideces muy sensibles, como estas descritas por Gorz:

“...trabajo parcelado en largas cadenas de montaje, concebidas para la producción en serie de productos estandarizados, importantes interrupciones exigidas para planificar y desarrollar nuevos productos, dada la rigidez de la organización de la producción y la especialización estrecha de la mano de obra; jerarquía rígida, cuasimilitar, y encuadramiento pletórico de obreros, de manera tal que cada uno de ellos quedaba aislado en su puesto, y las tareas debían ser organizadas e impuestas por el encuadramiento para lograr la sincronización y la coordinación; rigidez de normas de rendimiento y de tiempos —determinadas casi al centésimo de segundo¹²— establecidas para cada

¹¹ A ellas se refieren NEGRI, Toni y VERCELLONE, Carlo: en “Le rapport capital/travail dans le capitalisme cognitif”, revista *Multitudes*, N° 32, París, 2008. p. 40.

¹² “Según el método MTM (Motion and Time Measuring), se debía cronometrar al centésimo de segundo cada uno de los gestos que componían las operaciones que en las cadenas de montaje

tarea, de tal forma que el retardo ocurrido en un puesto repercute sobre el conjunto de la cadena; stocks y gastos de almacenamiento elevados; importancia de la mano de obra no directamente productiva que representaba aproximadamente un cuarto del total de los efectivos obreros”¹³.

Frente a esas tendencias, tanto los investigadores como el propio mundo empresarial se lanzaron a la búsqueda de alternativas al conflicto, que abrieran paso a formas innovadoras y a una reestructuración que reemplazara el modelo fordista en crisis.

La solución de esa crisis del fordismo se creía encontrar en una nueva organización del trabajo que recompusiera las tareas y en el desarrollo de la automatización gracias a las nuevas tecnologías; en otras palabras, se estimaba que se podía superar la crisis del fordismo sin salir de él. Fue así como se emprendieron numerosas transformaciones y se vivieron múltiples experiencias que, en términos generales, supusieron una mayor incorporación del intelecto general al capital fijo, apoyándose en los desarrollos de la informática en los procesos de automatización, lo cual elevó el grado de compromiso de individuos y máquinas, redujo los tiempos muertos y compactó aún más la producción, integrando todas sus secuencias.

Es el escenario de despliegue de la automatización de simple sustitución y de la automatización de integración (o fabricación asistida por computador), así como de la ruptura de la unifuncionalidad de la estructura productiva para dar paso a la polivalencia y multifuncionalidad, y a los planes flexibles.

Concurren también las transformaciones en el uso de la fuerza laboral, que había adquirido un alto grado de rigidez derivada de los puestos de trabajo superespecializados, erigiéndose, además, como baluarte de ventajas salariales y prestacionales, y de beneficios estatales en términos de salario indirecto. Son cambios que supusieron nuevas prácticas de empleo de la fuerza laboral, caracterizadas por la movilidad, la precariedad, la interinidad, la subcontratación, la división de la cadena para crear grupos semiautónomos polivalentes, etcétera, todo permitido por la polivalencia de la estructura fija del equipo y por la posibilidad tecnológica de que la fuerza laboral, no permanente ni

demandaban cada una entre 50 segundos y 3 minutos, según el caso”. (nota del mismo texto de Gorz mencionado en la siguiente referencia).

¹³ GORZ, André: *Misères du présente, Richesse du possible*. Ed Galilée, París, 1997.

estable, fuera controlada y vigilada sin supervisores ni capataces, y sin que fuera necesario que éstos permanecieran en el lugar tradicional de la fábrica, gracias a la llamada difusión del trabajo en la sociedad que impuso la deslocalización y la rehabilitación de formas tradicionales como el trabajo familiar o a domicilio, y, en general, todas las modalidades y prácticas que dieron lugar a la bien denominada nueva geografía de la globalización¹⁴. Forman parte igualmente de estos intentos de superación en el tratamiento de la fuerza laboral las novedosas estrategias que ensayaron alternativas como la *lean production*, puesta en práctica por la firma Matsushita en la fábrica de Motorola en Chicago, o el toyotismo u ohnismo de la Toyota, o el esquema de la fábrica Uddevalla en la Volvo, que suponían sólo en apariencia volver a otorgarles importancia a los operarios, para encontrar nuevos mecanismos de control de estirpe diferente de la salarial y suprimir así los incómodos antagonismos.

Pero lo cierto es que, más allá de esas estrategias y experiencias neofordistas o posfordistas, la crisis se prolongó durante décadas sin que le hubieran aportado real solución. Surgieron entretanto numerosas explicaciones que obraron como verdaderos mitos, tales como la “nueva economía de las tecnologías de la información y la comunicación”, o como la llamada emergencia de un “capitalismo patrimonial”, en el cual la socialización de la propiedad del capital, gracias al desarrollo del ahorro salarial, permitiría un soporte para un nuevo compromiso entre el trabajo y el capital, que reemplazaría el compromiso salarial propio del fordismo.

Todo ello conduce a plantear como problema por resolver la naturaleza de lo que ha ocurrido, entendiendo que, más que una crisis en el interior del fordismo, se está en presencia de una crisis en las características mismas del capitalismo industrial, que permitiría hoy hablar de una fase muy diferente del capitalismo, de una nueva gran transformación, como algunos la han calificado parodiando a Polanyi¹⁵.

¹⁴ Es la expresión utilizada por SASSEN, Saskia: *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*. Ed. Bellaterra, Barcelona, 2001, p. 25. Allí explica cómo esa nueva geografía es lo que ha hecho aparecer una verdadera cadena de montaje global en la fabricación: las zonas de libre comercio y las zonas de exportación de acabados, donde las empresas pueden situar sus instalaciones de producción sin verse sometidas a los impuestos locales y otras reglamentaciones; los escenarios de las *maquilas*; el traslado al extranjero del sector terciario, por medio de empresas de servicios, o simplemente el trabajo a domicilio y a distancia.

¹⁵ Esta es precisamente la denominación que le otorga Moullet Bountang en una de sus más recientes publicaciones. Ver MOULLET BOUTANG, Yann: *Le capitalisme cognitif. La nouvelle grande transformation*. Editions Amsterdam, París, 2007.

IV. Capitalismo cognitivo, como ruptura del capitalismo industrial

1. Posiciones teórico-políticas e indicadores del cambio

Respecto del estado actual del capitalismo y en especial de la significación de sus rasgos o características, se encuentran dos aproximaciones enfrentadas:

De un lado, una posición francamente negativa, conforme a la cual las transformaciones carecen de real importancia, pues se afirma que el sistema de explotación sigue siendo el mismo o, lo que es más grave, que ya ha desaparecido el viejo antagonismo de clases o que el tipo de enfrentamiento precedente continúa a pesar de los cambios sucedidos, con las obvias consecuencias que ello tiene sobre el sentido de los movimientos y sus luchas.

En el otro costado se sitúan quienes postulan que hay discontinuidad radical entre el capitalismo industrial en su fase fordista-taylorista-keynesiana y el capitalismo de las últimas décadas, que comporta una realidad igualmente diferente en materia de modo de acumulación, forma de explotación y, por ende, en el terreno de la confrontación, del antagonismo. Esta posición tiene el valor de abrir nuevos senderos para la comprensión, al menos en la perspectiva de hallar otros entendimientos, sin subestimar los cambios que sin duda se presentan. Es la tesis según la cual desde hace más o menos tres décadas, asistimos a una transformación profunda, que ha variado el sistema de acumulación y la naturaleza de la riqueza, que nos permitiría hablar de un tercer tipo de capitalismo que sucedería al inicial mercantilista y al posterior industrial, y que nos impone redefinir los términos del antagonismo social.

Para los fines de este último reconocimiento, sin avanzar todavía en el análisis sobre la naturaleza de la transformación, quienes la analizan nos advierten que existen al menos los siguientes elementos indicadores de esa nueva realidad¹⁶:

¹⁶ Seguimos en esta enumeración, la presentación hecha por MOULIER BOUTANG, Yann: en "Antagonism under capitalism: class composition, class consciousness and beyond". Ponencia presentada en el Seminario Immaterial Labour, Multitudes and New Social Subjects: Class composition in cognitive Capitalism, King's College, Cambridge, abril, 2006.

*El fin del Estado Bienestar-planificador. Se trata de la crisis y la terminación de esta figura del Estado, que tuvo sus comienzos bajo los gobiernos de Reagan y Thatcher, de gran impacto en los países industrializados, y que ha tenido también sus indudables efectos en los países del llamado Tercer Mundo, a pesar de los limitados y particulares desarrollos en ellos de esa modalidad estatal.

*La pérdida de la hegemonía de la organización taylorista-fordista del trabajo y el fracaso de los intentos de reestructuración posfordistas.

*El nuevo papel del sector financiero (“financiarización”), que abandonó su función puramente especulativa y ociosa, para cobrar mayor importancia que el sector empresarial y erigirse como el verdadero vector de la economía real.

*La diferente articulación de la producción y el consumo, que hace de este último un verdadero determinante de la dinámica de la oferta productiva, y

*El papel creciente del trabajo inmaterial frente a la correlativa pérdida de importancia del trabajo físico, material e inmediato.

2. Un necesario deslinde con otros entendimientos

Con el fin de poder avanzar luego las principales proposiciones que permitirían aproximarse a la realidad del cambio sugerido por esos indicadores, es necesario, sin embargo, considerar otras formas de comprensión que, aunque emparentadas, son de diferente significación.

2.1. Corriente de la financiarización

Una de las principales tendencias explicativas del cambio que se viene experimentando en las últimas décadas es la que entiende todo lo ocurrido en función de la creciente importancia adquirida por el capital financiero.

El punto de partida de esta explicación hace referencia a la sustitución del capitalismo empresarial, propio de la época fordista, por el capitalismo de los accionistas que habría terminado por imponerles normas de rendimiento a las empresas, para maximizar el valor de sus acciones. No se trataría, por consiguiente, de una mutación en la relación salarial

o de explotación sino de un cambio profundo en las relaciones entre las fracciones del capital en favor de la financiera, que de modo exógeno le habría impuesto cambios en el régimen salarial a la producción, sin afectar la organización propiamente fordista de la producción, abriéndole paso a uno de esos momentos cíclicos en los cuales la acumulación sería predominantemente financiera, gracias, además, a una orientación que alejaría al Estado de sus funciones de regulación frente a esa fracción capitalista.

Como es claro, esa forma de comprender lo que ha venido ocurriendo subestima la crisis de la relación salarial fordista, que ha conducido a profundas transformaciones de la organización social productiva y de la creación de valor. Se desdeña la idea de que el protagonismo del sector financiero no se puede pensar con independencia de los cambios operados en la organización productiva, y, sobre todo, se niega la primacía y el papel central de la relación capital-trabajo.

Como lo ha mostrado Vercellone¹⁷, ese papel dominante de lo financiero tiene, por el contrario, otros determinantes que explica en esta forma:

a. Todo se remonta a los conflictos experimentados en el seno del fordismo en los años 70 y también a las tendencias de automatización y deslocalización productiva, que condujeron a privilegiar el capital dinero frente al capital fijo, para contrarrestar las rigideces de este último con las propiedades abstractas, flexibles y móviles de aquel, todo lo cual se acentúa con el ascenso de la importancia posterior del trabajo intelectual e inmaterial, cuya explotación no se adecúa a las particularidades de la empresa típicamente fordista.

b. En efecto, la importancia adquirida por el trabajo inmaterial e intelectual impide la captación de plusvalor sobre la base de las formas de trabajo propias de la empresa fordista. Por esto, el capital busca desligarse de las formas directas de control de la producción, para encontrar mecanismos más indirectos de tipo mercantil y financiero. De allí también el paso de la figura de la gran concentración productiva a la empresa-red.

¹⁷ VERCELLONE, Carlo: Sens et enjeux de la transition vers le capitalisme cognitif: une mise en perspective historique. Agosto 26 de 2005. Documento presentado en el seminario "Transformations du travail et crise de l'économie politique". Université de Paris-1 Panthéon-Sorbonne, 12 de octubre de 2004.

c. El crecimiento de los activos inmateriales e intelectuales plantea, sin duda, problemas de evaluación de la relación costos, éxitos y valor. La financiarización responde a ello con un sistema novedoso de evaluación y organización de la movilidad de los recursos, que tiene que ver no con la eficacia de la empresa sino con la eficacia del sistema en su conjunto.

d. De igual manera, la financiarización permite darle paso a la explicación de la valorización del *good will*, es decir, del sobrevalor reconocido por la existencia de activos inmateriales. Aporta, por tanto, solución a dos problemas principales: la indeterminación en términos de valor de cambio de los productos inmateriales o intensivos en conocimiento, para que sean fuente de ganancia, y la dificultad de uso de la fuerza laboral no reductible a capital humano apropiable. Todo ello soportado sobre un nuevo régimen de propiedad intelectual y en la alta estimación financiera de los activos intangibles, en contraste con la de los activos fijos.

En otras palabras, según esos determinantes, no se trata sólo de que se haya presentado un momento cíclico de predominancia de la fracción financiera del capital sino de una redefinición de su papel a causa de la transformación sufrida por el capitalismo. Antes, el sector financiero era un irrigador de recursos monetarios, dependiente en alto grado de la suerte de lo que se llamaba economía real, el sector productivo propiamente dicho, con el cual compartía los niveles de rentabilidad por la vía de las tasas de interés. Hoy es distinto: no es sólo sirviente de la economía real sino además parte de ella y tanto o más importante que ella. La producción ya no reposa tanto en la inversión en bienes e infraestructura materiales, físicos, sino sobre intangibles, inmateriales, cuya validación y cuya valoración dependen de su estimación en el mundo financiero (en las bolsas, en las distintas agrupaciones de índices bursátiles, etcétera); en ese sentido, ya no es el sector puramente especulativo y ocioso sino el que asigna y distribuye valor según los activos inmateriales de la producción (la información en todos los órdenes, las marcas, el *good will*...).

2.2. Nueva economía, Nuevas tecnologías de la información y la comunicación (NTIC), y Sociedad de la información

Aun cuando la llamada “nueva economía” es una tendencia que floreció especialmente en los Estados Unidos, para dar respuesta explicativa a la expansión de la economía en los años 90, consi-

derada como la más extensa después de la segunda posguerra —por cuanto se considera que despegó en el primer trimestre de 1991 y se extendió hasta comienzos de 2000—, de alguna manera se generalizó como una forma de entender los cambios del capitalismo como efecto de la importancia adquirida por el sector de la economía consagrado a la explotación y el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (NTIC)¹⁸.

Se trata de plantear que, como resultado de la penetración de las NTIC, se produjo un verdadero cambio de las leyes económicas que obligó a una reestructuración radical, portadora de mayor eficiencia. Las NTIC provocaron efectos inmediatos sobre la productividad y, como consecuencia, determinaron cambios radicales en la economía que dieron lugar a resultados positivos muy sorprendentes. En otras palabras, representaron una revolución tecnológica exógena, una revolución informática, que subvirtió el funcionamiento del capitalismo industrial.

Ese es de algún modo el origen de las explicaciones conocidas bajo el calificativo de capitalismo tecnológico, que ponen acento en la revolución técnica de lo numérico, y que entienden que el factor explicativo fundamental de la nueva época del capitalismo reside simplemente en que se “reemplazaron el molino hidráulico y la máquina de vapor por el computador y la internet, la informática y la teletransmisión”¹⁹. Es decir, la revolución técnica representada por las NTIC explica nuevos sectores de alta productividad, que sacuden toda la economía e instauran un nuevo paradigma. Muy cerca de ese entendimiento se sitúa la concepción de Sociedad de la información, para la cual lo central es el carácter dominante de los bienes-información, cuya accesibilidad está determinada por la posibilidad de utilización de las NTIC.

Tales orientaciones responden a cierto determinismo tecnológico que reduce el papel del conocimiento en la producción a simple acompañamiento técnico, como si lo único significativo fuera la incorporación de las máquinas numéricas, como si éstas todo lo explicaran, dejando de lado el papel de las competencias humanas y, sobre todo, la realidad de las transformaciones ocurridas en el proceso productivo propiamente dicho. Como si el conocimiento pudiera asimilarse sólo a la información manejable con los instrumentos informáticos y nada

¹⁸ Ver al respecto la presentación de PAULRE, Bernard: “De la New economy au capitalisme cognitif”, revista *Multitudes* N° 2. París, 2000.

¹⁹ MOULIER BOUTANG, Yann: *Le capitalisme cognitif. La nouvelle grande Transformation*. Editions Amsterdam, París, 2007. p. 64.

nuevo ocurriera realmente en la forma de producir socialmente. Es un modo de tratar la información como bien mercantil que constituye un factor de producción, y que desde afuera, como factor externo, modifica el sistema técnico, y la forma de trabajar y producir.

Sin embargo, es preciso reconocer que de alguna manera, aun con las limitaciones advertidas que ocultan la realidad de la organización capitalista y muestran todo como un problema puramente tecnológico, esas difundidas presentaciones obligan a pensar en la verdadera naturaleza de los cambios operados en el capitalismo y, en especial, en el nuevo lugar y la verdadera significación que corresponden al conocimiento y el saber como determinante de ellos.

2.3. Economía del conocimiento o economía basada en el conocimiento

Como muy bien lo advierte Vercellone²⁰, las teorías que explican el cambio capitalista contemporáneo como advenimiento de una Economía del Conocimiento o de una Economía fundada en el conocimiento, tienen como punto de partida una comprensión ahistórica y aespacial del conocimiento, pues le otorgan una significación social independiente de la economía y, en general, del conjunto de relaciones sociales, en alguna forma regido por leyes propias e independientes, es decir, un rechazo casi total de la historicidad de la sociedad.

Una de las versiones más difundidas de esta tendencia no plantea sólo que la economía esté basada en el conocimiento sino también en la novedad de que haya surgido un sector específico de la producción cuyo objeto es el conocimiento como factor de producción. Es más o menos lo que se encuentra en muy mentados informes²¹, según los cuales el crecimiento de la economía depende en lo fundamental del sector que produce conocimientos, ligado tanto a las agencias privadas promovidas por o dependientes de las empresas, o favorecido por la inversión estatal en las NTIC, y por el apoyo brindado a los mejores y superiores niveles de formación educativa.

Hay allí un tratamiento del conocimiento como una mercancía más, que puede producirse aisladamente, sin relación alguna con el tejido social y con los conocimientos ya acumulados por la sociedad, a lo cual

²⁰ VERCELLONE, Carlo: *op. cit.*, a cuyos desarrollos apelamos para describir esta orientación.

²¹ Es el caso de los informes de D. Fray et B. Lundwall, "Employment and Growth in the Knowledge-based Economy", OCDE, 1996, y de D. Rooney, G. Hearn, T. Mandeville y R. Joseph "Public Policy in Knowledge-Based Economies: Foundations and Frameworks", Cheltenham, Edward Elgar, 2003, citados por MOULIER BOUTANG, Yann: *op. cit.*, p. 60.

se invita promoviendo la investigación y la innovación para que surjan verdaderos conocimientos-mercancías susceptibles de ser vendidos o estimados en valor como capital inmaterial con altas ventajas competitivas y de control del mercado, para lo cual son indispensables nuevas regulaciones en materia de propiedad intelectual, a pesar de que puedan ser contradictorias con las necesidades de libre circulación del conocimiento para favorecer la misma innovación requerida.

De otra parte, como en el caso de las tendencias mencionadas atrás, es una visión también reduccionista, no sólo por atribuir a un sector especializado el papel dinamizador de la economía, y, por esa vía, olvidar que la transformación en curso atraviesa todos los sectores y la totalidad de la misma vida social, sino asimismo por recaer en el determinismo tecnológico, pues todo se hace residir en la importancia de las NTIC como nuevo motor de la producción masiva de conocimientos y bienes inmateriales, así como la máquina de vapor fue el vector de la primera revolución industrial.

Para utilizar los términos de Vercellone, se trata de

“una aproximación que, al mismo tiempo que se propone definir la noción de Economía fundada o basada en el conocimiento (EFC) como “categoría de la economía histórica del crecimiento”, se limita a caracterizarla por el simple acento puesto sobre la amplitud del fenómeno conocimiento en la economía. La mayoría de los acercamientos de la EFC está de hecho caracterizada por una visión positivista y no conflictual de la ciencia y la tecnología, que conduce a eliminar las contradicciones sociales, éticas y culturales que el desarrollo de una EFC engendra. De esta manera, es muy fuerte la tendencia a tratar la producción de conocimientos y el progreso técnico haciendo abstracción de las relaciones sociales y de los conflictos que han marcado toda la historia del capitalismo, alrededor, para decirlo con la expresión de Marx, de la cuestión crucial del control “de las potencias intelectuales de la producción”. Es sintomático a este respecto el modo dominante de tratar el conocimiento como objeto específico y “desencarnado con relación a los actores”. El conocimiento, de este modo, es aprehendido como factor de producción independiente, cuya especificidad consistiría en que el conocimiento, a diferencia de lo que ocurre

con los factores “físicos” capital y trabajo, escaparía a la lógica de los rendimientos decrecientes²²”.

Lo cual le permite al mismo teorizante formular que “el conocimiento no puede ser ni erigido en un factor de producción suplementario (independiente del capital y del trabajo) ni asimilado al capital (como en la teoría del capital humano). El saber y la educación no son cosa distinta que medios de expresión y creación del trabajo, de las condiciones subjetivas de la producción que caracterizan el valor de uso de la fuerza de trabajo”²³.

3. Hacia una aprehensión y una identificación de la novedad del capitalismo contemporáneo.

Un desafío particularmente difícil en esta explicación que se viene haciendo es cómo poder llegar a una debida aprehensión del cambio o la transformación, que compartimos que se viene produciendo desde hace más o menos tres décadas, para poder al menos rastrear los rasgos identificadores del nuevo capitalismo contemporáneo.

Acogemos para el efecto la tesis ampliamente expuesta y desarrollada desde hace algún tiempo en Francia²⁴, según la cual lo ocurrido es una crisis de gran significación del capitalismo industrial, producida como consecuencia del agotamiento del modelo fordista en su expresión más amplia y genérica. No se trata, pues, de una conservación de las bases mismas del capitalismo industrial, a partir de un nuevo modelo de regulación y acumulación, sino de una verdadera ruptura y, por ende, una salida de lo que fuera el capitalismo industrial²⁵ hacia un escenario ciertamente distinto, regido por una lógica diferente, que ha sido bautizado como capitalismo cognitivo, para subrayar el papel que

²² VERCELLONE, Carlo: *op.cit.*

²³ *ídem.*

²⁴ Entre los muchos investigadores, merecen especial mención los que se comprometieron desde los inicios de los años 2000 en un programa de investigación en el interior del Seminario Matisse-Universidad de París I: A. Corsani, P. Dieuaide. M. Lazzarato, J.M. Monnier, Y. Moulrier-Boutang, B. Paulré y C. Vercellone.

²⁵ El título del programa de investigación iniciado hace algunos años por el Seminario Matisse-Universidad de París 1, es muy indicativo del sentido de esta perspectiva: “Le capitalisme cognitif comme sortie de la crise du capitalisme industriel” (El capitalismo cognitivo como salida de la crisis del capitalismo industrial). Igualmente, es muy indicativo de la perspectiva la denominación dada a la colección de textos de ese programa: “Sommes nous sorties du capitalisme industrielle?”. VERCELLONE, Carlo: Ed. La Dispute, París, 2003.

ahora tiene el conocimiento en la relación capital-trabajo y en el proceso de valorización del capital.

Para decirlo con las propias palabras de Vercellone²⁶, con posterioridad y como consecuencia de la crisis del fordismo, “el capitalismo se habría confrontado a una metamorfosis mayor de las formas de acumulación y de división del trabajo, a una metamorfosis cuya importancia es comparable a aquella que entre el siglo XVIII y el XIX nos condujo del capitalismo mercantilista al capitalismo industrial”. “El capitalismo cognitivo se presentaría como la tentativa de una salida de la crisis del propio capitalismo industrial”.

Haciendo a un lado las tendencias atrás reseñadas por su insuficiencia, impertinencia, reduccionismo, determinismo y ahistoricidad, lo central de lo nuevo reside en “la formación de una intelectualidad difusa y en una nueva preponderancia cualitativa de los saberes del trabajo vivo sobre los saberes incorporados al capital y la organización”²⁷, que habría producido una especie de retorno o regreso de la dominación antes presente en el sistema de máquinas a los cerebros de los sujetos, que exige replantear el entendimiento de la lógica de acumulación, ya no fundada sobre el tiempo de trabajo material sino sobre nuevas formas de valorización de los saberes y de lo vivo.

De alguna manera, la expresión capitalismo cognitivo intenta captar el sentido de esa novedad, pues no se trata de plantear que hemos salido del capitalismo sino que nos mantenemos dentro de él, bajo sus invariantes básicas, pero que estamos ante una naturaleza diferente del trabajo y de las fuentes del valor que son el sustento de la acumulación de capital.

En efecto, como muy recientemente lo han expuesto Negri y Vercellone²⁸, en la génesis y la naturaleza del nuevo capitalismo hay que tener en cuenta que se ha producido una reestructuración que conduce a un sistema de acumulación en el cual el valor productivo del trabajo intelectual e inmaterial se vuelve dominante, centrado en la expropiación rentista de lo común y en la transformación del conocimiento en una mercancía ficticia. Todo sucede gracias a un proceso que busca absorber y someter a la lógica del capital, de manera parasitaria, las condiciones colectivas de la producción de conocimientos, ahogando

²⁶ VERCELLONE, Carlo: *op.cit.*

²⁷ VERCELLONE, Carlo: *op.cit.*

²⁸ NEGRI, Toni y VERCELLONE, Carlo: “Le rapport Capital/travail dans le capitalisme cognitif”. Revista *Multitudes*. N° 32. París, 2008.

el potencial emancipador que está inscrito en la sociedad del *general intellect*, como intentaremos mostrarlo en el acápite siguiente.

V. *General intellect*, posfordismo y trabajo inmaterial

1. Una digresión necesaria sobre la teoría del valor trabajo y la explotación

Aún cuando pueda parecer impertinente para los fines de la exposición, una comprensión de la nueva realidad exige tener presente la forma como habitualmente se ha explicado la explotación capitalista a partir de la teoría del valor trabajo, para mostrar cómo su indebido entendimiento, muy unido a cierta lectura de la obra marxista, todavía se pretende extender al capitalismo contemporáneo, obstaculizando su entendimiento. Por ello hemos acudido, con los riesgos que supone la tentativa de contrariar la ortodoxia, a rastrear otro momento de nuestra reflexión en el cual quisimos mostrar que es equivocada toda lectura cuantitativista de la explotación, como con mucha fuerza lo evidencia hoy el nuevo sistema de acumulación y de valorización²⁹.

Una lectura economicista de la obra de Marx destaca siempre de modo esencial aspectos como la distinción entre valor de uso y valor de cambio; la estimación del valor de cambio como una relación cuantitativa (proporción bajo la cual valores de uso de distinta especie se intercambian unos respecto de otros); la necesidad para esa relación de remitir todas las mercancías al trabajo humano como sustancia; la medida de la cantidad de trabajo por la duración del tiempo; y la exigencia de tener en cuenta no el trabajo humano en efecto gastado sino el trabajo igual e indistinto de la sociedad entera, o sea, el trabajo socialmente necesario.

En otras palabras, lo que aparece es la teoría del trabajo abstracto, como sustancia común presente en toda mercancía, que remite a una fuerza de trabajo social global. Aspecto cualitativo que, a su turno, hace posible la visión cuantitativa de la medida del valor, en cuanto en cada bien o mercancía en particular es posible encontrar su vínculo o relación con el

²⁹ Nos referimos, en especial, a nuestros trabajos: MONCAYO, Víctor Manuel: “Marx sin marxismo”. *Cuadernos de Iniciativas obreras*. Número Especial. Bogotá, 1983, y “El Trabajo y la explotación capitalista hoy”, en *Teoría y acción política en el capitalismo actual*. Ed. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá, 2006.

trabajo socialmente necesario y expresarlo en unidades de “trabajo simple”. Esa fuerza de trabajo social global está o debe estar, por tanto, distribuida de manera equilibrada entre los diferentes sectores y unidades de la producción, dando lugar a cierta racionalidad del conjunto del mercado en el marco de la competencia. Claro está que todo ello encierra la problemática del valor mismo de la fuerza de trabajo, que se estima como la cuna del antagonismo, pues es allí donde se halla la clásica separación entre el trabajo necesario (salario o valor reconocido socialmente para la reproducción) y el trabajo excedente (valor no reconocido o plusvalor).

Se olvida así que, más allá de ese encadenamiento conceptual, lo central es la perspectiva crítica de esa categoría básica de la economía política clásica (valor-trabajo). En efecto, esa visión oculta u olvida que para Marx el valor de cambio no es algo intrínseco o inmanente a la mercancía (que sería, según su propia expresión, “una *contradictio in adjecto*) sino algo arbitrario y relativo. Ese valor de cambio se produce gracias a la abstracción del valor de uso de las mercancías en todos y cada uno de los actos de intercambio; el valor de cambio es lo que permite esa abstracción; la reducción de todas las mercancías al trabajo humano sólo es posible gracias a la desaparición (por abstracción) del valor de uso. De allí que en *El capital* se haya dicho que “el secreto de la expresión del valor, la igualdad y equiparación de valor de todos los trabajos, en cuanto son y por el hecho de ser todos ellos trabajo humano en general, sólo podía ser descubierto a partir del momento en que la idea de la igualdad humana poseyese ya la firmeza de un prejuicio popular”³⁰.

Hay, pues, allí un claro reconocimiento de que la categoría valor de cambio, construida por la economía política sobre la base de la teoría del valor-trabajo, es una de las abstracciones reales constitutivas de la relación capitalista de dominación. Esto significa, sin duda, que no es que Marx acepte que las mercancías se intercambian por ser depositarias de trabajo humano, como referente común de ellas, sino todo lo contrario: que *la realidad social del intercambio hace que las mercancías se reputen equivalentes con relación a un arbitrario que es el trabajo socialmente necesario*.

Para Marx, por consiguiente, el valor-trabajo no es una realidad anterior al intercambio, no crea la igualdad, sino que se aplica *post-festum*. *Las mercancías no se intercambian porque sean iguales sino que son iguales porque se intercambian*. El valor antes del intercambio “no tiene contenido

³⁰ MARX, Carlos: *El Capital*, editorial FCE, México, 1975, libro 1°. Sección 1ª. p. 26.

conceptual propio ni sustancia lógica definible”³¹: es el intercambio lo que permite introducir el valor-trabajo como referente. Así lo indica, por lo demás, el propio Marx de manera enfática en este texto:

“Por tanto, los hombres no relacionan entre sí los productos del trabajo como valores porque estos objetos les parezcan envolturas simplemente materiales de un trabajo humano igual. Es al revés. Al equiparar unos con otros en el cambio, como valores, sus diversos productos lo que hacen es equiparar entre sí sus diversos trabajos como modalidades de trabajo humano. No lo saben pero lo hacen. Por tanto, el valor no lleva inscrito en la frente lo que es. Lejos de ello, convierte todos los productos del trabajo en jeroglíficos sociales. Luego, vienen los hombres y se esfuerzan por descifrar el sentido de esos jeroglíficos, por descubrir el secreto de su propio producto social, pues es evidente que el concebir los objetos útiles como valores es obra social suya, ni más ni menos que el lenguaje”³².

En esa forma-valor, en la igualación a que da lugar y en su expresión cuantitativa como valor de cambio, hay una doble abstracción: abstracción del valor útil de los bienes y abstracción de los trabajos concretos y determinados que los han producido, o sea, consideración del trabajo abstracto. Esa doble abstracción no es producto del pensamiento; es real, es social, es resultado de las acciones de los hombres, quienes en forma material la hacen, la construyen, así no lo sepan. En ese mismo sentido se expresa Marx en la *Contribución a la crítica*:

Para medir los valores de cambio de las mercancías por el tiempo de trabajo que contienen es necesario que los diferentes trabajos se reduzcan a un trabajo indiferenciado, homogéneo, simple, en una palabra, a un trabajo de calidad idéntica que no se distingue entonces sino por su cantidad.

“Esta reducción aparece como una abstracción. Es, sin embargo, una abstracción que se realiza diariamente en el proceso social de la producción. La resolución de todas las mercancías en tiempo de

³¹ RETHEL, Sohn: *Trabajo manual, trabajo intelectual*. Editorial El Viejo Topo, Bogotá, 1980, p. 53.

³² MARX, Carlos, *El Capital*, libro 1°. Sección 1ª.

trabajo no es una abstracción mayor, ni menos real, además, que la conversión de todos los cuerpos orgánicos en el aire³³.

Ubicamos así la forma-valor como una abstracción real que se fundamenta en la consideración del trabajo abstracto, lo que implica que nada tiene que ver con el trabajo concreto, con el trabajo en efecto gastado en la producción de los bienes, y que se opone también al valor de uso. La forma-valor nada tiene que ver con las cosas que son intercambiadas sino con las relaciones sociales que están constituidas por esas abstracciones reales, que remiten como elemento común al trabajo abstracto.

Pero allí no termina la crítica marxista. Si volvemos los ojos a los desarrollos del texto conocido como los *Grundrisse*³⁴, calificado de manera acertada como un “hueso duro de roer” (Roldosky), encontramos allí no sólo el develamiento de la forma-valor como forma social de la dominación sino también que tras ella está el antagonismo entre trabajo y capital, la plusvalía, la explotación capitalista.

En efecto, a diferencia del orden de exposición de *El capital*, donde se avanza primero la teoría del valor-trabajo y sólo después aparece su carácter de forma social en la mercancía fetiche, en los *Grundrisse* la explicación es inversa. Como bien lo ha explicado Negri³⁵, Marx toma como pretexto el libro publicado por Alfred Darimon, discípulo de Proudhon (*La reforma de los bancos*, 1856), para mostrar de manera directa e inmediata la forma social dinero y plantear después el valor. Procede así para mostrar que no se trata sólo de enfrentar una teoría, una conceptualización (teoría del valor), sino además una abstracción real, en la cual todos estamos sumergidos: la abstracción del dinero.

Antes que cualquier teoría, el dinero me muestra en acción el valor, pues el dinero no es otra cosa que el mundo del intercambio organizado para la explotación. El dinero aparece como la forma del valor y como tal es directamente la explotación, sin tener que recurrir a las mediaciones de la mercancía y a sus dos caras: valor de uso y valor de cambio. En contraste con la mercancía (que me remite a la realidad individual del producto), el dinero no me aísla del conjunto social del capital; me conecta con la totalidad de las relaciones sociales, sin las cuales es inexplicable el fenómeno monetario.

³³ MARX, Carlos: *Contribución a la crítica de la economía política*. Editorial Oveja Negra, Bogotá, 1971. pp. 17-18.

³⁴ Expresión utilizada por Marx en carta a Engels de diciembre 18 de 1857.

³⁵ NEGRI, Antonio: *Marx au-delà de Marx*. Christian Bourgois Editeur, Paris, 1979.

Por tanto, la forma monetaria recubre con su manto de equivalencia la explotación, en la medida que les impone reglas de igualdad a las relaciones sociales desiguales. Dado este carácter, ninguna reforma operada en el sistema monetario puede cambiar las relaciones de explotación sino que, por el contrario, contribuyen a su mayor y su mejor vigencia. En esta dirección se mueve la siguiente explicación de Negri³⁶:

“El reformismo del ‘verdadero socialismo’ en el momento mismo en que quiere perfeccionar—más allá de los avatares y las secuencias de la crisis— el mecanismo de la circulación y de la equivalencia, suprime los reflejos concretos que la oposición de los contenidos da a la forma que los recubre. El capital busca ese desarrollo del reformismo que le ofrece salidas para afrontar la crítica proveniente del lado obrero, el capital se reestructura a sí mismo con relación a la necesidad que tiene de desplazar más allá las fronteras de la contradicción que la forma de la circulación construye debido al antagonismo de la relación fundamental de producción³⁷”.

Esta tesis encuentra pleno respaldo en este ataque frontal de Marx al corazón del reformismo cuando se plantea este interrogante:

¿Es posible cambiar las relaciones de producción y distribución mediante la transformación del instrumento y de la organización de la circulación?

Y responde, refiriéndose a los cambios que pueden operarse en cuanto a las modalidades monetarias o salariales:

³⁶ NEGRI, Antonio: *op.cit.*, pp. 59-60. Traducción del autor de este escrito.

³⁷ Negri agrega: “Desmitificar ‘el verdadero socialismo’ significa, entonces, mostrar la confluencia del reformismo y del interés del capital en el desarrollo. Esto significa insistir sobre el carácter central de la forma en la función de la explotación. Es conducir el análisis hasta el punto en el cual la revolución aparece como liberación del contenido de la explotación, en la medida en que es liberación plena de la forma de circulación del valor, en pocas palabras del valor que no es otra cosa sino la forma de cálculo de la explotación. Pero esto no basta. Cuando forma y contenido del valor están de tal manera ligados en la explotación, cuando toda re-forma es una profundización del contenido de la explotación, el antagonismo alcanza un estadio en el cual cobija a la totalidad: no hay revolución sin destrucción de la sociedad burguesa y del trabajo asalariado, en cuanto son producción de valor y de dinero entendidos como instrumentos de la circulación y de la dominación. Todo progreso en la socialización de la forma de la circulación acentúa la explotación y es, entonces, este mismo ligamen, su mismo desarrollo, los que deben ser destruidos y con ellos todas las formas ideológicas e institucionales que los representan y les dan su dinamismo, y mucho más si son socialistas”. Toni NEGRI, *Marx au-delà de Marx*, *op.cit.*, pp 59-60 (Traducción del autor de este escrito).

“Mientras siga siendo forma dinero y en la medida en que el dinero continúe siendo una relación esencial de la producción, ninguna de esas modalidades puede abolir las contradicciones inherentes a la relación monetaria misma: sólo puede reproducirlas, bajo una u otra forma. Ninguna de las formas del trabajo asalariado, aunque una determinada forma pueda solucionar los inconvenientes de otra, puede eliminar los males del trabajo asalariado³⁸”.

En otras palabras, el referente del valor-trabajo, incluso con la salvedad de que se trata del trabajo socialmente necesario, tiene que pasar de manera obligada por las reglas de equivalencia impuestas por el dinero. Así queda evidenciado que ese referente es una forma de dominación, pues el valor-trabajo queda reducido a las reglas del dinero: el trabajo socialmente necesario no se puede medir en forma distinta de la impuesta por el sistema monetario. El valor es el dinero. No es ya la sustancia sólida, definida, cuantificable, sino apenas un horizonte de referencia, sometido siempre a la permanente oscilación y la precariedad del sistema monetario, que es, en últimas, lo que define los términos de la equivalencia según los vaivenes del antagonismo social.

Y es en ese contexto en el cual hay que apreciar la dinámica particular del funcionamiento de la explotación. En medio del mundo equivalente del intercambio, presidido por el dinero, hay un proceso de valorización, de generación de valor, que asume también características cuantitativas. Una vez más hay que decir que no es la teoría del valor-trabajo lo que explica la valorización, pues el trabajo no tiene por sí solo la virtud de multiplicar el capital. Para que esto ocurra, el trabajo tiene que haber sido sometido históricamente a las condiciones de intercambio; debe haber sido medido en términos sociales por el dinero. Esto no significa nada distinto de la exigencia social del antagonismo trabajo-capital, en términos de enfrentamiento como sujetos distintos en el mercado. Es en este sentido que Marx plantea en el capítulo inédito³⁹:

...la compraventa de la capacidad de trabajo es un proceso separado e independiente del proceso inmediato de producción, pero que, sin embargo, constituye ‘el fundamento absoluto del proceso capitalista de producción’.

³⁸ MARX, Carlos: *Fondements de la critique de l'économie politique (Grundrisse)*. Editions Anthropos, París, 1968 T. I, pp. 55-56. Traducción del autor de este escrito.

³⁹ MARX, Carlos: *Capítulo inédito*. Editorial Combate, Bogotá, 1970, p. 51.

El trabajo asalariado es, pues, para la producción capitalista una forma socialmente necesaria del trabajo, así como el capital, el valor elevado a una potencia, es una forma social necesaria para la formación del capital y se mantiene como premisa necesaria y permanente de la producción capitalista.

He ahí cómo en esa transacción vive en forma permanente la oposición: el trabajo es el valor de uso del obrero que se ofrece al capital, que no puede existir fuera del obrero mismo, pero que el capital reduce a valor de cambio. Así, convertido en trabajo asalariado, en mercancía, es un valor de cambio, pero es trabajo subjetivo y no objetivado sino por objetivar. Esa mercantilización, de otra parte, exige una medida: el trabajo necesario para su reproducción dentro de ciertos límites cuantitativos y cualitativos fijados por el propio capital. Y de esta manera es posible que el obrero se afirme como “no-capital”, como “no-trabajo” para el capital, para utilizar las propias expresiones de Negri.

Queda así delineado el antagonismo: la subjetividad obrera que tiende a expandir la esfera del trabajo necesario y el capital que busca reducirla a un valor de cambio. Aquí nada es explicado por la teoría del valor-trabajo, pues el trabajo por sí solo no valoriza al capital: es preciso que esté sometido, dominado, reducido al régimen salarial. Sin esta dominación, la cuantificación como valor de cambio es imposible. Dicho de otra manera: no es la cuantificación del trabajo necesario y de la plusvalía o trabajo excedente lo que explica la relación de explotación sino todo lo contrario: es la relación de explotación lo que permite la cuantificación. La dominación como tal no es cuantificable. Es gracias a que existe dominación que el dinero puede medir el valor de uso del trabajo, puede imponer el trabajo asalariado, es decir, los términos cuantitativos del intercambio.

2.El fragmento “sobre las máquinas”, verdadera anticipación sobre el proceso de sometimiento real de la fuerza de trabajo al capital.

Desde hace un buen tiempo, las orientaciones de actualización de la crítica marxista han vuelto sus ojos a los desarrollos de los *Grundrisse* en el capítulo “Sobre las máquinas”, para encontrar allí claves que sirvan al entendimiento de la fase contemporánea por la cual atraviesa el capitalismo⁴⁰. Sin duda se hallan allí planteamientos muy significativos, en la

⁴⁰ Buena parte de la bibliografía utilizada a lo largo de este ensayo evidencia esa tendencia de rescate y revalorización de ese fragmento “Sobre las máquinas”.

misma dirección de anteponer a la teoría del valor-trabajo la relación de explotación capitalista, más allá de las preocupaciones y las elucubraciones derivadas de una cuantificación imposible.

En efecto, es en ese famoso capítulo donde está expuesto el paso de la subsunción formal a la subsunción real. Al comienzo, el proceso de trabajo es simplemente tomado por el capital en el estado en que se encuentra (subsunción formal) y que permite distinguir el material de trabajo (también llamado materia prima), el medio de trabajo (conocido como instrumento) y el trabajo vivo. En este esquema, es fácil presentar los dos primeros como valores constantes (C: fijo y circulante) y el último como creador de valor (Variable), de tal manera que la explicación cuantitativista de la explotación (plusvalor) deviene obvia, así el trabajador haya perdido las condiciones objetivas (medios de producción) y subjetivas (medios de subsistencia), opuestas a él por quien las monopoliza y adquiere su fuerza laboral. En este estadio, el trabajador anima con su arte y su propia habilidad el instrumento que, por tanto, depende de su virtuosidad.

Pero ocurrido el proceso histórico del maquinismo o del sistema automático de las máquinas, que deja atrás el instrumento del trabajador individual, la actividad productiva se manifiesta más bien como una expresión única de la máquina, que se convierte en adelante en la unidad virtuosa, que posee en ese momento la habilidad y la fuerza que antes eran del obrero. La actividad del trabajador queda reducida a una pura abstracción, determinada por el movimiento del conjunto de máquinas, gracias a que la ciencia ha convertido los elementos inanes de las máquinas en autómatas útiles. “Esta ciencia ya no existe más en el cerebro de los trabajadores: a través de las máquinas obra más bien sobre ellos como una fuerza extraña, como la potencia misma de la máquina”⁴¹. Se ha iniciado el proceso de sumisión real del trabajo al capital, que continuará de manera progresiva en las sucesivas fases del capitalismo.

De allí se derivan numerosas proposiciones teóricas como las que a continuación se enuncian, acompañadas de los textos en los cuales se encuentran:

*El proceso de producción cesa de ser un proceso en el cual la unidad dominante es el trabajo:

⁴¹ MARX, Carlos: *Fondements de la critique de l'économie politique (Grundrisse)*. T. II, p. 212. Traducción del autor de este escrito.

“En numerosos puntos del sistema mecánico, el trabajo no aparece ya más como ser consciente, bajo la forma de algunos trabajadores vivos. Dispersos, sometidos al proceso de conjunto de la maquinaria, dejan de formar parte del sistema cuya unidad ya no reside en los trabajadores vivos sino en la maquinaria viva (activa) que, respecto de la actividad aislada e insignificante del trabajo vivo, aparece como un organismo gigantesco. En este estadio, el trabajo objetivado aparece realmente, en el proceso de trabajo, como la potencia dominante frente al trabajo vivo, cuando hasta este momento el capital no había sido sino la potencia formal que se apropiaba del trabajo”⁴².

*El trabajo objetivado deja de ser un simple producto que sirve de instrumento para erigirse como la fuerza productiva misma.

“Para el capital, el desarrollo del medio de trabajo en maquinaria no es del todo fortuito; es la transformación histórica de los instrumentos de trabajo tradicionales en medios adecuados a la forma capitalista. *La acumulación del saber, de la habilidad, así como de todas las fuerzas productivas generales del cerebro, son ahora absorbidas en el capital que se opone al trabajo*: en lo sucesivo aparecen como una propiedad del capital, o más exactamente como capital fijo, en la medida en que éste entra en el proceso de trabajo como un medio de producción efectivo”⁴³.

*El resultado del trabajo social general se fija en el capital y no en el trabajo.

“Como el maquinismo se desarrolla gracias a la acumulación de la ciencia social —fuerza productiva general—, *el resultado del trabajo social general no se fija en el trabajo sino en el capital*. En efecto, la fuerza productiva de una sociedad se mide según el capital fijo en el cual se materialice; pero, a la vez, la fuerza productiva del capital se desarrolla gracias a ese progreso general que es apropiado gratuitamente por el capital”⁴⁴.

⁴² MARX, Carlos: *ibíd.*, T. II, p. 212.

⁴³ MARX, Carlos: *ibíd.*, T. II, p. 213.

⁴⁴ MARX, Carlos: *ibíd.*, T. II, p. 213.

*La ciencia se manifiesta en las máquinas, y el proceso de producción se convierte por ello en una aplicación tecnológica de la ciencia.

“La ciencia se manifiesta, por tanto, en las máquinas y aparece como extraña y exterior al obrero. El trabajo vivo queda subordinado al trabajo materializado que obra de manera autónoma [...] El conjunto del proceso de producción ya no está subordinado a la habilidad del obrero sino que se ha convertido en una aplicación tecnológica de la ciencia”⁴⁵.

*El trabajo inmediato y su cantidad dejan de ser el elemento determinante de la producción.

“...el trabajo inmediato y su cantidad cesan en este momento de ser el elemento determinante de la producción y, por tanto, de la creación de valores de uso. En efecto, queda reducido cuantitativamente a proporciones ínfimas y desde el punto de vista cualitativo a un papel ciertamente indispensable pero subordinado con respecto a la actividad científica general, a la aplicación tecnológica de las ciencias naturales y a la fuerza productiva que se desprende de la organización social del conjunto de la producción, en la medida en que son productos naturales del trabajo social aunque se trate de productos históricos”⁴⁶.

*La producción de valor se desprende del trabajo inmediato.

“Ahora bien, a medida que la gran industria se desarrolla, la creación de riquezas depende cada vez menos del tiempo de trabajo y de la cantidad de trabajo utilizado, y cada vez más de la potencia de los agentes mecánicos que se ponen en movimiento durante la jornada de trabajo. La enorme eficiencia de esos agentes no tiene, a su turno, relación alguna con el tiempo de trabajo inmediato que cuesta su producción. Depende más bien del nivel general de la ciencia y del progreso de la tecnología, o de la aplicación de esta ciencia a la producción”.

⁴⁵ MARX, Carlos: *ibid.*, T. II, p. 214.

⁴⁶ MARX, Carlos: *ibid.*, T. II, p. 221.

*El sobretrabajo deja de ser el fundamento de la riqueza y de la explotación

“Con este cambio ya no es el tiempo de trabajo utilizado, ni el trabajo inmediato efectuado por el hombre, lo que aparece como el fundamento principal de la producción de riqueza; su fundamento es la apropiación de su fuerza productiva general, de su inteligencia de la naturaleza y de su facultad de dominarla debido a que se ha constituido como un cuerpo social; en otros términos, es el desarrollo del individuo social el fundamento esencial de la producción y de la riqueza.

El robo del tiempo de trabajo ajeno sobre el cual reposa la riqueza actual aparece como una base miserable con relación a la nueva base creada y desarrollada por la gran industria misma.

Desde que el trabajo, en su forma inmediata, cesa de ser la fuente principal de la riqueza, el tiempo de trabajo cesa de ser su medida, y el valor de cambio cesa también de ser la medida del valor de uso.

El sobretrabajo de las grandes masas cesa de ser la condición del desarrollo de la riqueza general, de la misma manera que el no-trabajo de algunos cesa de ser la condición del desarrollo de las fuerzas generales del cerebro humano⁴⁷”.

Pues bien, estas proposiciones no son sólo anticipaciones geniales de una realidad capitalista posterior sino la expresión, quizá con muchas dificultades teórico-conceptuales, de que la realidad que Marx tenía ante sus ojos, la de la gran industria (maquinismo), no podía leerse con los lentes de la teoría del valor-trabajo sino a partir de la explotación capitalista de los titulares del trabajo vivo sin la necesidad de su trabajo inmediato. En otras palabras, que si bien el trabajo es la fuente de toda riqueza, no exige en forma necesaria el trabajo inmediato y mucho menos el trabajo asalariado. La ciencia, *el intelecto general (general intellect)*, que Marx ve plasmado en el sistema de máquinas, es obra del trabajo, se ha objetivado allí:

“La naturaleza no construye ni máquinas ni locomotoras, ni ferrocarriles, ni telégrafos eléctricos, ni tejedoras automáticas, etcétera. Esos son productos de la industria humana, de la materia natural transformada en instrumentos de la voluntad y de la actividad humana sobre la naturaleza. Son instrumentos del cerebro humano,

⁴⁷ MARX, Carlos: *ibid.*, T. II, pp. 221-222.

creados por las manos del hombre, son órganos materializados del saber⁴⁸.

Toda esa construcción del trabajo social humano materializada en las máquinas es apropiada por el capital, es fuente de riqueza y razón de ser de la explotación. La ciencia y la tecnología no son realidades sin explicación, y mucho menos ajenas al trabajo social humano. Aparecen como fuerza productiva inmediata, pero tras ellas está la fuerza productiva del colectivo social humano, apropiada por el capital sin nada a cambio.

Sin embargo, en forma paradójica la reflexión crítica siguió atada al entendimiento de que el régimen de sometimiento salarial explicaba la explotación. A ello contribuyó, sin duda, la transformación de los operarios en obreros profesionales, que a pesar de ser apéndices de las máquinas exigían determinada calificación, conocían el ciclo laboral y su ingreso alimentaba la demanda efectiva, correlativa a la producción de masa. Y lo mismo puede decirse con la transformación asociada al taylorismo, al fordismo y al papel del Estado keynesiano, que permitió la incorporación al propio sistema salarial de grandes masas de trabajadores descalificados (el “obrero masa”)⁴⁹.

De alguna manera, si bien resultaba claro que la generación de riqueza no era resultado del trabajo inmediato, como ya lo había visto Marx en la primera fase del maquinismo, los procesos laborales y productivos continuaron asignando un papel central a ese trabajo inmediato bajo el esquema salarial directo (empresa) e indirecto (estado), y permitieron continuar divagando alrededor de la teoría del valor-trabajo, con desarrollos que ayudaban más a ocultar la realidad que a develarla, como los que se expresaban tras las distinciones entre trabajo productivo-trabajo improductivo, trabajo simple-trabajo complejo y trabajo concreto-trabajo socialmente necesario, bajo las cuales se buscaba a toda costa insistir en la vigencia de la teoría del valor-trabajo. No se tenía la audacia de afirmar que la explotación no era un producto de la cuantificación sino que siempre y más aún en esas fases “la explotación es por el contrario el signo político de la dominación sobre y contra la valorización humana del mundo histórico-natural, es mando sobre y contra la cooperación social productiva”⁵⁰.

⁴⁸ MARX, Carlos: *ibid.*, T. II, p. 223.

⁴⁹ Ver sobre el particular Toni NEGRI. *Del obrero-masa al obrero social*. Editorial Anagrama, Barcelona, 1980, y *Ocho tesis para una teoría del poder constituyente*. Revista de crítica y debate *Contrarios*, abril 1989.

⁵⁰ NEGRI, Toni: *op. cit.*, *Ocho tesis para una teoría del poder constituyente*.

3. Realidad de las transformaciones posfordistas del trabajo

La dialéctica antagonica impuso nuevas transformaciones de la organización social productiva, conocidas genéricamente bajo la expresión posfordismo. Todas ellas han profundizado la subsunción real iniciada por el maquinismo, pero ahora han comprometido a todo el conjunto de la vida social, evidenciando aún más que la explotación no remite a la teoría del valor-trabajo y sus expresiones cuantitativas. Una vez más, los cambios remiten a las luchas y no a la dinámica del capital. Se trata de la dialéctica del antagonismo.

Una explicación descriptiva y, por tanto, limitada de lo que ha venido sucediendo desde los años 70, puede ser la que a continuación exponemos⁵¹.

a. Superación de los límites surgidos en la organización interna de los procesos productivos

Como consecuencia de las luchas y las resistencias a la aplicación de los principios del esquema fordista-taylorista (asociado a la redefinición keynesiana del Estado), surgieron límites a la valorización capitalista que exigieron una mayor incorporación del intelecto general al capital fijo (para utilizar la expresión que se desprende del texto del “Fragmento sobre las máquinas”), gracias a los desarrollos de la informática en los procesos de automatización, lo cual elevó el grado de compromiso de individuos y máquinas, redujo los nuevos tiempos muertos y compactó aún más la producción, integrando todas sus secuencias.

Es así como la automatización de simple sustitución permitió reemplazar modos operatorios manuales, ganar tiempo y también mayor regularidad en el flujo de los productos tratados, elevar la tasa de utilización de las máquinas, acelerar la gestión de los elementos circulantes, y, en general, superar las restricciones impuestas por la gestualidad y el accionar humanos. A su turno, el aporte de la automatización de integración (o fabricación asistida por computador) hizo posible modificar la distribución de los flujos productivos y coordinar, de modo más eficiente, los ritmos y movimientos, hasta el punto de poder controlar mediante microprocesadores o terminales la información de velocidad,

⁵¹ Esta descripción corresponde, en términos generales, a la expuesta en MONCAYO, Víctor Manuel: *El Leviatán derrotado*. Editorial Norma, Bogotá, 2004.

la frecuencia, los tiempos muertos y las cadencias sin necesidad de capataces y supervisores.

En la misma dirección de respuesta transformadora, la tecnología informática permitió romper la unifuncionalidad de la estructura productiva, tan ligada a la estandarización y la producción en serie, que, además, les comunicaba un alto grado de rigidez a todos los factores intervinientes. Fue así como los agregados se volvieron polivalentes o multifuncionales, haciendo viables planes flexibles, sin que fuera necesario modificar sensiblemente la estructura organizativa. Como se sabe, esa polivalencia es la propiedad central de la llamada *robótica universal* que, en lugar de contribuir a desarrollar operaciones específicas, puede tener múltiples usos alternativos, debido a que su concepción admite programas poliactivos; su organismo es modular para poder adaptarse a tareas diferentes, o tiene la virtualidad de modificar su comportamiento previa captación y tratamiento de información; además, puede realizar múltiples gestos y modos operatorios, calcados perfectamente de las trayectorias de los operarios humanos.

El capital fijo salió transformado, pues perdió toda rigidez al desligarse de las características de determinado producto o del modelo de la producción en serie. *Hardware* y *software* poli o multifuncionales abren la gama de producción y facilitan acomodarse en forma exacta a la demanda.

Un proceso análogo se dio en relación con el uso de la fuerza laboral, que había adquirido un alto grado de rigidez debido a la exigencia de puestos de trabajo superespecializados, erigidos como baluartes de ventajas salariales y prestacionales, y de beneficios estatales en términos de salario indirecto. La ruptura de ese rasgo se logra gracias a la utilización de ciertas prácticas de empleo de la fuerza laboral, caracterizadas por la movilidad, la precariedad, la interinidad, la subcontratación, la división de la cadena para crear grupos semiautónomos polivalentes, etcétera. Como es obvio, todo permitido por la polivalencia de la estructura fija del equipo y por la posibilidad tecnológica de que la fuerza laboral, no permanente ni estable, fuera controlada y vigilada sin supervisores ni capataces, y sin que fuera necesario que éstos debieran permanecer en el lugar tradicional de la fábrica.

Esa flexibilidad en el empleo de la fuerza laboral asumió la presentación de una recuperación de autonomía por parte de los operarios, aunque no idéntica a la autonomía ya superada de los oficios tradicionales, fundamentada en una capacitación o calificación extraña al sistema educativo moderno y, sobre todo, en la iniciativa y la improvisación individuales y en la sobrenegociación informal del programa de producción,

sino una autonomía aparente, planificada y controlada mediante formas organizativas que superaron las técnicas de administración tayloristas y fordistas⁵².

b. Difusión del trabajo en la sociedad

Sin embargo, el rumbo de la subsunción real en las tendencias posfordistas va más allá de la incorporación progresiva de ciencia y técnica en el sistema de máquinas, a la manera como alcanzó a entreverlo Marx al estudiar el paso de la manufactura a la gran industria.

Uno de los aspectos principales de esa novedad, que no permite hablar propiamente de que el desarrollo científico se materialice en las máquinas sino que se difunde a través de los propios sujetos en cualquier espacio, es la deslocalización permitida también gracias al desarrollo del intelecto general. Las tecnologías informáticas y comunicacionales hicieron posible el desmonte de la estructura tradicional de los emplazamientos fabriles. Fue así como surgió en la industria de proceso continuo (como la extractiva o la petroquímica) la figura del sitio industrial, en el cual sistemas computarizados gestionan, al mismo tiempo, en forma colectiva e individual, redes infraestructurales pertenecientes a diferentes procesos productivos que, a su turno, también ofrecen ventajas contra la rigidez en la vinculación de la mano de obra, pues su propio funcionamiento es compatible con modalidades de mano de obra móvil y precaria⁵³. De modo análogo, en las industrias de serie (o de flujo discontinuo o de productos individuales en serie) hemos asistido a una verdadera rehabilitación de formas tradicionales del espacio productivo.

Así, la subcontratación industrial se erige en instrumento para trasladar a grupos de obreros de la gran fábrica hacia empresas de talla más mediana o pequeña, para contrarrestar las deseconomías de todo tipo que ofrecen la concentración industrial y la aglomeración poblacional. Han resurgido también las formas de trabajo a domicilio, el *sweating system*, el trabajo negro o clandestino, modalidades que ya se creían superadas, sobre todo en las economías avanzadas. La informática, en unión de las telecomunicaciones, también está allí presente, en especial por el enlace, la articulación, el control y el desplazamiento a distancia de unidades productivas. Son las figuras de las pequeñas y medianas empresas (las

⁵² Ver MONCAYO, V. M.: *op.cit.* Para el caso italiano, ver la excelente presentación de tales formas en Luciano VASAPOLLO. *Trabajo atípico y la precariedad como elemento determinante estratégico del capital en el paradigma del devenir posfordista*. Ver www.espaimarx.org.

⁵³ GAUDEMAR, Paul: "De la fabrique au site. Naissance de l'usine mobile, en *Usines et ouvriers, figures du nouvel ordre productif*, Francois Maspero, París, 1980.

Pymes) que desconcentran el tradicional lugar fabril, o la de los operarios sobre pantalla que controlan o vigilan pero que son también medidos con celo en su dedicación por el propio sistema⁵⁴.

Es la nueva geografía de la globalización, para utilizar la expresión de Saskia Sassen⁵⁵, lo que ha hecho aparecer una verdadera cadena de montaje global en la fabricación: las zonas de libre comercio y las zonas de exportación de acabados, donde las empresas pueden situar sus instalaciones de producción sin verse sometidas a los impuestos locales y otras reglamentaciones; los escenarios de las *maquilas*; el traslado al extranjero del sector terciario, por medio de empresas de servicios, o simplemente el trabajo a domicilio y a distancia.

Como lo advierte la propia Sassen⁵⁶, a esa mayor dispersión geográfica corresponde un mayor control central, pues las nuevas funciones se hallan concentradas en los territorios de los países más desarrollados, con un sistema financiero también concentrado, y mediante una red de ciudades globales como Nueva York, París o Ámsterdam.

En otros términos, hemos asistido, de una parte, a significativas transformaciones espaciales que han provocado el desmembramiento de los polos industriales; a flujos migratorios inversos a aquellos que conducían en forma exclusiva a las urbes; y a nuevas formas de organización empresarial como la producción familiar, los pequeños talleres y comercios, los prestadores autónomos de servicios, los trabajadores precarios, las empresas tecnológicas de prestación de servicios. Y, de otra parte, como consecuencia han aparecido nuevas relaciones entre fábricas y territorios, entre la fuerza laboral y la sociedad, en fin, la integración de territorios y redes.

4. Advenimiento de la dominación del trabajo inmaterial

Pero hay una dimensión aún más significativa de la transformación de la naturaleza del trabajo en la época posfordista, que deja atrás la subordinación del trabajo vivo al sistema de máquinas y que, por consiguiente, va a subrayar más el intelecto general presente en los sujetos mismos, dando lugar a lo que en los últimos tiempos se ha denominado prevalencia o dominación tendencial del trabajo inmaterial. Es el fenó-

⁵⁴ SAHIKEN, H.: *Work transformed. automation and labor in the computer age*, Holt, Rinehart & Winston, New York, 1984.

⁵⁵ SASSEN, Saskia: *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*, Bellaterra, Barcelona, 2001, p. 25.

⁵⁶ *ibid.*, pp. 25 y ss.

meno descrito con ciertas calificaciones a las cuales hemos aludido atrás (capitalismo inmaterial, *weightless economy*, sociedad de la información, *net economy*, *knowledge based economy* o NTIC) que, en una u otra forma, remiten a una nueva forma tendencial de intervención del trabajo vivo en la organización productiva, en la época nueva que se califica como capitalismo cognitivo, algunos de cuyos rasgos parecen ser los siguientes:

a) La información es el nuevo objeto principal del trabajo

El trabajo esencial ya no versa tanto sobre la materia misma (sean ésta los medios de producción o las materias primas), sino sobre la información que ha de recibir esa materia. Es un trabajo asociado a la información que requiere el sistema de máquinas, a los elementos que transforma y al conjunto de procesos que organizan la producción en su conjunto.

Esa información es indispensable para el funcionamiento del sistema de máquinas (características del *hardware* y del *software* de todos los aparatos automatizados y robotizados, sometidos a la programación asistida por computador); para la ordenación de todos los circuitos internos, incluidos los que siguen teniendo que ver con el trabajo vivo material que subsiste; para el enlace con la deslocalización o desterritorialización y la globalización de la producción, imposible sin la información ligada a las telecomunicaciones y las redes; para la articulación de las múltiples formas de trabajo independiente y para el control de los aspectos de la fabricación convertidos en servicios.

b) La producción está aún más subordinada al consumo

Dado que hoy la oferta es altamente dependiente de la demanda, se ha acentuado la subordinación de la producción al consumo, de tal modo que debe haber una comunicación eficiente y oportuna del mercado con las decisiones de la producción mediante informaciones⁵⁷. La esfera del consumo, por tanto, antes relegada a ser sólo realizadora- destructora de mercancías, se erige como fuente de la innovación y la cooperación necesarias para regular los flujos productivos. Es en verdad en ella donde ahora se diseñan y prefiguran las mercancías requeridas, dejando a un lado la actividad separada e independiente, propia del diseño que había introducido el taylorismo. Por eso, con razón se ha dicho que la cadena productiva de hoy es una verdadera cadena lingüística, comunicativa, que invade todas las esferas de la vida y subvierte la rígida separación de otrora entre lugares de

⁵⁷ Una documentada y analítica presentación del papel de la comunicación en la era de la información, con ilustraciones sobre la relación producción-consumo, en CASTELLS, Manuel: *La galaxia Internet*. Plaza & Janés, Colección Areté, Barcelona, 2001.

la producción y lugares de la reproducción. Ahora, por eso mismo, todos los lugares son igualmente productivos.

c) El trabajo inmaterial se erige como dominante

La nueva forma de la producción capitalista, extendida y difundida en el territorio, cada vez más sin lugares ni centros precisos e identificables, si bien puede conservar en elevados niveles cuantitativos el viejo trabajo vivo material, reposa ahora en forma esencial sobre un trabajo inmaterial, disperso y difuso que no trabaja sobre elementos concretos; es de manera principal un trabajo de carácter comunicativo, creativo, innovativo y cooperativo, *cuyo único instrumento de trabajo es el cerebro de quienes lo despliegan. Un instrumento que, a diferencia de los que antes suministraba y avanzaba el agente capitalista, ahora lo tienen los sujetos mismos.*

La fuerza de trabajo, el trabajo como fuente de la riqueza, subsiste, permanece, pero con una naturaleza distinta que ha impuesto el capital: el trabajo inmaterial, predominantemente no asalariado. En este sentido, el trabajo no ha perdido su centralidad ni la sociedad ha dejado de ser una sociedad del trabajo, es decir, una sociedad donde reina la actividad humana, así ya no sea dominante el proceso de intercambio salarial de la fuerza de trabajo con todas sus implicaciones y consecuencias.

Es un trabajo múltiple, polivalente, heterogéneo, ligado a apéndices cibernéticos, que corresponde a las necesidades de automatización de las fábricas, a la informatización infinita de la sociedad, a la incorporación de los servicios en la fabricación, a la diseminación espacial de la actividad productiva, a las exigencias de tratamiento de información, a la interconexión entre las diferentes fases y procesos, a la esencial dependencia de la producción respecto de la esfera del consumo.

Es, de otra parte, el trabajo o la actividad humana de todos, empleados o asalariados o no, que es trabajo productivo sin importar el lugar en que se encuentre ni el momento del transcurrir vital; que no se despliega en la fábrica sino en toda la sociedad. Es un trabajo que no se traduce en productos o modificaciones materiales sino en efectos intangibles pero centrales desde el punto de vista productivo.

Ese trabajo inmaterial es hegemónico en forma tendencial. Esto significa que, si bien no es mayoritario desde el punto de vista cuantitativo —ya que el trabajo material y asalariado subsiste e incluso puede ser o seguir siendo significativo en términos numéricos—, el trabajo inmaterial le imprime el sentido y la forma mismos a todas las demás modalidades

de trabajo coexistentes, subordinándolas. Desempeña hoy el mismo papel principal que en su época tuvo el trabajo industrial ligado al sistema de máquinas, que, como se sabe, en sus inicios también fue minoritario pero que influyó en la manera de ser de los restantes, imprimiéndoles otro carácter⁵⁸.

d) Transformación-adaptación del capital financiero

Ese éxodo de la fuerza laboral principal de los encierros fabriles —desaparecidos, en decadencia, o trasladados en forma renovada a espacios geográficos que no conocieron el fordismo-taylorismo— hacia todos los espacios de la vida, esa “nueva geografía de la producción”, exige la transformación del capital financiero que no tiene que estar ni puede estar cerca de la función productivo-transformadora sino que debe hacer presencia en todo lugar, y sobre todo estar muy próximo a la fuerza laboral que se ha dispersado y que es ahora heterogénea, volátil, polivalente, múltiple. Es esa adaptación lo que ha dado lugar a la llamada financiarización de la economía, que no se puede considerar como patología antiproduktiva sino, por el contrario, como una forma demandada por las transformaciones del trabajo que están más allá del posfordismo, que han determinado que el trabajo ya no esté sometido únicamente en el seno fabril por el capital productivo.

He ahí por qué la época actual del capitalismo presenta una especie de crecimiento desmedido y autónomo del capital financiero, que ha permitido que ciertas corrientes interpretativas piensen en una deformación que clama por retornar al vínculo con la industrialización de otros tiempos, y que ven en esa degeneración la subordinación de lo real (lo productivo) a lo ficticio (lo financiero), con todas las secuelas propias de excesivo y desmedido endeudamiento, que el propio Estado debiera confrontar.

Olvidan esas tendencias que la organización de la producción capitalista se ha modificado profundamente, como en forma muy liminar lo hemos planteado, y que esa llamada financiarización de la economía no es una patología antiproduktiva sino, todo lo contrario, una forma demandada

⁵⁸ A este respecto, HARDT y NEGRI advierten: “Recordemos que, como el propio Marx anota en las páginas iniciales de *El Capital*, cuando estudió el trabajo industrial y la producción capitalista representaban una fracción pequeña de la economía inglesa, una fracción todavía minúscula de las economías alemana y de otros países europeos, y una fracción infinitesimal de la economía mundial. En términos cuantitativos predominaba todavía la agricultura, pero Marx reconoció en el capital y el trabajo industrial la tendencia destinada a actuar como el motor de las transformaciones venideras”. Ver NEGRI, Toni y HARDT, Michael: *Multitud. Guerra y democracia en la era del Imperio*. Editorial Debate, Buenos Aires, 2004, p. 173.

por las transformaciones posfordistas del trabajo, que ya no está sometido en el seno fabril por el llamado capital productivo. El capital financiero no puede verse, pues, como aquella fracción improductiva y parásita, sino como un ingrediente productivo que tiene la misma versatilidad y la movilidad de la nueva organización productiva fundada sobre el disperso y difuso trabajo inmaterial. El capital financiero se ve independiente porque debe estar ya no sólo en los lugares o emplazamientos fabriles que subsistan sino asimismo en todos los espacios sociales donde, sin distinciones, se despliega la producción, incluso asaltando los más recónditos espacios de la vida, de la antes protegida reproducción individual y familiar.

A riesgo de anticiparnos, sin los desarrollos previos suficientes, a lo que luego trataremos como la nueva forma de explotación o de plusvalía en el capitalismo cognitivo, ese papel del capital financiero es ahora definitivo y no parasitario. Cedámosles la palabra a Michael Hardt y Antonio Negri:

En algunos aspectos podemos decir que el dinero y la sumisión de la economía al capital financiero resumen la oscura lógica por la cual, aunque vayan desapareciendo las características tradicionales de la producción capitalista, el capital logra ejercer todavía su poder y extraer riqueza. El dinero, obviamente, no es sólo una equivalencia general que facilita los intercambios, sino también la representación definitiva de lo común [...]“En otras palabras, a través de los mercados financieros el dinero tiende a representar no sólo el valor presente de lo común, sino también su valor futuro. El capital financiero apuesta sobre el futuro, y funciona como una representación general de nuestras futuras capacidades productivas comunes. El lucro del capital financiero es probablemente la forma más pura de expropiación de lo común”⁵⁹.

e) La producción es ahora biopolítica

Las transformaciones posfordistas y del capitalismo cognitivo han provocado la caducidad de la otrora nítida distinción entre tiempo de trabajo y tiempo de no trabajo que caracterizó la forma que asumía la explotación capitalista en las fases anteriores, haciendo que la producción se haya vuelto biopolítica. A ella concurren en forma igualmente productiva todos los trabajos o, mejor, los ocupados y los desocupados desde el punto de vista del empleo, o los remunerados en grados diversos y los no

⁵⁹ HARDT, Michael y NEGRI, Antonio, *Multitud. Guerra y democracia en la era del Imperio*. Editorial Debate, Buenos Aires, 2004, p. 182.

remunerados. De otra parte, asistimos a una producción que compromete toda la vida social, que así como continúa produciendo alimentos, viviendas, vestidos, electrodomésticos, etcétera, crea también ideas, imágenes, conocimientos, valores, formas de cooperación, relaciones afectivas...

Asistimos a una verdadera invasión por el capital de todos los espacios de la vida, muy bien descrita por Altamira en estos términos:

“Como elemento estructurador de los nuevos modos de producción, el trabajo inmaterial envuelve un proceso de subjetivación del propio trabajador inmaterial y que sólo puede acontecer en el marco del entrecruzamiento del tiempo de trabajo, y del tiempo de vida y cuyo espacio es la ciudad. Si durante el fordismo la valorización requería la existencia de cuerpos disciplinados en la fábrica taylorista, así como del conjunto de otras instituciones escuelas, hospitales, barrios, mientras producía una separación clara entre la estructura productiva y el territorio, en la sociedad fordista es el alma lo que se moviliza en el trabajo; mientras la valorización no conoce límites espaciales ni temporales, ya que ella envuelve el tiempo de vida como un todo. Es en esta dinámica socioeconómica de nuevo tipo que se deben enmarcar los nuevos conflictos sociales y las nuevas figuras de la subjetividad. En este nuevo ciclo económico cobra peso el comando sobre los procesos de globalización de las redes informáticas y comunicativas que deciden la nueva división internacional del poder. Este se dirige rápidamente hacia la jerarquización de la división internacional de la propiedad del saber, de la propiedad de aquella materia prima cuyo costo de producción determina en forma creciente los precios relativos de los bienes y servicios intercambiados a nivel internacional. Es en este marco que necesitamos pensar la reforma del Estado, el nuevo papel del Estado⁶⁰”.

f) Ha concluido la vieja separación funcional entre Estado y mercado

Como quiera que ya la producción no pasa por el vector del salario directo e indirecto, se puede decir que *ha concluido la vieja separación funcional entre Estado y mercado*. Lo central ahora es que el conjunto de los sujetos portadores de fuerza laboral esté en capacidad potencial de participar de manera productiva, a partir de condiciones básicas mínimas

⁶⁰ ALTAMIRA, César: *Trabajo vivo, crisis y nuevos sujetos sociales*. La Insignia, Argentina, septiembre 7 de 2002.

o esenciales. Los que antes se llamaban derechos económico-sociales se convierten ahora en elementos de base o de partida para el trabajo en cualquier lugar y en cualquier momento. En otras palabras, son simples soportes para el ingreso o la retribución (no necesariamente salarial) que podrán captar los individuos. La producción difundida en la sociedad ya no reposa sobre la garantía del salario directo e indirecto sino sobre la posibilidad de que todos puedan tener algún tipo de retribución por su contribución heterogénea, no subordinada, múltiple, móvil y no permanente al proceso productivo global.

Por ello mismo, la perspectiva de entendimiento del nuevo papel del Estado no pasa sólo por su reducción (desmonte del Estado) y por el desplazamiento de sus actividades y tareas de antes al ambiente mercantil privado (privatización), sino también por una participación en las condiciones elementales o básicas de la fuerza laboral, sobre las cuales pueda edificarse su participación no salarial ni siempre inmediata. En esta dirección, su misión reguladora buscará que sea con cargo a las nuevas formas de ingreso como los sujetos laborales garanticen o aseguren las prestaciones que antes se derivaban de modo automático de la relación salarial, y que en los casos límite de exclusión definitiva o relativamente permanente de otros sectores se les atienda con provisiones elementales o básicas, como lo evidencian los programas de atención a la pobreza, o las orientaciones de política pública que buscan rescatar o recuperar la sociedad civil como responsable y proveedora del bienestar para relevar al Estado de esa misión.

Este esclarecimiento evita caer en la falsa alternativa Estado vs. mercado, pues las transformaciones en curso redefinen tanto el papel de uno como el del otro. Ninguno está ya al servicio del empleo y el régimen salarial. Ambos están en función del trabajo transformado y difundido en los espacios sociales y que convive con los tiempos de la existencia vital. Ha quedado atrás la finalidad de pleno empleo y, por ende, el andamiaje de las prestaciones estatales asociadas al salario. El nuevo papel del Estado, como del mercado, está en función de la profunda reorganización biopolítica de la producción.

A manera de síntesis de lo expuesto, podemos decir que la nueva época del capital permite ahora ahondar el develamiento inicial de Marx: “Ya el intelecto general no sólo es el materializado en el capital fijo, sino el que está presente en los sujetos concretos, convertidos en unidades productivas aunque no estén vinculados salarialmente, que en forma progresiva son portadores, como conjunto cooperativo y comunicativo, de

una productividad derivada del conocimiento pasado y presente, que está en sus cerebros y no en medios materiales exteriores e independientes”.

En los tiempos que corren, por tanto, “la conexión entre saber y producción no se agota en el sistema de máquinas (a diferencia de la identificación que Marx hacía entre *general intellect* y capital fijo, agregamos), sino que se articula necesariamente a través de los sujetos concretos”⁶¹. En otras palabras, el intelecto general está más allá de lo que se materializa en el capital fijo, y está aún más en “las formas de saber que estructuran las comunicaciones sociales e inervan la actividad del trabajo intelectual de masa. Esta intelectualidad de masa, entendida como el trabajo vivo y articulación determinante del *general intellect*, como cuerpo social depositario de los saberes no divisibles de los sujetos vivos, de su cooperación lingüística. Al hablar de intelectualidad de masa no se trata de las funciones o tareas desarrolladas por informáticos, empleados de la industria cultural, investigadores, etcétera, sino de la cualidad distintiva de toda la fuerza de trabajo social de la época posfordista, y por ello “la componente fundamental de la acumulación capitalista hoy”⁶².

Es esa la razón de ser de la dominación o prevalencia actual del trabajo material, cuyos rasgos sintetiza bien Altamira⁶³ en estos términos:

*el trabajo inmaterial está altamente socializado y basado en la comunicación de actores flexibles y móviles.

*es una fuerza de trabajo autónoma que organiza su propio trabajo y sus relaciones con la empresa; ésta no forma esa fuerza sino que la recupera.

*el control es externo.

*el trabajador está más allá de la empresa.

*el trabajador ya no obedece las órdenes de la máquina sino que trabaja hablando y comunicando.

*el trabajo es cooperativo y se despliega en formas colectivas, en red y en términos de cooperación horizontal.

⁶¹ VIRNO, Paolo: Algunas notas a propósito del *general intellect*, en Revista *Futur anterieure* N° 10, París, 1992.

⁶² *ídem*.

⁶³ ALTAMIRA, César: *ídem*.

*es trabajo que produce, innova, coordina, consume.

*es trabajo que produce el contenido informacional de la mercancía, así como su ciclo de producción y reproducción.

*el trabajador produce sus propias condiciones de producción.

*es trabajo inmaterial no por la forma como se presta sino por su independencia y su forma de cooperación.

*es trabajo cuyo control no es fabril sino político, externo.

VI. Rasgos centrales del capitalismo cognitivo

Lo desarrollado hasta aquí trata de mostrar que en el llamado capitalismo cognitivo, como estadio de superación del capitalismo industrial, la producción de valor no reside ya exclusivamente sobre la producción material sino a partir de elementos inmateriales, que escapan a la cuantificación y la medición, todo lo cual ha provocado un vuelco en las características homogéneas y estandarizadas de la organización del trabajo, facilitado por las tecnologías de comunicación y movilización que estructuran las redes y cambian las jerarquías tradicionales del mundo empresarial, y que ha tenido efectos en la división del trabajo a partir del criterio cognitivo en un ambiente de movilidad, de independencia y autonomía individual, y de precariedad.

De alguna manera, la novedad del capitalismo cognitivo no es simple sino que representa todo un sistema y una lógica diferentes y coherentes, que, por estar precisamente en proceso de definición, plantean problemas para su cabal entendimiento. Se ha salido del capitalismo industrial, centrado sobre la unidad fabril de transformación de recursos materiales y la acumulación de capital físico, hacia un orden distinto y que, sin embargo, no disuelve lo precedente sino que lo reestructura y remodela, pero cuyo fundamento es la acumulación de capital inmaterial, y la difusión del saber y el papel dinamizador otorgado al conocimiento.

A partir de allí, pero siempre con la ayuda de quienes han construido la hipótesis del capitalismo cognitivo⁶⁴, ensayamos a continuación identificar y precisar sus principales rasgos y características:

1. Fin de la distinción trabajo y no trabajo

Como la principal fuente de valor está en los saberes-conocimientos incorporados en el trabajo vivo y que este mismo moviliza, y no en los recursos y el trabajo materiales, cobran importancia, por tanto, la externalidades ligadas al saber y el conocimiento, a ese capital intangible, frente a la importancia de antes del capital físico y material, y del trabajo inmediato de orden material.

Esa fuente de valor está más allá del régimen salarial y el intercambio mercantil tradicional, reposa más en los sistemas de formación y de investigación, y no surge de la clásica y convencional división entre trabajo y no trabajo sino que puede estar tanto en las unidades productivas como fuera de ellas.

2. Ampliación del trabajo productivo

Por esa misma razón, el viejo concepto de trabajo productivo, entendido como aquel brindado en las unidades fabriles en relación con el sistema de máquinas, se extiende ahora por fuera de ellas, pues todos los tiempos sociales participan en la producción y la reproducción económica.

3. Ruptura de la distinción concepción y ejecución.

Desde el punto de vista interno de la división del trabajo en las unidades productivas, la adquisición de importancia por parte del trabajo inmaterial e intelectual hace que la innovación vuelva a ellas, de donde se la quiso expulsar bajo el fordismo-taylorismo mediante la introducción de las modalidades de aprendizaje colectivos a través de mecanismos conocidos como *learning by doing*, *learning by using* y *learning by communicating*⁶⁵.

⁶⁴ MOULLIER-BOUTANG, Yann: *op. cit.*, VERCELLONE, Carlo: *op. cit.* y FUMAGALLI, Andrea: *Segmentation du travail cognitif et individualisation du salaire*. Ver sitio web *Seminaire Samizdat*, París.

⁶⁵ Ver Lundvall B.-A. (1992), *National innovation systems: towards a theory of innovation and interactive learning*, Pinter, Londres, citado por VERCELLONE, Carlo: *op. cit.*

4. Surgimiento del antagonismo saber muerto-saber vivo del capital

Gracias a la gestión dinámica de los saberes-conocimientos, termina la cooperación muda y rutinaria propia del taylorismo para darle paso a la cooperación comunicante⁶⁶, de tal manera que la ciencia productiva ya no es sólo la encapsulada en el sistema de máquinas sino también la que surge de una fuerza de trabajo que puede compartir conocimientos genéricos para aplicaciones múltiples y diversas, en un contexto de autonomía con relación a la dirección de la unidad productiva. Se produce así un nuevo escenario que no es ya el trabajo vivo frente a trabajo muerto sino el saber vivo frente a saber muerto⁶⁷.

5. Aceleración del ritmo de innovación

Dado que la competitividad ya no reside en las tecnologías incorporadas al capital fijo sino en las competencias de una fuerza de trabajo capaz de dirigir y manejar una dinámica de cambio continuo y de renovación incesante de los saberes obsoletos, la aceleración del ritmo de innovación se erige como un rasgo principal del capitalismo cognitivo.

VII. Nueva división cognitiva del trabajo

En ese contexto de transformación del capitalismo, es indudable que, tanto en las unidades productivas como en los espacios territoriales, se escenifica una división del trabajo de rasgos diferentes a aquella que caracterizó la fase del capitalismo industrial, especialmente bajo las reglas fordistas-tayloristas.

Como es conocido, la división fordista-taylorista fragmentaba el proceso de producción alrededor de operaciones homogéneas, en armonía con la especialización del trabajo definida para esos fines y con las características del capital fijo.

⁶⁶ MARAZZI, Christian (1997): *La place des chaussettes: le tournant linguistique de l'économie*, Eclat, París.

⁶⁷ La expresión es de LORINO, P. (1993): "Au risque de l'éclatement social", *Le Monde diplomatique - Manière de voir*, N° 18, citado por VERCELLONE, Carlo. *op.cit.*

Lo que ocurre bajo el capitalismo cognitivo es de otra naturaleza. Ya no se trata de dividir y organizar el proceso de producción a partir de tareas materiales definidas sino de organizarlo a partir de bloques de saberes homogéneos, cuya unidad reside en principios científico-técnicos sobre los cuales se construye tanto la interpretación de las informaciones como la creación de nuevos conocimientos y los aprendizajes⁶⁸. Es decir, que el trabajo ya no se especializa sobre una tarea específica sino sobre un “campo de competencias” que puede ser polivalente en cuanto a las labores que es preciso adelantar, pero que es definido en lo que se refiere al bloque de saberes y a los elementos materiales que deben ser operados a partir de ellos, para lo cual, como es obvio, deben afinarse los procesos de capacidad de aprendizaje y de innovación.

En ese contexto, la eficacia ya no reposa en la reducción de los tiempos propios de cada tarea a la manera taylorista sino que está basada en los saberes y la polivalencia de una fuerza de trabajo capaz de maximizar la capacidad de aprendizaje, innovación y adaptación a una dinámica de cambio continuo. Esto ocurre en todos los sectores económicos pero obviamente la tendencia no es unívoca, pues, así como ciertas fases obedecen a los principios cognitivos, otras, las más estandarizadas, siguen funcionando bajo las lógicas de tipo taylorista⁶⁹.

Se trata, pues, de una especialización cognitiva que tiene efectos concretos en el interior de las unidades productivas y en los diferentes espacios territoriales donde se despliegue el capital, en orden a tener las mejores y mayores competencias específicas requeridas. Así se explica la localización de actividades productivas intensivas en conocimiento en los países avanzados, o en ciertas metrópolis y, en especial, las modalidades que asume hoy la globalización o mundialización de la economía, con la ayuda que prestan las NTIC en la difusión de saberes y conocimientos, en la descomposición en bloques cognoscitivos y en el desarrollo de las innovaciones.

Surge así también una nueva división internacional del trabajo, fundamentada en principios cognitivos, en la cual el factor determinante de la competitividad de un espacio territorial en particular depende cada vez más del *stock* de trabajo intelectual que puede movilizar de modo cooperativo, con las consecuencias que ello tiene en una nueva polarización de la geogra-

⁶⁸ Se trata de la tesis sostenida por E.M. Mouhoud y D. Plihon, en “Finance et économie de la connaissance: des relatins équivoques”. Comunicación al Seminario Matisse del 29 de noviembre de 2005. Université de Paris 13, cuyos desarrollos seguimos para esta parte del escrito.

⁶⁹ Ver NEGRI, Toni y VERCELLONE, Carlo: “Le rapport capital/travail dans le capitalisme cognitif”. Revista *Multitudes* N° 32, París, 2008.

fía del desarrollo, en perjuicio de los países menos dotados en trabajo con la calificación requerida, que además son saqueados gracias a la apropiación gratuita o en términos inequitativos de los recursos genéticos y los saberes tradicionales. Aunque nada impide que el proceso permita la deslocalización de algunas funciones en países menos desarrollados que tengan o puedan alcanzar alguna potencialidad en fuerza de trabajo intelectual.

Es una lógica de especialización cognitiva, conforme a la cual las actividades se reparten entre los territorios, en función de las competencias específicas que se pueden controlar y dominar. Las empresas buscan no tanto condiciones de menores costos sino ambientes que estimulen las competencias requeridas y sean ricos en recursos cognitivos específicos⁷⁰.

VIII. Trabajo y formas de explotación

Como hemos venido advirtiéndolo tantas veces, el cambio producido en la significación del trabajo, que le ha otorgado dominancia al trabajo inmaterial no necesariamente inmediato ni asalariado, no supone que las otras modalidades de trabajo desaparezcan y mucho menos que pierdan su importancia cuantitativa. De allí por qué, en la realidad del capitalismo contemporáneo, es preciso considerar dos trabajos igualmente vivientes y existentes:

De un lado, el trabajo que supone un gasto energético-muscular, que es consumido en un lugar y un tiempo determinados y que, por consiguiente, se despliega en unidades productivas durante una jornada bajo un régimen salarial. Es el trabajo que, a pesar de lo ya expuesto sobre la teoría del valor trabajo, sigue siendo estimado o medido en términos de un valor de cambio correspondiente a lo necesario para la reproducción de su titular, sobre el cual aún se puede seguir hablando de la categoría de plusvalía en los términos del vocabulario de la teoría marxista clásica.

Pero, de otro lado, es preciso reconocer que existe otro trabajo, no objeto propiamente de consumo, en el sentido de que se transforme en parte de los bienes que representan riqueza, sino de trabajo que no se destruye sino que funciona como verdadero capital viviente, aun cuando no esté en la unidad productiva ni sea estimado como parte asimilable al capital fijo (capital humano). Ya no se trata de la fuerza de trabajo consumida, sino de la capacidad laboral disponible como factor

⁷⁰ Ver EL MOUHOUB, Mouhoud: "Les logiques de l'innovation, mondialisation et localisation des activités de R&D", en *Croissance et innovation*. Cahiers Français N° 323.

viviente, que contribuye al proceso productivo en las redes de cooperación, sin importar el lugar ni el tiempo.

En esta otra dimensión nos alejamos necesariamente del concepto marxista de “trabajo abstracto”, conforme al cual todo valor o servicio se mide con el patrón del tiempo de trabajo social medio necesario para su producción, es decir, en términos de trabajo abstracto como principio del valor de cambio, para seguir considerando el trabajo como actividad humana fuente de todo valor, pero no en términos de gasto de fuerza de trabajo sino de la “fuerza-invencción” que remite al saber vivo no reductible a las máquinas y a la opinión compartida en común por el mayor número de seres humanos⁷¹. Se trata de un cambio fundamental que conduce el valor económico hacia la parte inmaterial de los bienes y servicios, que exige una reorientación de la inversión hacia el capital intelectual y el trabajo calificado gracias a las NTIC. Y que impone, por tanto, como gran desafío al capitalismo la organización de ese nuevo trabajo vivo, de esa nueva fuerza cognitiva colectiva.

Es un trabajo viviente que no se destruye como consumo intermedio sino que permanece como medio de producción a lo largo de todo el ciclo. Es una competencia-saber que no se reduce a capital humano objetivable, cuyo consumo no se traduce en capital muerto o fijo sino que permanece independiente y viva, sin materializarse en productos.

Ahora bien, esas dos modalidades del trabajo no se excluyen. Ambas son objeto de dominación y explotación pero pueden coexistir y en efecto coexisten y hasta pueden reforzarse reciprocamente. Un tipo de trabajo es consumido durante un ciclo determinado e incorporado en un flujo de riquezas, y el otro no se incorpora sino que permanece como trabajo viviente de las empresas, sin reducirse como capital⁷².

⁷¹ Vale la pena a este respecto traer a colación la ilustración con la cual Yann-Moulier Boutang nos acerca a esta nueva realidad del valor: “Cuando un par de zapatos de sport cuesta 4 ó 5 fabricarlos, 2 ó 3 euros transportarlos, pero se vende a entre 20 y 300 euros, según lleve la marca Nike o Adidas, será preciso decir que lo esencial del valor de cambio o valor mercantil tiene que ver con el valor de la marca, que es un inmaterial o un intangible. Pero es claro igualmente que en términos de trabajo cristalizado, del tiempo social medio para el capitalismo, la marca es el resultado no solamente de las horas de trabajo de los diseñadores sino también de los estilistas y de los abogados de los grandes gabinetes de protección de la propiedad intelectual. Y que ella también incorpora el gusto, es decir, el consentimiento (aun cuando se pueda juzgar discutible desde el punto de vista del valor de uso) del público en pagar decenas y hasta centenas de euros por un producto de marca”. Se trata de nuevos elementos del valor de cambio y que en el mundo financiero se identifican como potencial de “investigación y desarrollo”, capital intelectual, organización, bancos de proveedores y clientes, derechos de propiedad intelectual, imagen, confianza, good will bursátil, etcétera.

⁷² Obviamente, este entendimiento de dos modalidades de trabajo y de dos tipos de explotación supone un acercamiento mayor a la obra de quienes vienen formulando la tesis del capita-

Pero lo más importante de estos desarrollos es cómo se intenta comprender y explicar el surgimiento de una nueva explotación de la fuerza de trabajo, que no es la misma del capitalismo industrial. No se trata ya de la extorsión de un sobretrabajo, es decir, de una parte del trabajo no remunerado en el marco de un contrato salarial, sino de un escenario totalmente diferente, en el cual el trabajo ya no puede ser medido en unidades de tiempo, pero que sin embargo puede ser objeto de apropiación no pagada.

Como trató de explicarlo Gorz en sus últimas intervenciones teóricas⁷³, esa nueva explotación es una especie de “predación de externalidades”, pues las empresas lo que hacen es valorizar un “capital humano” que ellas nunca han acumulado pero que, a pesar de ello, lo consideran parte de su capital fijo, que se confunde con la actividad de producirse como ser viviente en un medio habitado. Cada quien, más allá de que su trabajo sea o no remunerado, al interactuar, comunicar, aprender y evolucionar, juega un papel comparable al del sobre trabajo, en la medida en que esas actividades intervienen en la producción de valor. O puede también asumir la forma de un trabajo que se inserte en las redes, en la autoorganización y en la concertación permanente con las empresas, que compromete completamente a los sujetos laborales sin necesidad de mando ni de vínculo salarial, dado que cada uno se vuelve la empresa para la cual trabaja o se identifica completamente con la empresa que lo emplea, asumiendo la modalidad del “autoempresariado”⁷⁴.

lismo cognitivo, aún en proceso de decantación y depuración, especialmente MOULIER-BOUTANG, Yann: *Le capitalismo cognitif*. Editions Amsterdam, París, 2007.

⁷³ Ver reportaje a Gorz por Yann Moulier-Boutang y Carlo Verdone. *Economie de la connaissance, exploitation de savoirs*. Junio 3 de 2004.

⁷⁴ Al respecto, Gorz trae a cuento el caso de las grandes firmas americanas de sectores de punta que instalan con ese propósito “villas de empresa”, donde el “lugar de trabajo” se organiza de tal manera que sea un lugar de vida”. Todas las instalaciones y amenidades se encuentran reagrupadas allí. En ese lugar se pueden hacer las compras, llevar los niños al jardín infantil de la empresa, los abuelos pueden quedar al cuidado de personal calificado; se pueden practicar diversos deportes, meditar, hacer la siesta, ir a la sala de belleza, ir al odontólogo, tomar las distintas comidas, esculpir, pintar, etcétera. Las relaciones entre los colaboradores son cordiales e igualitarias, y se prolongan “por fuera del trabajo”. No hay “pérdidas de tiempo”, los éxitos son reconocidos y recompensados por los pares y por la dirección. Cada quien está de manera perpetua siempre disponible, las nociones de duración del trabajo y de horas extras o suplementarias no tienen vigencia, toda la vida forma parte del trabajo, el trabajo es toda la vida y en sesiones regulares en el curso de las cuales —como en los grupos terapéuticos— cada uno confiesa sus debilidades, ambiciones y tentaciones ocultas, se solidifica la comunidad y el sentido de pertenencia. “La firma es mi verdadera familia” —se dice—, es un refugio que ofrece más seguridad, más ventajas y gratificaciones que la vida familiar, la vida privada. La firma con sus símbolos e insignias enarbolados por cada uno (a), sus jefes carismáticos, funciona a la

En otras palabras, lo que se trata de describir y explicar, aunque no en forma satisfactoria, pues las modalidades pueden ser numerosas, es una crisis de la figura salarial, que abriría paso a una actividad viviente en la cual lo central es la participación de los cerebros y la interacción cooperativa como fuentes de la valorización. Ya no cabe la otrora separación radical entre la fuerza de trabajo o laboral, y la figura de la persona que la detenta y despliega, ya que, si esta distinción subsistiera, se bloquearía la capacidad innovadora, lo cual arrastra también la vieja distinción entre tiempo de trabajo y tiempo libre.

Una nueva figura que, como lo explica Moulier-Boutang⁷⁵, aunque conserve nominalmente lo salarial como remuneración del tiempo de trabajo, le pone fin a la clásica separación del trabajador de las condiciones de trabajo esencial al capitalismo industrial. En efecto, bajo el nuevo capitalismo (llamado cognitivo), para producir riqueza el trabajador debe disponer del acceso a las máquinas (*hardware*), los programas, las redes y las condiciones para el despliegue de sus actividades en red (redeunal, las designa Boutang, construyendo un neologismo mediante la paráfrasis del término neuronal). Sólo gracias a ese libre acceso (lo cual no quiere decir gratuito), que reemplaza el concepto de propiedad exclusiva, es posible acceder al mismo tiempo y en conjunto a informaciones, a conocimientos para producir otros conocimientos. “El trabajo viviente se conserva como trabajo viviente y se reproduce en el ciclo productivo, separadamente del uso del capital y de la cristalización de la actividad en división material del trabajo; se convierte en usufructuador del capital, más que en copartícipe anexo del capital”⁷⁶.

IX. Nuevos signos de la formación académica

En ese amplio contexto, muy controversial y aún no muy aclarado conceptualmente, pero en el cual es preciso reconocer una época distinta del capital que está más allá del capitalismo industrial, con una redefinición o resignificación del valor-trabajo y un sentido diferente de la división del trabajo signado por lo cognitivo y de la misma explotación, no hay duda de que, si se trata de un regreso del saber-conocimiento a

manera de una secta: aísla a sus miembros de la sociedad que los rodea y sustituye un espacio público por espacio común privado”.

⁷⁵ MOULIER-BOUTANG, Yann: *op.cit.*, pp. 159-160.

⁷⁶ MOULIER-BOUTANG, Yann: *id.*

los sujetos, han de ser también diferentes el carácter y el sentido de la formación educativa, los cuales deben iluminar las transformaciones que vienen ocurriendo en el mundo académico.

Si se parte de la dualidad de las modalidades de trabajo atrás advertidas, los rasgos de la formación educativa han de conservarse para la primera, es decir, para aquella que aún se mantiene en el ámbito de la actividad material bajo el sistema remunerativo salarial, pero han de ser distintos para aquella calificada genéricamente como inmaterial y que preside el nuevo significado cognitivo del trabajo, bajo formas múltiples no salariales.

En ese segundo escenario de la actividad laboral confundida con la vida misma, no se trata del uso de la fuerza laboral sino de su disponibilidad, de su capacidad para permanecer viva y cooperar en redes más humanas que tecnológicas. Lo que importa no es la inserción dentro de los límites de jornada y salario propios del empleo, sino el recorrido de los titulares de la fuerza de trabajo por el tejido social y no en el ámbito reducido y exclusivo de lo productivo. Lo central, para utilizar la metáfora de Moulier-Boutang y Querrien⁷⁷, de la actividad humana que ahora se capta “no es la miel producida por las abejas productivas humanas” sino su actividad “infinítamente más productiva de polinización de las relaciones sociales, sometidas o no a la innovación”, que encierran una remuneración según el producto pero que incorporan también un considerable tiempo gratuito. Esta actividad, como toda otra, aunque sólo sea medida por sus productos y no por el patrón de unidades de tiempo, requiere una preparación continua, una formación permanente.

Es allí donde reaparece el papel del sistema educativo o académico, que debe responder a esas nuevas exigencias, aunque manteniendo la respuesta a las demandas por la primera modalidad de trabajo que no se extingue. El punto de partida es el reconocimiento de que el valor procede de la utilización de facultades relacionales, emocionales y cerebrales que son propias de los seres humanos, cercanas al concepto gorziano de lo precognitivo, pero que se despliegan en un modelo que ya no es homogéneo y estandarizado, como lo era la fábrica, sino bajo diversas formas de organización, en una estructura de red, sin estructuras jerárquicas gracias a innovadoras formas de cooperación y subordinación, pero que requieren, en una nueva división del trabajo, incorporar ciertos rasgos cognitivos que proceden del conocimiento existente

⁷⁷ MOULIER-BOUTANG, Yann y QUERRIEN, Anne: La lutte contre la précarité: un mouvement de fond. Ver sitio web de Seminaire Samizdat.

en términos de capacidades o competencias profesionales, pero sobre la base de un acceso limitado a ciertas partes estandarizadas y codificadas del conocimiento, en la forma como las controlan y manipulan ciertos especialistas⁷⁸.

Ese trabajo cognitivo, demandado por las nuevas formas de valorización, además de ser diverso y estratificado requiere tener ciertos rasgos⁷⁹. Debe permitir que se generen nuevos conocimientos (reflexividad), desplegarse en términos de actividad relacional, o sea, no en tareas estandarizadas bajo una cooperación muda, desarrollarse en una red de relaciones, y, en el interior de la red, la coordinación ha de residir en la comunicación principalmente lingüística y simbólica, y no estar determinada por el vínculo con el instrumento mecánico.

Para ese efecto, será preciso introducir una clara distinción entre formación y aprendizaje⁸⁰. Gracias a la formación, el sujeto debe entrar en “posesión de informaciones elementales que caracterizarían la “caja de herramientas”, es decir, el *know-where*, de donde se puedan sacar los conocimientos indispensables para la realización de la prestación de orden profesional”. El aprendizaje, de otra parte, se logra “gracias a la experiencia necesaria para el desarrollo de las competencias de un *know-how* específico”, que no puede ser externa sino surgir de la participación directa en el proceso mismo de trabajo.

Esa es la encrucijada que hoy enfrentan los sistemas educativos en general. Como es sabido, bajo el capitalismo industrial, incluidos sus cambios posfordistas, su papel era darles respuesta a las diferentes modalidades y niveles de formación de la fuerza laboral bajo el modelo del trabajo material inmediato, presidido por el régimen salarial. Su norte era la universalización de la educación orientada hacia determinadas calificaciones disciplinarias, profesionales, técnicas o tecnológicas. Ahora, cuando se ingresa en la nueva época del denominado capitalismo cognitivo, el desafío es responder a las exigencias derivadas de la prevalencia del trabajo inmaterial,

⁷⁸ Como se expuso atrás –p 19–, “la transformación de las informaciones exige cada vez más competencias específicas, que tienen que incorporarse a la inteligencia y sus saberes precognitivos. De allí resulta que las informaciones por sí solas no garantizan el acceso ni el desarrollo del conocimiento sino que es preciso que se avance en competencias que permitan transformarlas, lo cual supone un papel significativo de los sistemas de educación y formación. Son estos los destinados a transformar parte de la inteligencia, de los saberes, en competencias o calificaciones muy especializadas y precisas para los procesos de transformación de las informaciones en el marco de las necesidades de la organización de la producción, competencias que pueden ser objeto de mercantilización, es decir, de intercambio para fines productivos”.

⁷⁹ FUMAGALLI, Andrea: *Segmentation du travail cognitif et individualisation du salaire*. Sitio Web de Seminaire Samizdat.

⁸⁰ FUMAGALLI, Andrea: *id.*

en especial para favorecer la predación de las capacidades de creatividad e innovación por fuera de las relaciones salariales tradicionales. No se trata ya de la formación tradicional en campos profesionales o disciplinarios específicos sino de la formación en competencias según los bloques de saberes de la nueva división del trabajo, con énfasis muy importante en las habilidades para el manejo de la información, para que la “caja de herramientas” permita la adaptación permanente y el reciclamiento continuo.

Como bien lo ha explicado Castells⁸¹, aun cuando puedan seguir habiendo específicas formaciones cualificadas (rígidas), ellas están condenadas a la rápida obsolescencia. De allí que el nuevo reto sea una formación de capacidad general educativa, de “cultura general, de capacidad de asociación, de saber cuáles son las cualificaciones que necesitas para las tareas que tienes que hacer, dónde buscarlas, cómo aprenderlas y cómo aplicarlas. Para entendernos, un nivel intelectual general, lo cual implica toda una redefinición del sistema de educación: la capacidad social de hacer pasarelas entre el trabajo y la educación”.

Es esa nueva capacitación lo que debe permitir la *reprogramación de la formación a lo largo de la vida* (“el trabajo autoprogramable”). Algo así como la “capacidad instalada” (la “caja de herramientas”) que le permite a un sujeto cualquiera redefinir sus capacidades en función de los cambios socioproductivos que vayan ocurriendo⁸².

Obviamente ello no descarta que, junto a esa posibilidad o capacidad de “reprogramación del trabajo”, subsista lo que Castells denomina “trabajo genérico”, aquel que se puede desarrollar simplemente a partir de las capacidades humanas con un nivel de educación más o menos básico; el que realizan las personas que reciben instrucciones y ejecutan órdenes, y que no pueden hacer nada más que eso; en otras palabras, el que sólo barniza un poco la inteligencia precognitiva a que alude Gorz, con

⁸¹ CASTELLS, Manuel: *Globalización, tecnología, trabajo, empleo y empresa*. La Factoría N° 7, octubre de 1998.

⁸² Estos textos de Castells describen muy bien la novedad: “El trabajo autoprogramable es el que desarrolla aquel trabajador que tiene una capacidad instalada en él o ella de poder tener la posibilidad de redefinir sus capacidades conforme va cambiando la tecnología y conforme cambia a un nuevo puesto de trabajo. En estos momentos, lo que la gente aprende, no sólo en bachillerato sino en la formación profesional o en sus primeros años de vida profesional, queda obsoleto rápidamente, tanto desde el punto de vista de tecnologías que se aprenden como desde el punto de vista de qué tipo de empresa, qué tipo de gestión, qué tipo de mercado se toca [...] Se calcula que, en estos momentos, una persona que empiece su vida profesional ahora, a lo largo de su vida cambiará, no de puesto de trabajo sino de profesión, más o menos cuatro veces. Lo cual quiere decir que aquellas personas que sean capaces de redefinir lo que tienen que hacer, volver a aprender, volver a entrar en saber cómo hacer las nuevas tareas, nunca se quedarán obsoletas. Esto no es una simple cuestión de cualificación”. *op.cit.*

habilidades seleccionadas del acervo general del conocimiento común, al cual no se necesita tener acceso real. Es el nuevo paradigma educativo, cuyas mejores ilustraciones se encuentra en el proyecto Tuning y en el informe Bricall, que *desdeñan la adquisición de conocimientos en favor de la adquisición de competencias, habilidades y destrezas para gestionarlos*; es el esquema que, tratándose de las universidades, las llama a modificar su oferta para dar cabida no sólo a la formación teórica y su aplicación práctica en las distintas profesiones y disciplinas, sino de manera principal a las competencias genéricas o transversales⁸³.

Las competencias que debe privilegiar la formación educativa y universitaria en particular tienen que ver con “la capacidad de análisis y síntesis, la capacidad de aprender, la habilidad para resolver problemas, la capacidad de adaptarse a situaciones nuevas, la preocupación por la calidad, las destrezas para manejar la información, y la capacidad de trabajar autónomamente y en grupo”⁸⁴.

Como el sujeto debe tener capacidad de adaptación permanente a las exigencias mutables de la valorización capitalista, su formación ya no puede residir en el conocimiento de un objeto o campo específico; en una competencia disciplinaria, profesional o técnica determinada, sino que debe orientarse hacia la adquisición de una aptitud permanente “para adquirir nuevas cualificaciones y para acometer nuevas tareas”, en otorgarle la aptitud de aprender de manera ininterrumpida, a lo largo de toda su vida, para conservar condiciones de empleabilidad. “La madurez social se expresará a través de la imaginación creativa y no a través del dominio de un oficio secular”⁸⁵.

Queda atrás la vieja misión de transmitir conocimientos, para que se abran paso procesos de acompañamiento educativo, ordenados a lograr habilidades y destrezas para “*aprender a aprender*” lo que se requiera a lo largo del transcurso vital. Lo que importa es un adiestramiento que habilite para la ductibilidad y la adaptabilidad exigidas en el nuevo mundo laboral, que garanticen un permanente reciclaje.

⁸³ Ver al respecto *Tuning educational structures in Europe*, Julia González y Robert Wagenaar (eds). Bilbao, Deusto, 2003. El estudio se encuentra, además, en numerosas páginas web. Los documentos del informe BRICALL se pueden consultar en www.crue.org.

⁸⁴ *ibíd.*, p. 40.

⁸⁵ Ver BOLTANSKI, L. y CHIAPELLO, E.: *El nuevo espíritu del capitalismo*, p. 284, citado en *Tuning educational structures in Europe*.

...Y, finalmente, la necesidad de continuar y avanzar en la reflexión

Como lo evidencia la dificultad misma de organizar, en este escrito, algunas de las cuestiones cruciales de nuestro tiempo, ciertamente no caminamos por un sendero fácil, pero este solo reconocimiento debe permitirnos avanzar. Aquellos obstáculos a que hicimos alusión al comienzo de este texto nos asedian y salen a nuestro paso por más precauciones teóricas y políticas que tengamos. Es difícil admitir y más aún tratar de comunicar que la acumulación de hoy ya no consiste en la inversión en los clásicos elementos constante y variable del capital, sino en dispositivos de producción y captación de un valor que, en lo fundamental, se produce fuera de lo que siempre hemos concebido como proceso directamente productivo. Si quisiéramos todavía hablar de composición orgánica, como relación entre esos dos componentes del capital (constante y variable), tenemos que aproximarnos a un capital constante, difundido en la sociedad, que no reside ya en las máquinas sino en las NTIC y las formas organizativas inmateriales, que sigue a un desterritorializado capital variable, disperso en la esfera de la reproducción, del consumo y de las formas de vida, no sometido a jornada, cuyo tiempo de trabajo coincide con su propio despliegue vital, y que reclama otro tipo de formación académica.

Por ahora, sólo confiamos en que estos desarrollos inacabados e imperfectos, escritos con la exclusiva finalidad de lograr una comunicación y de favorecer un nuevo terreno de análisis y discusión, hayan logrado mostrar que estamos ante una transformación profunda del capitalismo, cuyos rasgos apenas empiezan a vislumbrarse para orientar el entendimiento de aspectos centrales como el nuevo lugar del conocimiento, del trabajo social humano, y del sistema de acumulación y explotación, y para replantear los movimientos, las luchas y las reivindicaciones.

TRANSFORMACIONES EN EL TRABAJO Y COMPETENCIAS LABORALES

RUTH QUEVEDO/MARCELA AGUDELO*

*Economistas Universidad Nacional de Colombia

Presentación

El presente documento realiza un análisis acerca de las implicaciones que sobre el mundo del trabajo han tenido las transformaciones en las relaciones económicas del modelo neoliberal o de mercado. En este marco se examinan las propuestas de desarrollo endógeno y en particular la de capital humano, que tiene profundas implicaciones si se las analiza en relación con la incapacidad estructural del aparato productivo de apalancar procesos de desarrollo sobre la base de la expansión de la relación salarial formal, en cuyo escenario se apuesta a propuestas como el empresarismo y el emprendimiento.

Los sistemas de gestión del capital humano surgen como una renovada aplicación de categorías planteadas desde el enfoque pedagógico, que no son ajenas a intereses definidos, y que conforman un sistema de competencia entre trabajadores sobre la base de que sus propias decisiones individuales generan los premios y recompensas en relación a los asuntos que en el modelo anterior a los 90 debían ser mediados por el Estado; el acceso al trabajo y las condiciones en el mismo, el acceso a los sistemas de proyección social, la educación entre otros.

Las competencias laborales, como diseño para la gestión del conocimiento ‘útil’ a los propósitos de la división internacional del trabajo para Colombia, son además la forma como se le da coherencia a la propuesta del trabajo fundado en el emprendimiento y la empleabilidad, esto es, a la gestión de los requerimientos individuales para generar autoempleo y competir por empleo, que son los mínimos a que se exige el Estado.

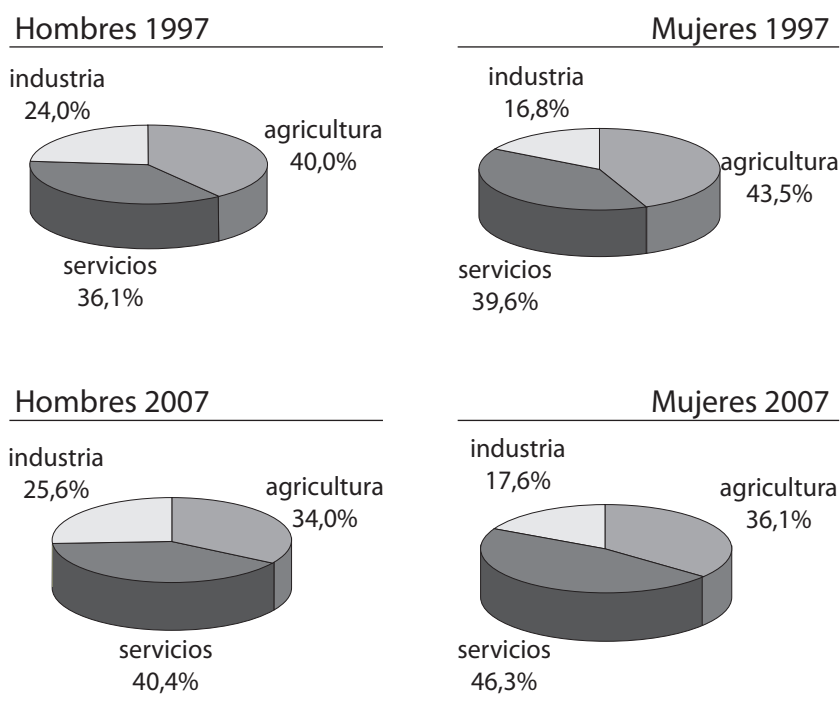
Cambios en el mundo del trabajo

Los cambios sociales y técnicos que caracterizan las recientes décadas han repercutido en el mundo del trabajo, el cual ahora se encuentra caracterizado por una mayor flexibilización, la precarización del contrato laboral y la eliminación de puestos de trabajo. En general se presenta una “[...] desproletarización del trabajo manual, industrial y fabril: heterogeneización, subproletarización y precarización del trabajo, disminución del proletariado industrial tradicional y aumento de la clase-que-vive-del-trabajo” (Antunes, 2000a p. 86). Ello genera un cambio importante en la composición de la fuerza laboral; por ejemplo, es evidente el marcado

aumento de participación laboral en el sector terciario de la economía. Para los años 1997 y 2007 se presentaron las siguientes proporciones, discriminadas por género:

Gráfica 1.

Proporción del empleo total mundial por sector



Datos tomados de OIT (2008). Tendencias mundiales del empleo de las mujeres. Elaboración propia.

El avance de la flexibilización laboral y contractual en el nivel mundial se ha visto presionado por dos razones fundamentales: primera, por el marcado aumento de la participación femenina y de los jóvenes en el mercado laboral, y, segunda, porque para que el mercado laboral sea capaz de retener a los trabajadores más competentes y con mayores habilidades se debe permitir una mayor flexibilidad laboral, evitando cualquier tipo de restricción al contrato laboral (Lo Vuolo, 2001).

La flexibilización laboral supone la supresión de las relaciones de dependencia y del permanente contacto entre empleados y empleador, por contratos de carácter temporal, de tiempo determinado, de prestación de servicios, de trabajo por resultados y subcontratación,

además de procurar por una mayor desregulación de los horarios, los salarios, y la estabilidad y la seguridad social.

Héctor Palomino (2000), en un estudio sobre las formas de inserción al mercado laboral, considera el contrato y la organización como las variables por combinar para definir el trabajo asalariado y algunas de las nuevas relaciones de trabajo. Al referirse a la relación contractual, la clasifica en dependiente o independiente, y, para la otra variable, en organización subordinada y organización autónoma.

La relación contractual de dependencia “configura la forma típica del trabajo asalariado y establece el carácter laboral del vínculo para el derecho del trabajo” (p. 23), mientras la relación que él define como independiente “se concibe como una relación que se sustrae, en principio, de las regulaciones laborales, lo cual facilita su derivación al ámbito comercial y de las regulaciones mercantiles” (p. 23).

La dimensión organizativa subordinada es la sujeción “a las reglas impuestas por quienes dirigen la organización” (p. 24), la cual es concebida como “la forma típica de inserción de los asalariados en la gran industria [...]” (p. 24). Contrario a esto, la organización autónoma supone “la prescindencia del control o supervisión en el curso de la realización del trabajo, por lo que el trabajador sería evaluado por los resultados concretos alcanzados, más que por el tiempo insumido, las modalidades o los contenidos de las tareas realizadas” (p. 24).

Al combinarse las anteriores dimensiones en cuatro campos característicos de las relaciones de trabajo, Palomino (2000) obtiene:

1. En un primer momento, resalta el campo que combina la dependencia contractual y el campo de organización subordinada como características que definen el trabajo asalariado típico. En este campo se pueden incluir las formas de trabajo características del modelo fordista-taylorista, en el cual los trabajadores se encuentran anclados a la fábrica bajo una organización centralizada y bajo cierta jerarquía en la que un gran número de funcionarios y trabajadores cumplen tareas divididas. En cuanto a la dependencia contractual se reconoce una relación laboral con regulación que se orienta a garantizar la protección al trabajador.

2. La subcontratación se conoce como la incorporación del trabajador a una empresa por intermedio de otra entidad. Esta es una nueva forma de trabajo que se ha extendido rápidamente en los últimos años y que Palomino (2000) definió como la combinación entre indepen-

dencia contractual y subordinación organizativa. Con frecuencia, los trabajadores subcontratados tienen salarios más reducidos y menor estabilidad laboral que los trabajadores contratados directamente por la empresa en la que se realiza el trabajo. En este tipo de contrato laboral, “no suele quedar claro quién es responsable de asegurarse de que los trabajadores reciben las prestaciones y los derechos que les corresponden” (OIT, 2006, p. 26).

3. La prestación de servicios surge de la combinación de independencia contractual y autonomía organizativa. Esta noción es más una relación comercial que laboral, en el sentido de que la empresa es el cliente para el cual el trabajador pone a la venta sus servicios, lo cual tiene implicaciones políticas, puesto que las relaciones sociales son cada vez más mercantilizadas y sobre todo los trabajadores deben cubrir ellos mismos sus prestaciones sociales porque son calificados como trabajadores autónomos.

4. Al combinar la dependencia contractual y la autonomía organizativa, resulta lo que Palomino (2000) denomina como antiguas y nuevas formas de gestión en la organización del trabajo, en cuyo campo se hace referencia a los trabajos deslocalizados que se encuentran por fuera de la supervisión y el control directo del empleador; este tipo de trabajo generalmente es revisado más por sus resultados que por su ejecución.

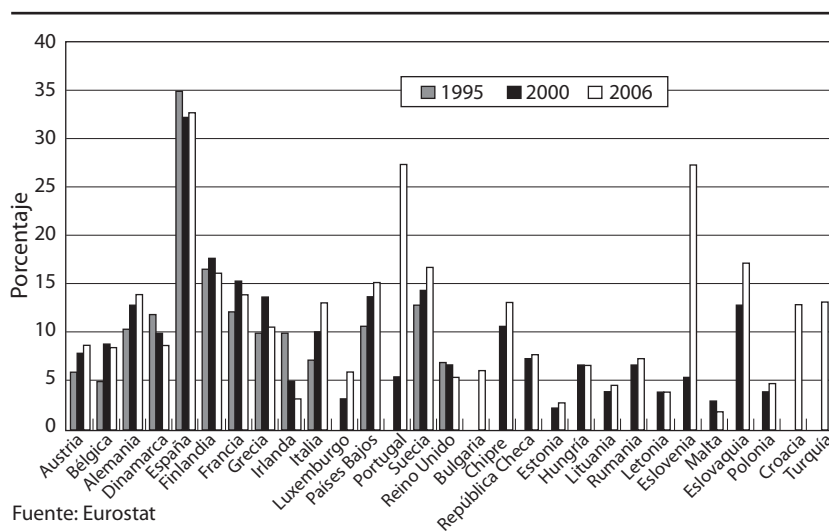
La sustitución del contrato laboral por uno de carácter comercial defiende la idea de que las relaciones laborales deben ser entendidas a partir de la supresión de las diferencias entre trabajador y empleador, es decir, se basa en un contrato entre iguales, por lo que la regulación ya no protege al más débil, que en este caso es el trabajador (Palomino, 2000).

En el informe de la OIT (2009), titulado *Logros concretos relativos al trabajo decente en Europa y Asia Central*, se ilustran algunas de las tendencias en el mundo laboral y se demuestra cómo las nuevas formas de empleo han ido aumentando en los últimos años. Según este informe, durante el período comprendido entre 1995 y 2006, la proporción de trabajadores temporales en Europa tuvo una expansión significativa; por ejemplo, para los países de la UE-15¹, el aumento fue aproximadamente del 25 por ciento.

1 Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

La proporción de trabajadores temporales en el nivel mundial va en aumento. Para el caso europeo, durante el mismo período 1995-2006 el crecimiento fue de 25 por ciento (OIT, 2009).

Gráfica 2.
Proporción de trabajadores temporales respecto al total de asalariados



Tomado del informe de la OIT 2009. Logros concretos relativos al trabajo decente en Europa y Asia Central.

En general, estas características ofrecen a los trabajadores menos garantías laborales, en aspectos como “salarios más reducidos, menos seguridad en sus puestos de trabajo, menos acceso a la formación y los servicios que prestan las empresas, como los servicios de guardería, peor cobertura en los regímenes de seguridad social, menos posibilidades de lograr promociones en el empleo y más dificultades para acceder a los préstamos hipotecarios que ofrecen las instituciones financieras” (OIT, 2009, p. 26).

El aumento de la competencia entre trabajadores, la introducción de nuevas tecnologías, la coacción posibilitada por la desocupación, hacen muchas veces que los empresarios logren extender y aumentar los ritmos de trabajo, con frecuencia sin pagar horas extras.

Una grave consecuencia de las transformaciones laborales es la baja expresividad política que se les permite a los trabajadores, evidenciada en la escasa capacidad de negociación que tienen los sindicatos y la falta de planes reivindicativos de largo plazo: “La suma de trabas y

problemas laborales, desocupación, trabajo a tiempo parcial, precariedad, flexibilidad, implicación forzada, complica el reconocerse como parte de un colectivo de trabajo, y por ende dificulta la organización y la lucha, en tanto que los empresarios presionan para individualizar la relación capital/trabajo. Esta situación conduce a una suerte de atomización y privatización del conflicto” (Martínez, 2000).

Por otro lado, las transformaciones del sistema económico y del mundo del trabajo implican modificaciones al sistema educativo, en el sentido de que cada vez más se crea la necesidad de articular el sistema productivo con la educación, para que ésta forme trabajadores capaces de adaptarse a los cambios del sistema capitalista y sea la encargada de ser uno de los pilares de la acumulación de capital humano.

Noción de capital humano

La nueva economía mundial gira en torno a la productividad, la innovación y la competitividad, que de la mano de las tecnologías de la información y la comunicación constituyen factores claves que dinamizan la eficiencia de los resultados, dejando de lado factores de producción como la tierra y el trabajo. La sustitución de las capacidades físicas y mentales de los trabajadores por tecnologías ha ido forjando el imaginario mundial que afirma que la fuerza de trabajo, tal como es concebida desde un principio, se tergiversa y la idea de capital humano y el conocimiento como generadores de las máximas ganancias toma vuelo en la literatura económica.

Uno de los primeros autores² en referirse al capital humano fue Theodore Schultz, en 1962, quien aborda la discusión acerca de la importancia que tiene la inversión en educación en el empleo y en otras variables económicas, como el salario cuya relación resulta ser positiva: a mayor educación, mayor salario.

Más adelante, pretendiendo llenar un hueco en la teoría económica, Gary Becker hizo un análisis formal para dar explicar una gama de fenómenos que se venían presentando:

“(1) Earnings typically increase will age at a decreasing rate. Both the rate of increase and the rate of retardation tend to be inversely related to the level of skill. (2) Unemployment rates tend to be

2 En el sentido neoclásico de la teoría, puesto que, en el pasado, autores como Adam Smith desarrollaron algunas nociones sobre la importancia de los trabajadores productivos.

inversely related to the level of skill. (3) Firms in underdeveloped countries appear to be more ‘paternalistic’ toward employees than those in developed countries. (4) Younger persons change jobs more frequently and receive more schooling and on the job training than older persons do. (5) The distribution of earnings is positively skewed, especially among professional and other kinds of training than others. (6) Able persons receive more education and other kinds of training than others. (7) The division of labor is limited by the extent of the market. (8) The typical investor in human capital is more impetuous and thus more likely to err than is the typical investor in tangible capital (p. 16)”.

Gary Becker, en 1964, analizó cómo la experiencia del trabajo también permite adquirir y acumular capital humano, y reconoce cinco formas de invertir y acumular capital humano: salud, migración, formación para el trabajo, educación, y búsqueda de información sobre precios y rentas (Köhler, 2007). Poco a poco, el capital humano empezó a tener una relación cada vez más directa con las capacidades productivas de los individuos.

La Nueva Teoría de Crecimiento Económico involucra el capital humano y el conocimiento como fuertes determinantes del crecimiento económico. Esta teoría define capital humano como el conjunto de habilidades, destrezas y capacidades físicas, adquiridas por formación, experiencia, acceso a salud y alimentación de los trabajadores (Yáñez, Meier, 2001). El eje central de esta teoría se desarrolla en que los agentes en busca de mejorar la productividad deciden invertir en educación, lo que permite mejorar la productividad, que en el largo plazo se transforma en incrementos de salarios (Factores redistribuidos por productividad marginal).

Así, los individuos están incentivados a invertir en sus procesos de formación, en el sentido en que, en el momento de postularse a un puesto de trabajo vacante, la aceptación al cargo está ligada a las capacidades y las actitudes físicas y mentales que el individuo adquiere. Por tanto, las decisiones individuales se han visto influidas por estas teorías del desarrollo endógeno, pues se supone que el capital humano que cada individuo decide acumular es concluido por medio de un estudio de carácter racional, donde los costos y los beneficios de esta acumulación son tenidos en cuenta.

Dentro de la teoría del capital humano se encuentran dos posibles formaciones: por una parte, la formación general, que es adquirida con la educación, y, por la otra, la formación específica, en la cual el

trabajador adquiere su conocimiento y sus destrezas dentro de la empresa (Gleizes, 2000).

Del mismo modo, se ha acrecentado la necesidad de que los individuos se adapten constantemente a los cambios de empleo y tengan capacidad para trasladarse y asimilarse prontamente en sus nuevos cargos, es decir, para que sean más flexibles en su contratación y su fuerza de trabajo, lo que perjudica el mundo laboral, y la representatividad política y social de la clase trabajadora, en el sentido de que cada vez es más necesario que los trabajadores tengan ciertas características de comportamiento como habilidades y destrezas físicas y mentales para tomar decisiones acertadas, el trabajo en equipo, la creatividad, entre otras capacidades que les permitan mantener una mayor productividad en el mercado laboral, como son la polivalencia, la flexibilidad, bases educativas sólidas y capacidad de adquirir conocimientos de manera constante, exacerbando la competencia individual por un puesto de trabajo.

Críticas a la teoría del capital humano

Las teorías del capital humano han tomado como base el supuesto de que los individuos adquieren o deciden acumular conocimiento a partir de una relación costo-beneficio, lo que supone a un individuo racional que maximiza beneficios futuros a costa de un esfuerzo presente, negando el proceso colectivo que puede llevar al individuo a tomar determinadas decisiones. Asimismo, se niega la construcción social y la formación que tiene el hombre, relacionada con su existencia y su entorno. El análisis de las teorías por competencia no tienen en cuenta las clases sociales: “La calificación profesional no es resultado de un proceso de aprendizaje colectivo sino del esfuerzo individual en el puesto de empleo específico”, por lo cual se reemplaza “así la identidad obrera por la identidad con la empresa y el consumo” (Lo Vuolo, 2001, p. 127).

La noción de capital humano también plantea que, de cierta manera, el conocimiento sea algo fútil y pasajero, en cuyo sentido, si los trabajadores no logran adaptarse a las condiciones impuestas por los empresarios, son desechados por lo que Renán Vega (2008) denomina *selección natural*. Se trata, entonces, de un concepto de trabajador ‘desechable’ que ha de capacitar constantemente en un oficio para ingresar en un puesto laboral donde emplee todo su conocimiento, pero, después de cierto tiempo de trabajo, su conocimiento se torna obsoleto y deja de ser útil para la empresa, por lo cual el trabajador es

retirado. El individuo debe capacitarse nuevamente en los nuevos oficios creados por el sistema productivo y hacerse más competitivo para estar presente en el mercado laboral, y es así como el conocimiento está en continuo cambio.

De este concepto se desprende otra de las fuertes críticas a la teoría del capital humano según Oroval (1998), más allá de ser un discurso ideológico que permite de cierto modo que los trabajadores se adapten a la situación de desempleo estructural que generan los cambios en las relaciones sociales de producción. El discurso de capital humano exagera la competencia entre individuos porque ya no se trata de trabajadores sino de individuos que tienen capital (humano, físico, financiero) y compiten en el mercado de trabajo. Por otro lado, desde la crítica de corrientes de pensamiento fundamentadas en el marxismo, las teorías de desarrollo endógeno cosifican a quienes se les da connotación de capital, en virtud de que este término implica propiedad y control de los medios de producción. El trabajador es un capitalista que, por tener capital humano, se dirige al mercado laboral y allí se autoexplota para que su capital le genere ganancia. Los trabajadores acumulan capital humano, y los empresarios capital financiero y físico, por lo que ahora todos son capitalistas, y las nuevas relaciones laborales y sociales se basan en un supuesto ficticio de igualdad. El trabajo se absorbe como capital y el salario corresponde a la productividad del empleado y no a su costo social de producción (De Almeida y Pereira).

En realidad, la noción de capital humano no es el único concepto que busca exacerbar la competencia entre los individuos. Los conceptos de *emprenderismo* y *empleabilidad*, que en el marco del discurso dominante tienen como base las *competencias laborales*, surgen también como propuesta de cohesión social ofrecida por el sistema económico a los trabajadores, propuesta que oculta la incapacidad de éste para ofrecer trabajo digno y bien remunerado, permitiendo que el Estado permanezca al margen de esta situación, ubicando a los individuos como principales culpables de sus respectivas condiciones laborales. En este sentido, los trabajadores asumen el riesgo, por lo cual se espera que éstos sean capaces de adaptarse a las nuevas demandas de mano de obra.

Las capacidades y destrezas de los trabajadores constituyen ventajas competitivas de las empresas, por lo que se hace necesario que los individuos se adapten constantemente a los cambios tecnológicos y también a “los sistemas complejos de producción, siendo capaces de trabajar en equipo y con una sed insaciable de seguir aprendiendo” (Vega, 2008). Dada la inestabilidad laboral y los nuevos contratos laborales temporales

y flexibilizados, los empresarios seleccionan a los individuos más productivos y con ciertas características que los hacen más competentes. Bajo este sentido, aparece la noción de competencias laborales.

Sobre competencias laborales, empleabilidad y emprendimiento

Las competencias laborales son definidas por Corpoeducación (2003) como “conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que, aplicadas o demostradas en situaciones del ámbito productivo, tanto en un empleo como en una unidad para la generación de ingreso por cuenta propia, se traducen en resultados efectivos que contribuyen al logro de los objetivos de la organización o negocio”. De esta manera, el trabajador que exige el mercado laboral en la actualidad debe estar preparado con bases técnicas, así como tener características y habilidades que le permitan ser más competitivo, productivo y polivalente en su desempeño: creatividad, buena comunicación, habilidad para resolver problemas, y capacidad de trabajo en grupo y toma de decisiones (Penna Dias, 2007).

Para la literatura managerial, el concepto de competencia adquiere sentido cuando se comprende que el capital más importante para las empresas es el humano; por constituir éste una ventaja competitiva de las organizaciones, las personas calificadas constituyen un peso fundamental en la producción. De tal argumento se desglosan algunos discursos que pretenden facilitar y aprovechar el desempeño del recurso humano, creando políticas que permitan mayor movilidad y flexibilidad del trabajador, lo que permite utilizar su capital hasta que se agota (cuando la persona no tiene capacidades que le permiten mejorar la productividad). Así, los trabajadores ven la necesidad de mantenerse en constante aprendizaje y adquisición de competencias, de modo que no sean desechados por el proceso de selección natural del mercado laboral.

De manera general, la *empleabilidad* se conoce como conjunto de capacidades y destrezas de los individuos para mantenerse en un empleo o conseguir una plaza vacante. Por tanto, se fomentan los incentivos en los individuos hacia una formación general y por adquirir conocimientos que permitan que se les califique como empleados polivalentes, y así ser capaces de actuar en diferentes ramas y ocupaciones en alguna actividad productiva.

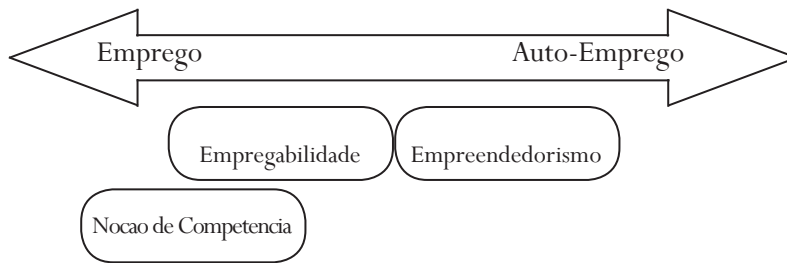
La empleabilidad es un concepto que busca reducir la participación del capital y el Estado en la aplicación de medidas que garanticen un mínimo de condiciones de supervivencia de la población, cuando las personas son sus propias responsables en la creación de estrategias para ser insertadas en el mercado de trabajo. La falta de empleo o las situaciones de desempleo se originan en la falta de preparación de las personas y sus inadecuados conocimientos según los intereses de la producción (Penna Dias, 2007), justificando que el desempleo es causado por falta de cualificación y experiencia, y no por un déficit en puestos de trabajo; en este sentido, los más pobres tienden a ver reducidas sus posibilidades de inserción laboral, reproduciéndose un círculo vicioso entre pocos recursos para educarse y poca educación para emplearse.

El concepto de *emprendimiento* se deriva del término “empresario”, definido por Shumpeter (1942) como la persona cuya función:

“[...] consiste en reformar o revolucionar el sistema de producción, explotando un invento o de una manera más general una posibilidad técnica no experimentada para producir una mercancía nueva o una mercancía antigua por un método nuevo, para abrir una nueva fuente de provisión de materias primas o una nueva salida para los productos, para reorganizar una industria, etcétera [...] Esta función no consiste, esencialmente, en realizar algo ni en crear de otro modo las condiciones que la empresa explota. Consiste en lograr realizaciones”. (p. 181).

Recientemente, el *emprendimiento* hace mención al conjunto de capacidades y habilidades necesarias que poseen los individuos para crear su propio trabajo. Dentro de las capacidades y habilidades de un emprendedor, se pueden distinguir la capacidad de percibir y aprovechar las oportunidades que brinda el mercado laboral, el reconocimiento de las debilidades de la competencia, el liderazgo, la capacidad del trabajo en grupo, y la habilidad para encontrar nuevas respuestas a las necesidades que presenta la demanda, entre otras, habilidades y destrezas que le permitan al individuo mantener y crear su propio puesto de trabajo y su propia remuneración, al mismo tiempo que genera empleo para otras personas.

Graziany Penna Dias (2007) relaciona las nociones de empleabilidad, emprendimiento y competencias, definidas anteriormente, en el siguiente diagrama:



En el esquema, el autor ilustra cómo los conceptos de empleabilidad y emprendimiento están sustentados en la noción de competencia. Para la empleabilidad, las competencias son base y sustento, en el sentido de que éstos son necesarios para satisfacer la demanda del mercado laboral, siendo los individuos capaces de mantener un empleo u ocupar un cargo disponible. Para el emprendimiento, las competencias brindan las habilidades necesarias para que las personas sean capaces de crear su propio empleo y tengan su propia remuneración.

El emprendimiento y la empleabilidad son el discurso ideológico que les permite a los trabajadores adaptarse a la situación de desempleo estructural que generan los cambios económicos descritos arriba. Tales postulados hacen parte de un discurso coherente que privilegia la competencia entre trabajadores, bajo el supuesto de que el mejoramiento en la productividad y el desarrollo económico pueden producirse mediante un proceso de formación para toda la vida. El sustento de esta propuesta se puede encontrar en la teoría del desarrollo endógeno.

Las teorías dominantes expresan la necesidad de que los individuos se incorporen y se vinculen estrechamente con sus labores productivas, bajo las amenazas de despido impuestas por las condiciones de competencia. En tal sentido, “se trata del sometimiento del trabajo al mercado, más que a la organización gestionada por el capital” (Palomino, 2000, p. 36).

Teorías y modelos de desarrollo: una mirada histórica

Al finalizar la segunda guerra mundial, ante el desajuste estructural y con el fin de estabilizar la economía mundial, los países con economías más influyentes pusieron en marcha planes de desarrollo que incorporaron las ideas keynesianas, que exaltaban la intervención estatal como mecanismo regulador de los problemas de desempleo y

precariedad laboral, a través de acciones públicas que garantizaban a los ciudadanos un mínimo de servicios que les otorgaran algún bienestar.

En la mayoría de países céntricos, las ideas keynesianas se apoyaban en un modelo de producción fordista-taylorista en que la gran industria se basaba en la organización centralizada, la parcialización y la jerarquización de los oficios, y los trabajadores operaban bajo la producción en cadena de bienes estandarizados, reconociéndose una dependencia contractual que se orientaba a proteger al trabajador (Ichiyo, 2000).

Estas ideas también fueron acogidas por los países periféricos, que, para el caso de América Latina, adoptaron las políticas de la Cepal, cuyas doctrinas se enfocaban hacia una fuerte acción estatal para permitir la industrialización de las economías emergentes, por medio de una protección comercial, mayores aranceles y políticas públicas muy enfocadas a incentivar la inversión en la pequeña y la mediana industria.

Este modelo era apoyado por las teorías de los economistas Roy Harrod y Evsey Domar, quienes a fines de los 40 desarrollaron un modelo que determina como tasa de crecimiento la oferta de trabajo. Este modelo de corte keynesiano se desarrolló en torno a una función de producción de proporciones fijas que depende de la combinación de capital y trabajo efectivo, en que el uso del capital no produce la depreciación de éste y la eficacia del trabajo suele caracterizarse por mejoras tecnológicas en la producción, por lo cual depende de las dotaciones de factores productivos, y, siendo el trabajo de crecimiento constante, la producción estriba en la cantidad de mano de obra (Fernández, 2006).

En este modelo, el equilibrio (incluyendo el mercado del factor trabajo) se determina por la igualdad entre *tasa de crecimiento natural* (tasa de crecimiento de la población y tasa de crecimiento tecnológico), *tasa de crecimiento garantizada* (tasa de crecimiento de la renta, que dejará satisfechas las inversiones empresariales) y *tasa de crecimiento efectiva*. Sin embargo, el equilibrio depende en gran medida de factores externos, independientes de la evolución del modelo (crecimiento de la población y desarrollo tecnológico), por lo que la existencia del equilibrio no se puede garantizar dentro del mismo modelo. Además, la existencia de desviaciones en el modelo no tienden a autocorregirse; al contrario, las desviaciones, con el correr del tiempo, tienden a hacerse mayores, razón por la cual la estabilidad del modelo no queda comprobada (Fernández, 2006), justificándose la intervención estatal para situar la economía en la senda de un crecimiento sostenido.

Pero a fines de los 50, la corriente neoclásica llega a influir sobre los determinantes del crecimiento, marcando el comienzo de la teoría

moderna del desarrollo económico. Como aporte muy influyente de esta época, surge el modelo de Robert Solow, basado en condiciones similares al modelo Harrod-Domar, como son: crecimiento exógeno y constante de la población y la fuerza de trabajo, ahorro como fracción fija de la renta, y producción total de la economía dependiente del capital y el trabajo.

Para que el equilibrio sea estable en el largo plazo con el pleno empleo, Solow introdujo otros supuestos al modelo, como competencia perfecta y rendimientos constantes a escala que presenta la función de producción, reconociendo rendimientos decrecientes a cada factor si se mantiene constante el otro factor. La economía llega a su estabilidad cuando la inversión por unidad de capital es igual a la tasa de crecimiento de la población; o, en palabras de Solow (1976), “por condiciones de compatibilidad de Harrod-Domar: la estabilidad es posible cuando la tasa de ahorro es igual a la razón entre la inversión y el producto”. La variable exógena es el crecimiento de la población, por lo que esta es la tasa natural de crecimiento de la economía.

Para explicar las tasas de crecimiento positivas que se presentaban en los países industrializados, Solow introdujo en el modelo el progreso tecnológico, considerado como motor y amplificador del trabajo (aumenta la eficiencia de un año-hombre de trabajo), evitando los efectos que pudieran tener en la producción si se llegaran a presentar rendimientos decrecientes. Este progreso tecnológico es bien público, exógeno a la producción, puesto que, por las condiciones planteadas en el mismo, los costos de capital y trabajo utilizan todo el producto, por lo cual no quedan recursos para invertir en innovación y desarrollo tecnológico (Pritchett, 2006).

Este modelo fue abandonado por los teóricos porque suponía un desarrollo constante de capital mediante inversión exógena, además del aumento de la población. El capital, al poseer rendimientos decrecientes y ser el tamaño de la población una limitante natural, tendía a quedarse en un punto fijo; por tanto, existía una convergencia entre países homogéneos; en esta teoría de crecimiento exógeno no se determinó cuáles son las verdaderas causas del crecimiento económico de largo plazo.

Estos discursos y teorías dominantes entran en crisis en los 70, cuando la evolución presentada por el sistema económico tiene un declive, surgiendo de nuevo un desorden monetario mundial, causado en gran medida por el déficit en la balanza de pagos de Estados Unidos debido a los gastos de la guerra de Vietnam; del mismo modo, la desaceleración de las tasas de crecimiento, el aumento de la inflación mundial, la crisis petrolera y la de la deuda de los países de Latinoamérica profundizaron el caos económico, político y social, causa de que se abandonaran las ideas keynesianas.

Las décadas siguientes del siglo XX son “la historia del dismantelamiento de la dimensión social del Estado y de la configuración de un nuevo paradigma económico que sustenta la flexibilización de las relaciones sociales de producción” (Sotelo, 2003, p. 42).

Asimismo, vale la pena recalcar el gran impulso que tuvo la tecnología a fines de los 70 con el desarrollo de un conjunto de técnicas aplicadas a la información y la comunicación que condujeron a la tecnificación de la industria, por lo cual el empleo de mano de obra se redujo, generando nuevas formas de contratación laboral.

La década de los 80 marca el comienzo de una transformación en el capitalismo, y con el surgimiento del neoliberalismo se modifican las relaciones capital-trabajo, apoyándose en: mayor liberalización del comercio mundial; reducción de obstáculos comerciales, financieros y costes de transporte; menor regulación estatal, reducción del gasto público, aumento en la movilidad de capital financiero que pone el capital financiero-especulativo como nuevo patrón de acumulación, desestimando la capacidad del sector real de impulsar la creación de riqueza.

Luego de caer el Muro de Berlín (1989), las políticas capitalistas y en especial las ideas de la escuela de Chicago se expandieron mundialmente, Latinoamérica se guió por las formulaciones del Consenso de Washington y el diseño de planes de desarrollo de las naciones más atrasadas tomó como base la Nueva Teoría de Desarrollo o Teoría del Crecimiento Endógeno (Romer, 1994; Meier 2001), rama de las teorías modernas del desarrollo económico que cree en la heterogeneidad de las tasas de crecimiento de los países. Robert Lucas y Paul Romer reconocieron que el desarrollo dependía del individuo, que por medio de mejoras en el conocimiento, salud, educación y destrezas, formula ideas que permiten combinar los recursos escasos y aumentar la productividad de los factores.

Esta teoría, al contrario de su predecesora (el modelo de desarrollo de Solow), supone que el avance tecnológico está compuesto por varias fuerzas: mejoramiento de la calidad de trabajo y la educación, explotación de las economías de escala y mejoras en la producción. Por esta razón, se introduce en el modelo de equilibrio general el capital físico, el capital humano y el progreso técnico, asumiendo que estos tienen rendimientos crecientes (competencia imperfecta), por lo que se incentiva la acumulación de capital y al fomento de innovación y tecnología (Pritchett, 2006); así, el progreso técnico y la formación de capital humano son endogenizados en la función de producción.

La Nueva Teoría del Crecimiento enfatiza en que la difusión internacional de conocimiento y tecnología les permitirá a todos los países

aprovechar las externalidades que presenta la inversión en capital humano, por lo que la libre movilidad del capital entre países acelerará la convergencia, es decir, las brechas tecnológicas se superarán y los países desarrollados y no desarrollados crecerán a la misma tasa. Lucas (1988) explica las brechas de crecimiento entre países en las diferencias de capital humano, pues, dadas las características de este capital, el individuo puede apropiárselo.

La innovación y el cambio técnico dependen de las capacidades y las destrezas de los individuos, y aumentan la productividad de los factores, generando beneficios que se esparcen a otras empresas; además, una vez obtenidos los nuevos conocimientos, éstos se pueden utilizar sin costos adicionales, ejerciendo influencia sobre el crecimiento en el corto y el largo plazo, dependiendo del peso de las externalidades.

La capacitación se ve como inversión para los trabajadores y los empleadores. El aumento de capital humano otorga recompensas a los trabajadores porque mejora la capacidad de ingreso de los empleados calificados que pueden producir más, lo cual explica el aumento del interés del individuo por escolarizarse, adquirir capacidades e invertir más en su salud.

Bibliografía

- ANTUNES, R. (2000a). *La centralidad del trabajo hoy*. En: Centro de Estudios Avanzados de la Población, papeles de Población número 25 (pp. 83-96). México: Universidad del Estado de México.
- ANTUNES, R. (2000b). *Los nuevos proletarios del mundo en el cambio de siglo*. Ponencia expuesta en el VI Encuentro de Revistas Marxistas.
- BECKER, G. (1975). *Human capital. A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. The University of Chicago Press. Midway reprint. EUA, 1983.
- BONILLA, R. (2007). “Crecimiento, empleo, seguridad social y pobreza”. En: Moreno A. *Bienestar y macroeconomía. Más allá de la retórica*. Bogotá. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Investigaciones para el Desarrollo, 2007.
- CORPOEDUCACIÓN (2003). “Competencias laborales: base para mejorar la empleabilidad de las personas” Extraído de http://www.oei.es/etp/competencias_laborales_base_mejora_empleabilidad_personas.pdf.
- DANE (2009). Boletín de Muestra Mensual Manufacturera. Marzo.
- DE ALMEIDA, P. y PEREIRA, S. *Críticas à teoria do capital humano (uma contribuição à análise de políticas públicas em educação)*. Extraído de <http://www.ufmt.br/revista/arquivo/rev15/AlmeidaPereira.html>.
- FERNÁNDEZ, A.; PAREJO, J. y RODRÍGUEZ, L. (2006) *Política Económica*. Mc.Graw-Hill. 4ª ed. Madrid.
- GLEIZES, J. (2000). *El capital humano*. Traducción castellana de *Le capital humain*. Extraído el 6 de julio de 2006 de <http://ladb.unm.edu/aux/econ/ecosoc/1997/april/fordismo.htm>.
- GORTZ, A. *Salir de la sociedad salarial*. Extraído el 2 de junio de 2009 de www.nodo50.org/dado/textosteoria/gorz.rtf.
- PENNA DIAS, GRAZIANY (2007). “Educação e Empreendedorismo. Uma ‘nova’ noção para a (con) formação humana aos interesses do capital. Estudos do Trabalho”, *Revista de RET* Año 1, N° 1, Rede de Estudos do Trabalho, 1-36.
- ICHIYO, M. (2000). “Toyostismo: Lucha de clases e innovación tecnológica en Japón”. En: En relación con “La izquierda en el umbral del siglo XXI”. Crítica del libro para entender los nuevos métodos de producción.

- KÖHLER H. Y ARTÍLES A. (2007) *Manual de la sociología del trabajo y de las relaciones laborales*. 2ª edición. Delta Publicaciones, España.
- LOVUOLO, R. (2005). “Los dogmas del saber económico convencional”. En: Giraldo César (comp. 20303). *Rescate de lo público. Poder financiero y derechos sociales*. (pp. 126-152). Colombia: Ediciones desde abajo, Academia Colombiana de Ciencias Económicas, Centro de Estudios Escuela para el Desarrollo CESDE.
- LUCAS, R. (1988). *On the mechanics of economic development*. University of Chicago. USA.
- MARTÍNEZ, O. (2000) “El mundo del trabajo en la década del 90” En *Izquierda, instituciones y lucha de clases*, Buenos Aires.
- MEIER, G. (2001). “La vieja generación de economistas del desarrollo y la nueva”. En: Meier, G. y Stiglitz, J. (Editores). *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva* (pp. 1-48). Banco Mundial, coedición con Alfa Omega Colombiana S.A. 2002.
- OIT (2006). “Cambios en el mundo del trabajo 2006”. Extraído de www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc95/index.
- OIT (2008). *Tendencias mundiales del empleo de las mujeres 2008*. Extraído de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_091227.pdf.
- OIT (2009) Logros concretos relativos al trabajo decente en Europa y Asia. El informe del Director General a la Octava Reunión Regional Europea.
- OROVAL, E. Y FERRA E. (1998). *Economía de la educación*. Ediciones Encuentro.
- PALOMINO, H. (2000). “Trabajo y teoría social: conceptos clásicos y tendencias contemporáneas”. En: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD (Editor). *Multiculturalismo y Democracia*. (pp. 13-40), 2004.
- PENNA DIAS, GRAZIANY (2007). Educação e Empreendedorismo. Uma ‘nova’ noção para a (con) formação humana aos interesses do capital. Estudos do trabalho, *Revista de RET* Año 1, N° 1, Rede de Estudos do Trabalho, 1-36.
- PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2006-2010. Estado comunitario: Desarrollo para todos.
- PRICHETT, L. (2006). Sigue la búsqueda. Tras investigar el crecimiento durante décadas, ¿qué pueden aportar los teóricos a la política económica?
- ROMER, P. (1994). “The origins of endogenous growth”. *The Journal of economic perspectives*, Vol. 8, N° 1, pp. 3-22. American Economic

- Association Stable. Extraído el 6 de octubre de 2008 de <http://www.jstor.org/stable/2138148>.
- SARMIENTO ANZOLA, L. (2007) “La rumba de la economía colombiana. Paradoja entre crecimiento y desempleo”. Miércoles 21 de febrero de 2007. Publicación en línea de Desde Abajo, la otra posición para leer.
- SOLOW, R. (1976). *La teoría del crecimiento: una exposición*. FCE, México.
- SOTELO, A. (2003). *La reestructuración del mundo del trabajo, superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo*. México: Editorial Itaca Piraña 16.
- SHUMPETER, JOSEPH A. (1996). *Capitalismo socialismo y democracia*, primer tomo. Barcelona: Ediciones Folio (versión original 1942).
- VEGA, RENÁN (2008). *Las “competencias educativas” y el darwinismo pedagógico*.
- YÁÑEZ, CÉSAR. “El capital humano y las políticas sociales en la agenda del desarrollo centrado en las personas”. Documento incluido dentro de la Biblioteca Digital de la Iniciativa Interamericana de Capital Social. Ética y Desarrollo, www.iadb.org/etica.

¿EXISTE UNA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO?

HÉCTOR-LEÓN MONCAYO S.*

*Economista, investigador. Ex director de ILSA. Actualmente miembro del equipo investigador.

Introducción

Hasta poco antes del estallido de la más reciente crisis mundial del capitalismo, la atmósfera cultural estaba cargada de optimismo. Creía constatarse el advenimiento de una nueva época, promisorio o por lo menos perdurable, que, según el énfasis específico de sus promotores o simplemente analistas, recibía diversas denominaciones: democracia de mercado, globalización, sociedad de la información, sociedad del conocimiento, posfordismo, capitalismo cognitivo y otras más. Se pueden agrupar en dos vertientes: aquellas que ponían todo el énfasis en la reducción del papel del Estado (o su desaparición) y el retorno a las leyes del mercado, y aquellas que subrayaban el carácter original, sin precedentes, de la revolución tecnológica; primeramente, la microelectrónica y la informática; en segundo lugar, la biotecnología, y finalmente la aparición de nuevas materias primas, artificiales o sintéticas.

Sin duda, esta segunda vertiente ha sido la de mayor impacto ya que toca las fibras más profundas y sensibles del pensamiento de la modernidad: el *homo sapiens*, que domina y sojuzga la naturaleza; la superioridad de la razón, que acaba por vencer las restricciones materiales; el crecimiento indefinido de la productividad; en fin, el hilo conductor del progreso. Pero en esta oportunidad la reflexión no se limitó a registrar las transformaciones del proceso productivo; esto se venía haciendo desde hacía muchos años; era preciso concluir que se trataba también de una transformación radical del conjunto de la sociedad. Este afán era enteramente explicable: pese a la virulencia de las críticas en contra de la mayor promesa del siglo XX, el “Estado Bienestar”, su derrumbe no dejaba de producir una angustiosa sensación de vacío; era indispensable construir un nuevo mito, para el cual la revolución tecnológica era un supuesto inmejorable.

Para el pensamiento crítico, el asunto no consistía en poner en duda la transformación sino en su valoración histórica, es decir, respecto de lo que conocemos como capitalismo: ¿Una nueva fase? ¿Una transición apoyada en una suerte de poscapitalismo? ¿O habrá que abandonar la propia noción de capitalismo? En este orden de ideas, tal vez lo más importante sería precisar el nuevo tipo de subjetividades sociales que brotan de esta transformación. Al parecer, también era incuestionable la transformación del mundo del trabajo; fácil es deducirlo de la revolución

tecnológica. ¿Una transformación subparadigmática o comparable a la que dio origen al trabajo asalariado?

La discusión al respecto es, sin duda, muy amplia y cargada de matices, pero no es nuestro propósito entrar en ella. El objeto de este ensayo tiene que ver con otro interrogante, acaso subsidiario pero de la mayor importancia para quienes habitamos en Latinoamérica. Dando por supuesto que ha ocurrido esta profunda transformación del mundo del trabajo, ¿es posible encontrarla en todas las regiones del planeta? Desde una perspectiva difusionista, que pudiera desprenderse de la idea misma de globalización, la respuesta puede ser afirmativa. Ya no hay barreras —se dirá— para la localización del capital, que en todos los lugares aplica las formas contemporáneas de explotación y subordinación del trabajo. Similar respuesta pudiera ofrecerse desde un enfoque de *desarrollo desigual y combinado*, aunque en este caso subrayando la heterogeneidad del mundo del trabajo. Estas respuestas, a nuestro juicio, son todavía insatisfactorias. Por eso hemos querido en estas páginas elaborar una respuesta alternativa, o cuando menos contribuir a ordenar su formulación.

El punto de partida es la noción de División Internacional del Trabajo. Su pertinencia es doble: de una parte, en tanto división, como concepto de la transformación del proceso de trabajo, y, de otra, en cuanto internacional, como uno de los principios que permiten la comprensión del mundo capitalista. La relación entre estas acepciones es un hecho pero forma parte de la discusión. ¿La nueva división, que llamamos técnica, acarrea una análoga división internacional? Hace falta, por supuesto, un eslabón intermedio: ¿Cuál es la relación entre la división técnica, o en el proceso de trabajo, y la división del trabajo en la sociedad? La noción de división internacional del trabajo, además, en su sentido de distribución geográfica de las ramas de la producción —y del trabajo—, nos permite indagar acerca de las características específicas de países como los de Latinoamérica.

Al esclarecimiento del que llamamos eslabón intermedio hemos dedicado sobre todo el primer acápite. Esta revisión puramente conceptual sirve de base para plantear, como discusión, la pertinencia de la noción de división internacional; inevitablemente, una polémica con la teoría del Comercio Internacional (segundo acápite). En efecto, como bien es sabido, la teoría económica, desde sus orígenes, intenta explicar este comercio a partir de dicha división. Pero no explica cómo se configura, justamente, nuestro objeto de interés. Es evidente que prescinde de la historia; pero también, cosa sorprendente, de la geografía. Si,

como se ha demostrado, es el movimiento incesante del capital lo que produce la división del trabajo en la sociedad capitalista, debe discernirse precisamente cómo esta división adquiere una forma territorial, geográfica. Este replanteamiento arranca en el tercer acápite y se consuma en el cuarto con la aproximación histórica. De esta última se deduce el marco teórico que servirá en adelante para el desarrollo de nuestra argumentación: la existencia de una Economía-mundo capitalista claramente jerarquizada. Se recoge, en términos generales, la categorización de áreas propuesta por I. Wallerstein: centro, semiperiferia, periferia y arena externa. En este sentido, si la noción de División Internacional del Trabajo ha de entenderse como una multiplicidad o un mapa, las distintas modalidades de esta división, incluyendo la que se denomina *fundamental*, no son otra cosa que manifestaciones de las relaciones jerárquicas que existen entre tales áreas.

Ahora bien, esta División, en su diversidad y su complejidad, como resultado histórico es también dinámica, cambiante. Por ello, el quinto acápite se detiene en la periodización para abordar el principal interrogante: ¿Existe una nueva división? Se discuten allí de manera necesariamente prolija las hipótesis planteadas por la literatura contemporánea al respecto. Sobre todo aquella que directamente vincula la división cognitiva del trabajo (la manifestación más peculiar de la actual revolución tecnológica, que pondría en primer plano el trabajo inmaterial) con una posible nueva división internacional. A partir de allí se intenta en seguida revisar algunos de los hechos más protuberantes de la historia reciente para contrastar esta hipótesis. En primer lugar, se examina el desarrollo actual del capitalismo allí donde parece haber adquirido mayor profundidad la industria productora de nueva tecnología, la región Asia-Pacífico (sexto acápite); desde luego, en su relación con Estados Unidos. A esta altura se hacía necesario detenerse en un fenómeno que se exhibe a menudo como demostración del nuevo carácter del trabajo: la extensión en todo el mundo de los llamados servicios y su peso creciente en la economía (séptimo). Su mayor participación en el comercio internacional podía, en abstracto, constituir un indicio de la nueva división internacional. Esta digresión, necesariamente conceptual, era indispensable para completar la argumentación polémica precedente y también como criterio para el análisis de la información que sirve de apoyo en la sección siguiente, la más extensa por cuanto materializa nuestro interés primordial. Se trata del análisis de la reinserción de América Latina en el mercado mundial.

La conclusión, como era de esperarse, pone de manifiesto la respuesta que se ha construido en el curso de la reflexión. A manera de

síntesis, América Latina aparece ubicada en la actual división fundamental del trabajo en el plano mundial. De allí se deduce, por implicación, cuál es la naturaleza del mundo del trabajo en esta región.

I. Las premisas

La noción de división internacional del trabajo es tan antigua como reiterada; tan obvia como controvertible. En principio, se trata tan solo de división del trabajo, es decir, repartición del trabajo en diferentes actividades, aplicable tanto a una fábrica como a la sociedad en el sentido de diferenciación de ramas de la producción. Se estaría hablando entonces de una extensión del concepto: repartición del trabajo entre países, identificable correlativamente con una asignación diferencial de ramas productivas; especialización de los países, como se suele denominar. En ese sentido, es sólo por cierta fidelidad a la economía política clásica, centrada en el valor-trabajo, como se verá más adelante, que se sigue hablando de división del trabajo y no simplemente de la producción.

Interesa, sin embargo, ante todo, como principio de explicación del comercio internacional y más exactamente del patrón que éste adquiere en un momento dado. Aunque parece obvio que, a la vez, este comercio habrá de incidir recíprocamente, reforzando, pero también transformando, la División Internacional del Trabajo. Se habla entonces de una realidad dinámica o, como se tratará de explicar aquí, de naturaleza histórica. Nuestro propósito es justamente tratar de indagar en la actual configuración geográfica del capitalismo mundial. No obstante, será necesario en esta parte hacernos cargo, aunque sea rápidamente, de algunos de los debates que suscita el referido enfoque antes de abordar el objetivo que consideramos fundamental para examinar las transformaciones del mundo del trabajo.

Algunas precisiones conceptuales

Es común atribuir esta sencilla categoría de división del trabajo, entendida como repartición o distribución de tareas, a un clásico, A. Smith, de cuya obra más conocida se recuerda siempre la famosa ilustración del taller de manufactura de alfileres (Smith, 1776, 1997). No es tan seguro que esa contribución haya sido del todo original, como

tampoco la consecuencia que él mismo se esfuerza por explicar detalladamente acerca de la enorme potenciación de la facultad productiva del trabajo que de tal división o repartición se deriva. Pero no importa. Lo interesante del asunto consiste más bien en que Smith, en ese punto, no pretende analizar el taller manufacturero sino, en sentido estricto, ilustrar; ilustrar sobre una cuestión mucho más amplia, aquella que, utilizando la misma categoría, denomina división del trabajo en la sociedad; división o repartición en múltiples oficios y productos que se complementan en una maravillosa forma de cooperación de la que análogamente se desprende la opulencia de la civilización moderna; consecuencia que, gracias a su ejemplo, no precisa demostrar.

“Por consiguiente, estas diez personas podían hacer cada día en conjunto más de cuarenta y ocho mil alfileres [...] En cambio, si cada uno hubiera trabajado separada e independientemente, y ninguno hubiera sido adiestrado en esa clase de tarea, es seguro que no hubiera podido hacer veinte, o tal vez ni un solo alfiler al día [...] tal vez ni la cuatromilochocientosava parte de lo que son capaces de confeccionar en la actualidad gracias a la división y combinación de las diferentes operaciones en forma conveniente” (Smith, 1776, 1997, p. 9).

Una vez establecido este postulado –los beneficios de la división del trabajo–, que es en realidad el punto de partida de toda su obra, aborda el que desde entonces será tema central de la teoría económica: el intercambio.

En efecto, no lo señala de manera explícita pero es claro que no podía ignorar la diferencia crucial entre la ilustración y lo ilustrado. Mientras en el taller manufacturero la división de tareas tiene como objetivo la complementación para arribar a un producto final, en la sociedad se convierte en una forma de producir buena parte de los productos necesarios para su reproducción, lo cual, sólo en los hechos, se convierte en una complementación. Dicho en forma coloquial: yo tengo en exceso aquello que tú necesitas, en tanto que a ti te sobra el producto que a mí me falta. La idea del intercambio, extraña al taller, se cuele entonces como un supuesto. Pero hay algo más importante: mientras en el taller manufacturero la división del trabajo se consigue mediante una decisión consciente –autoritaria, para ser más exactos–, en la sociedad es resultado de un proceso histórico espontáneo; ningún sujeto ha propuesto semejante cooperación y sin embargo existe. La solución que encuentra Smith es la propensión intrínseca

del ser humano al intercambio, propensión que encuentra su sustento en el egoísmo, también propio del ser humano. De este modo, la división del trabajo en la sociedad, que hace posible, aunque no forzoso, el intercambio, se convierte en un resultado de este último¹.

Sin duda, no fueron pocos los pensadores que después, entre el siglo XVIII y principios del XIX, abordaron estos temas, pero fue Marx quien explícitamente se hizo cargo de la discusión que implicaba borrar la diferencia mencionada entre el taller y la sociedad. Curiosamente comienza, al igual que sus predecesores, utilizando la misma categoría, de modo que la diferencia, desde el punto de vista de la lógica, se da entre lo general, lo particular y lo concreto:

“Si nos fijamos en el trabajo mismo, podemos considerar la división de la producción social en sus grandes sectores, la agricultura, la industria, etcétera, como división del trabajo en general, la clasificación de estos sectores de producción en categorías y subcategorías como división del trabajo en particular, y la división del trabajo establecida dentro de un taller como división del trabajo en el caso concreto” (Marx, 1975, t. I. 285).

Esta presentación filosófica de la cuestión resulta sorprendente en la medida en que la utilización de la misma categoría puede reiterar la clásica confusión. Se explica probablemente porque, como se verá en seguida, está interesado en subrayar las relaciones que se dan, en el capitalismo, entre estas sucesivas formas de la división del trabajo. No obstante, al mismo tiempo, se preocupa por separar la noción de intercambio como una realidad aparte. Es claro que la diferencia sustancial consiste en que los resultados de la división del trabajo en el interior de la manufactura no son mercancías, como sí ocurre con los resultados de la repartición del trabajo que se presenta en la sociedad². Smith ignora deliberadamente esta sencilla constatación que le hubiera llevado a una

¹ Cabe en este punto una observación. Poco a poco, los economistas decidieron olvidar la discutible hipótesis de la propensión al intercambio como causa de la división social del trabajo; no obstante, se ha conservado el hilo de la argumentación en lo que se refiere a atribuirle al intercambio las virtudes de la división del trabajo, confusión que sigue haciendo las delicias de la corriente neoliberal, que no ha dudado en convertir a Smith en padre de la religión del mercado.

² Más adelante lo desarrolla. “¿Pero qué es lo que enlaza los trabajos independientes del ganadero, el curtidor y el zapatero? El hecho de que sus productos respectivos tengan la consideración de mercancías. ¿Qué caracteriza, en cambio, a la división manufacturera del trabajo? El hecho de que el obrero parcial no produce mercancías. Lo que se convierte en mercancía es el producto común de todos ellos” (Marx, 1975, 289).

indeseada conclusión: la mejor, la más apropiada división del trabajo, la de la manufactura, no proviene de propensión alguna al intercambio.

Sin embargo, Marx no cree tampoco que, en la división social del trabajo, el carácter de mercancías de sus resultados haya sido el objetivo o el motor primigenio de la división. Es la diversidad proporcionada por la naturaleza (incluidas las diferencias fisiológicas de los seres humanos) lo que sugiere y facilita en las comunidades esta división, con propósitos de cooperación y solidaridad. El intercambio viene después, aunque se reconoce que se convierte en un poderoso acicate para la misma:

“Estas diferencias naturales son las que, al entrar en contacto unas comunidades con otras, determinan el intercambio de los productos respectivos y, por tanto, la transformación de estos productos en mercancías. No es el cambio lo que crea la diferencia entre las varias órbitas de producción; lo que hace el cambio es relacionar estas órbitas distintas las unas de las otras; convirtiéndolas así en ramas de una producción global de la sociedad unidas por lazos más o menos estrechos de interdependencia” (Marx, 1975, t. I. 286).

Lo anterior deja en claro que no hay propensión al intercambio que pudiera considerarse como causa, pero además tiene una implicación muy profunda en la elaboración de la crítica marxista del capitalismo. En esta sociedad, la única forma de integración (cohesión social, pudiera decirse) es aquella que proporciona el mercado (interdependencia). Con todos los rasgos anárquicos de una dinámica basada en el tanteo; en un permanente juego de prueba y error. Marx no sólo invierte el orden de causalidad propuesto por Smith sino que asimismo transforma la celebración de las virtudes del mercado en una crítica del mismo. Por lo pronto, para los propósitos de este ensayo que se ocupa del llamado “comercio internacional”, conviene retener solamente dos elementos fundamentales, estrechamente interrelacionados:

a) La división del trabajo en la sociedad es un proceso histórico de larga duración, de ninguna manera unidireccional, en el que ciertamente incide el intercambio pero no solamente éste sino también factores naturales, culturales, políticos y militares, entre otros. De donde se deduce que hay diferentes formas de división que tienen su propia explicación histórica. Queda resuelto el enigma de una cooperación que, en apariencia, ningún sujeto se propuso conscientemente.

b) La incidencia del intercambio se materializa al principio, y en cierto modo en una relación de exterioridad (unas comunidades con otras). Por ello, no necesita plantearse rigurosamente el asunto de la equivalencia. Es más: muchas veces ni siquiera se trata de intercambio en sentido estricto; el saqueo y diversas formas de tributo debieron probablemente jugar un papel de gran importancia. Es la formación de unidades mayores (territorial, social y políticamente) lo que convirtió el intercambio —el comercio— en algo ‘interior’³.

La división social del trabajo en el capitalismo

No es el capitalismo, por supuesto, lo que introduce las relaciones de intercambio en la sociedad, pero su aparición y su desarrollo sí da lugar a profundas transformaciones en la organización social de la producción, desde entonces articulada por tal intercambio, y sólo por éste. La más importante de estas transformaciones es obviamente la colocación de lo que llamamos industria (actividades en que el trabajo opera sobre materias primas para obtener un objeto útil) en el centro de la producción social. Significa la subordinación de la agricultura, la ganadería y las actividades extractivas, desde el punto de vista material y también en el plano cultural. Uno de los objetivos de la economía política clásica es precisamente resaltar el trabajo como verdadera fuente de la riqueza (y el valor), en contra de los fisiócratas. El progresivo alejamiento de la naturaleza es, por cierto, uno de los mitos más preciados de la modernidad: un ser humano triunfante que depende cada vez menos de los condicionamientos naturales. Por eso, al acuñar, ya en el siglo XX, la clasificación en sectores primario, secundario y terciario, no deja de introducirse cierto sentido de jerarquía. La ‘modernización’ consistirá en el traslado de porciones cada vez más grandes del trabajo de las actividades primarias a las secundarias, y de allí a las terciarias. La historia del capitalismo puede leerse en cierto modo como la historia de esta pretensión; no siempre, y cada vez menos, coronada por el éxito. No es el caso detenernos aquí en el largo período que circunscribe

³ Como se sabe, para Smith, reconociendo en cierta forma lo anterior, *el grado de división del trabajo en la sociedad está determinado por la extensión del mercado*. Desde luego, como bien lo aclara Marx, no se trata simplemente de extensión en sentido espacial sino de la magnitud y sobre todo de la densidad de la población que a la vez depende de la dotación y la calidad de los medios de comunicación y de transporte. En todo caso, parece ser admitido por la mayoría de los historiadores que el comercio “exterior” precede —y, durante mucho tiempo, predomina— al “interior”. Por supuesto, siempre que se especifiquen en su relatividad histórica las nociones de “exterior” e “interior”.

la transición hacia el capitalismo, pero vale la pena subrayar que, desde el principio, se planteó como una dificultad el balance o el equilibrio entre las ramas primarias y las secundarias. Originalmente, entre agricultura e industria o, mejor, entre el campo y la ciudad.

Una vez aceptado que el intercambio —el mercado— es un fenómeno histórico aparte, es necesario reconocer que, ya generalizado, en la forma de producción capitalista de mercancías, redefine la división social del trabajo en el sentido de distribución capitalista del trabajo de la sociedad en diferentes ramas de la producción. Es ahí donde Marx (1975; t. III) introduce la noción de competencia (conurrencia) y reconoce la importancia de la relación oferta-demanda, ya que la cantidad de trabajo asignada a la producción de cierta clase de mercancías debe arrojar la cantidad de ellas que satisface la necesidad expresada por la sociedad. Y no hay, a priori, razón alguna para que se dé esta coincidencia. Es lo que en el lenguaje neoclásico de la teoría económica llamamos la determinación del equilibrio a través de la oferta y la demanda. Esta competencia, desde luego, también opera dentro de una misma rama de la producción.

El supuesto de gran número de productores (empresas) y compradores es fundamental para entender cómo el valor (precio) de un producto se ajusta alrededor de lo que corresponde al tiempo de trabajo socialmente necesario. El proceso nunca será estable. Al contrario, la propia competencia impulsa a cada productor a modificarlo, siendo el mayor acicate para el desarrollo de las fuerzas productivas. Cada una de las empresas participantes se esforzará por conseguir un nivel tecnológico que le permita obtener su producto por debajo del tiempo socialmente necesario en ese momento. Cuando esto ocurre, las demás estarán obligadas a ubicarse al mismo nivel. De acuerdo con las condiciones de ese mercado específico, el ‘ajuste’ puede ser lento o rápido, e implicar numerosas ruinas o ser fácilmente asimilable por todas; y puede conducir a una nueva situación en que el precio es en general más bajo o a una segmentación del mercado con diferencia de precios o a que se mantenga el precio alto, lo cual significa una ganancia extraordinaria para quien posee la ventaja. Este es el comienzo de un proceso de monopolización más o menos irreversible, que depende de la existencia o inexistencia de ‘barreras’⁴.

⁴ Aquí no se ha contemplado el caso, en realidad frecuente, de empresas que cuentan con ventajas naturales, por ejemplo, el acceso a materias primas o la proximidad del mercado, que le permiten mantener una ganancia extraordinaria. De todas maneras, esta consideración tiene una importancia crucial, incluso para el análisis del comercio internacional. En efecto, entre las ‘barreras’ bien puede considerarse las que se refieren a la distancia y las dificultades de

Cualquiera que sea el caso, lo importante por ahora es reconocer que en cada rama hay una dinámica propia y permanente. Pero regresemos a nuestro tema principal. Pues, bien, en un momento dado es posible que la producción de determinada rama esté por encima o por debajo de la demanda, con lo cual los valores (o precios) en el mercado estarán por debajo o por encima, respectivamente, del que indique, en cierto estado de la técnica, el trabajo socialmente necesario para producirla. Significa entonces que se ha asignado erróneamente la cantidad de trabajo para esa rama, lo que debe ser corregido por el mercado, transfiriéndolo a otra rama o desde otra rama, según el caso. Tal es, en principio, el mecanismo mediante el cual se distribuye (se divide) el trabajo en la sociedad.

Ahora bien, en el escenario concreto de la concurrencia, donde operan la oferta y la demanda, las desviaciones de que se ha estado hablando no se calculan respecto al valor sino respecto al precio de producción, es decir, aquel que garantiza la tasa media de ganancia, que puede ser mayor o menor. Ello equivale a decir que, ante un desequilibrio como el descrito, la competencia se presenta es entre los capitales; fluyen hacia donde la tasa de ganancia es mayor y huyen cuando es menor, hasta que se registra una nivelación de esa tasa en su promedio. Y sólo como resultado de esta migración incesante de los capitales, se transfiere el trabajo de unas ramas de producción a otras. Desde luego, como lo señala Marx (*ibíd.*, t. III, pp. 194-201), esto supone la libre movilidad tanto del capital como del trabajo⁵. De aquí ha de desprenderse un tercer corolario:

a) Una vez establecido el mercado como principio de organización de la producción capitalista de mercancías, la división del trabajo en la sociedad sólo puede entenderse como resultado de un proceso de ajuste o de consecución del equilibrio. Al menos en un sentido cuantitativo. Como se verá más adelante, esta consideración es fundamental para la comprensión de la teoría del comercio internacional.

transporte. Existen por ello monopolios puramente locales. Si esto se aplica a un país, con mayor razón entre varios países. En realidad, la competencia opera en un espacio y un tiempo determinados; estas no son variables exógenas, como pretende la teoría pura.

⁵ Esta asignación del trabajo a diferentes ramas, de acuerdo con la demanda que parece un proceso automático gracias a la competencia, plantea numerosos problemas para la reproducción ampliada del modo de producción capitalista, uno de los cuales es el de la proporcionalidad adecuada entre dichas ramas. ¿Existe una clave para interpretar la evolución y la dinámica diferencial de la demanda? De acuerdo con la llamada Ley de Engel, según la cual a partir de cierto momento la demanda por alimentos sería prácticamente inelástica, se ha llegado a la idea de una supuesta tendencia a la saturación progresiva de los sectores primario y secundario, y por tanto a un desplazamiento concomitante (en el mismo orden) del trabajo.

Los actores en el escenario del mercado

A esta altura es preciso retomar una discusión planteada al principio. La llamada anarquía del mercado no es simple caos, puesto que sigue ciertas leyes (es en este sentido como se habla de “ley del valor”) pero tampoco carece de autoridad. Como hemos visto, cuando se alude a la asignación de porciones de trabajo social a diferentes ramas, en realidad se trata de asignación de capitales individuales. En este sentido no es un fenómeno del todo ‘impersonal’ y, aunque cada uno de ellos es objeto de la concurrencia como una coerción ‘exterior’, conserva un poder de decisión del cual carece el trabajo. Este es un punto que particularmente le interesaba a Marx. En un texto anterior, puede leerse:

“Mientras en el interior del taller moderno la división del trabajo se halla minuciosamente reglamentada por la autoridad del empresario, la sociedad moderna no tiene otra regla ni otra autoridad para distribuir el trabajo que la libre competencia” (Marx, 1847; 1999, p. 150).

Aparentemente, es una perversa disyuntiva. Dadas las virtudes de la división del trabajo, pareciera preferir el despotismo. En sus propias palabras, “la sociedad mejor organizada para la producción de riquezas sería incontestablemente la que sólo tuviera un empresario jefe” (*id.*). En cambio, si se quiere la libertad, habrá que sacrificar toda organización consciente de la producción social⁶. Se trata de una ironía forzada por la polémica. Obsérvese que más adelante arriesga la siguiente hipótesis: históricamente, mientras mayor es la imposición de la autoridad en la organización social, como en el feudalismo, menor es la división del trabajo en el interior del taller, y viceversa. Sin embargo, ya vimos que no ignora la diferencia sustancial entre los dos procesos. No cabe hipótesis semejante. Lo que pretende es mostrar que su adversario, J. Proudhon, tan radical partidario de la libertad como era, y por exaltar el artesanado, termina añorando el mundo medieval.

Pero tampoco en las sociedades feudales la división social del trabajo corresponde a un propósito global deliberado. La aparente disyuntiva se remite exclusivamente a la sociedad moderna. Pero, ¿cree sinceramente que la competencia es ausencia de imposición autoritaria? No

⁶ Sobra recordar que este razonamiento –planeación vs. anarquía– fue lo que justificó el tipo de socialismo experimentado en el siglo XX. Pero no vamos a detenernos en este punto pese a su importancia.

fuera coherente. Toda la obra de Marx está encaminada precisamente a desenmascarar la noción de libertad que promueve la civilización burguesa. La libertad del capital significa el más extremo, aunque sofisticado, despotismo sobre el trabajo; en general, sobre los seres humanos. Se trata, por el contrario, de una refutación del liberalismo. No hay “mano invisible” que organice la sociedad conforme a las genuinas necesidades de la especie. La “libre competencia” esconde una nueva tiranía, la del capital. La “libre competencia” está, por lo demás, muy lejos de significar lo que sugiere la palabra libertad. Cabe aquí retomar la presentación que hacíamos antes acerca de los ‘equilibrios’. La competencia establece unas reglas para determinar precios y cantidades pero no garantiza la existencia de muchos productores; por el contrario, obliga a sacar ventaja, mediante el cambio tecnológico, del necesario incremento en el capital invertido, y privilegia a los exitosos. La concentración no es tan solo una posibilidad; es una tendencia inherente al proceso de acumulación. Conduce incluso a la centralización de los capitales y asimismo a la formación de centros de decisión que cubren no una sino varias ramas de la actividad económica. Se habla entonces de una competencia monopólica u oligopólica. En síntesis, sí existe una competencia pero entre capitales, a la manera de una confrontación (guerra o juego) en la cual el resultado está determinado por la correlación de fuerzas.

De ahí se deduce una nueva conclusión del todo indispensable para entender con mayor profundidad lo establecido por la anterior.

a) En realidad, en el capitalismo, la división del trabajo en la sociedad resulta de la imposición del capital. No importa que sus fracciones individuales se enfrenten en la competencia. La noción de equilibrio no puede ocultar el hecho de que existen estrategias empresariales. Y éstas son más importantes cuanto más imperfecta sea la competencia. Son decisivas, como es obvio, en condiciones de monopolio. La división del trabajo en la sociedad se convierte en algo contingente e inestable, manipulado hasta cierto punto por las propias empresas. Como se verá a lo largo de este ensayo, esto es lo que predomina en el comercio internacional, en contra de lo supuesto por la teoría.

De la sociedad capitalista a la fábrica, y viceversa

Dicho lo anterior, podemos volver sobre las relaciones entre la división del trabajo en la sociedad y la que se da en la manufactura. Como se

acaba de señalar, a pesar de las analogías, lo cierto es que la manufactura, con su particular división del trabajo, tiene su propia historia y no puede decirse que ella ‘copie’ a la sociedad, como tampoco a la inversa. Pero al mismo tiempo, en la medida en que la manufactura constituye el punto de partida del régimen capitalista de producción, las relaciones que establece con el conjunto de la producción social se convierten también en el punto de partida de la transformación que va a operarse, incluso en escala mundial.

Para empezar, se debe recordar que la fuerza productiva del trabajo colectivo, de la cooperación y aun de la división del trabajo, era algo conocido por la humanidad desde tiempos inmemoriales. Baste mencionar, a título de ejemplo, las grandes obras de la Antigüedad realizadas con trabajo esclavo. Pero sólo a partir de la conversión en mercancías de ciertos productos de la división del trabajo en la sociedad, es decir, de la necesidad de obtener deliberadamente un excedente, se justifica agrupar a los trabajadores bajo una misma dirección y proceder a la división de las tareas entre ellos. Este tipo de agrupamiento, la manufactura, por otra parte, sólo es posible cuando el capital se encarga de hacerlo. Su aparición, a la vez, incide sobre la división del trabajo en la sociedad. Marx lo plantea de la manera siguiente:

“Como la producción y la circulación de mercancías son premisa de todo régimen capitalista de producción, la división manufacturera del trabajo requiere que la división del trabajo dentro de la sociedad haya alcanzado cierto grado de madurez. A la vez, la división del trabajo en la manufactura repercute en la división del trabajo dentro de la sociedad, y la impulsa y multiplica. Al diferenciarse los instrumentos de trabajo, se diferencian cada vez más las industrias que los producen. Tan pronto como el régimen manufacturero se adueña de una industria que venía siendo explotada en unión de otras, como rama principal o accesoria, y por el mismo productor, las industrias hasta entonces englobadas se disocian, y cada una de ellas adquiere su autonomía propia. Y si se adueña de una fase especial de producción de una mercancía, las que hasta allí eran otras tantas fases de un mismo proceso de producción se convierten en ramas industriales independientes” (Marx, 1975, t. I, 287).

La relación entre una y otra debe plantearse, pues, como una relación bidireccional. De hecho, históricamente, la manufactura puede resultar de un agrupamiento de oficios antes separados, así como de la subdivisión, en varios componentes y sucesivas etapas, de uno de

ellos, una vez subordinado por el capital. Además, puede decirse que se trata de una relación inestable. El agrupamiento en una manufactura y el surgimiento de nuevas ramas de la producción a partir de la misma permanecen siempre como posibilidad. Todo depende del movimiento del capital, dadas las condiciones específicas del mercado. Desde luego, la base manufacturera es demasiado estrecha como para permitir el despliegue completo de estas posibilidades.

En efecto, al llegar a cierto punto del desarrollo del capitalismo aparece la gran industria, la cual supone, como es bien sabido, una transformación radical de los instrumentos del trabajo que dejan de ser herramientas para convertirse en piezas de un mecanismo, la máquina: una radical transformación del proceso de producción. El obrero ya no actúa directamente con la herramienta sobre el objeto-trabajado sino que se limita a servir como fuerza motriz de la máquina. Incluso, su función motriz puede ser reemplazada por fuerzas naturales, con lo cual se convierte en simple apéndice. Con la introducción del sistema de maquinarias, el propio proceso de producción se convierte, en todas sus fases, en un proceso objetivo, o sea, independiente de las decisiones de quienes trabajan. Esto significa de por sí una redefinición de la división del trabajo, como se verá en seguida, pero en primer lugar una transformación sin precedentes del conjunto del sistema productivo: el surgimiento de una industria específica para la producción de máquinas —y de máquinas que sirven para producir máquinas, una rama especial que produce los medios de producción que habrán de convertirse en la encarnación por excelencia del capital, en la forma de capital fijo⁷. La generalización de la gran industria, a la vez, trae como consecuencia la transformación del conjunto de la circulación (de bienes y de capitales) y el consumo. Esto incluye la aparición de nuevos y más eficientes medios de transporte y comunicación, otras tantas ramas de la producción o de la asignación del capital y el trabajo⁸.

Ahora bien, como se dijo, la gran industria recoge los resultados de la división manufacturera del trabajo pero altera sustancialmente

⁷ Como se sabe, Marx, al tratar de la reproducción (simple y ampliada), clasifica las ramas en sectores cualitativamente diferentes por su función en tal reproducción. Uno de ellos es el encargado de producir los “bienes de capital”. Se entenderá la complejidad del problema de la proporcionalidad mencionado antes. Por cierto, esta diferencia esencial hace que la división del trabajo aplicada a los países deje de ser un asunto de simple y neutral distribución de las ramas.

⁸ De hecho, la famosa “revolución industrial” se asocia más frecuentemente con el ferrocarril que con cualquier otro invento. Pero además ha seguido siendo el ámbito donde las transformaciones parecen más importantes y confirman el “progreso”. Hoy es la revolución de la electrónica y la informática.

sus principios. En la manufactura, si bien el proceso de trabajo se ha subdividido en múltiples operaciones simples y parciales, cada una de ellas sigue siendo una operación manual que supone cierto talento natural y cierta pericia por parte del obrero. En la gran industria, por el contrario, estas operaciones simples y parciales se adecuan y sirven al funcionamiento de la máquina y para realizarlas no se requiere pericia; los obreros son perfectamente intercambiables. Esto conlleva dos aspectos de la mayor importancia.

La primera tiene que ver con el gran supuesto de la división o separación de las tareas de concepción y ejecución, es decir, de la división entre trabajo intelectual y trabajo manual. Está en la base de la manufactura, aunque no plenamente desarrollada aún. Pudiera remitirse a otro enfoque de la división del trabajo en la sociedad o división social del trabajo, puesto que no se trata ya de la asignación del trabajo a diferentes ramas sino del hecho de que una enorme proporción del trabajo de la sociedad consiste en una actividad ciega, repetitiva y por tanto embrutecedora. Un trabajo individual, inconsciente de sus fines, que, sin embargo, se materializa como resultado colectivo en un producto que le es ajeno en todos los sentidos⁹. Siendo el sistema de fábricas lo esencial del capitalismo, es evidente que representa una colosal transformación social. Ha surgido una nueva clase, la clase obrera, que se caracteriza, como se sabe, por carecer de los medios de producción, pero también por otra razón: al igual que en la manufactura, trabaja colectivamente, pero además ha sido expropiada del saber. Sin duda, esta gran transformación social merece un análisis más a fondo pero, por el momento y para los propósitos de esta reflexión, nos limitaremos a un solo aspecto¹⁰, aquel que tiene relación directa con la división del trabajo en la sociedad. En efecto, es este

⁹ Esta es la importancia del problema planteado por Proudhon, que tan airoso rechazara entonces Marx aunque después habría de tomarlo en serio. El error de Proudhon consiste en que lo atribuía exclusivamente a la especialización y de ahí la impropia analogía con la división del trabajo en la sociedad. Esta degradación en gran escala del ser humano sólo se verifica a plenitud con el tipo de división impuesto por la máquina, esto es, por la gran industria.

¹⁰ La división entre trabajo manual y trabajo intelectual es desde luego de carácter social. Por eso, algunos llegan a diferenciar la *división del trabajo en la sociedad* como división en ramas, de ésta que sería una *división social*, es decir, en clases sociales. Sin embargo, este recurso nominalista, fuera de inútil, introduce una confusión adicional. Ya Marx se cuidaba de advertir que el capital no es tal porque asuma las funciones de dirección y concepción sino a la inversa: detenta esas funciones por ser capital. Y señalaba asimismo que la mayoría de los capitalistas era completamente ignorante en materia de tecnologías. El capital, es cierto, se apropia del desarrollo científico, tanto como las fuerzas de la naturaleza, “gratuitamente”, según sus palabras, pero tal apropiación es un proceso histórico mucho más complejo. Hay que indagar, por lo demás, en las formas específicas de subordinación capitalista del trabajo intelectual. Pero esto es capítulo aparte.

carácter de ‘intercambiables’ que tienen los obreros en la gran industria lo que le permite al capital movilizarlos fácilmente, de una operación a otra o de una empresa a otra, y además de una rama de la producción a otra. De ahí la posibilidad de contar con los mecanismos de ajuste y búsqueda de equilibrio, tan importantes para el establecimiento de una división del trabajo en la sociedad, tal como se mencionó anteriormente.

La segunda implicación se refiere a la naturaleza del proceso de producción capitalista, que, como se sabe, es un proceso ante todo de producción de plusvalía, de valorización del capital. En las condiciones de la gran industria, el valor de uso, como objetivo y resultado de la producción, queda por completo subordinado a la pretensión de ofrecer una mercancía. La propia noción de producto escapa a toda definición natural o material. Es producto lo que se quiere que sea, con la única condición de que ‘salga’ al mercado. Al mismo tiempo, se hace cada vez más estrecha la interrelación entre las fábricas, con su propia división del trabajo y las ramas de la división del trabajo en la sociedad.

“Al revolucionarse el régimen de producción en una rama industrial, ésta arrastra consigo a las otras. Esto que decimos se refiere principalmente a aquellas ramas industriales que, aunque aisladas por la división social del trabajo, que hace que cada una de ellas produzca una mercancía independiente, aparecen sin embargo entrelazadas como otras tantas fases de un proceso general” (Marx, 1975, t. I. 313).

Tenemos, pues, en el capitalismo, una organización social de la producción que presenta un doble carácter. De una parte, aparece como un gran proceso único en el cual, como se acaba de señalar, las diferentes ramas son apenas fases del mismo, y, de otra, como un mecanismo de múltiples compartimientos entre los cuales, de modo contingente, se interponen mercancías definidas convencionalmente como los únicos lazos que garantizan su cohesión. De nuevo, para los propósitos de este ensayo, conviene retener sobre todo una conclusión, la quinta:

a) Se refiere a la posibilidad de que fases del proceso productivo se conviertan en otras tantas ramas de la producción social, es decir, en otros espacios de la valorización del capital. La coerción y la oportunidad del mercado están siempre presentes en la fábrica; allí donde se supone que, al margen del mercado, la fuerza de trabajo crea más valor del que se le paga de puertas para afuera. La frontera entre lo

mercantil y lo no mercantil se hace borrosa. Incluso es factible que las fases mismas del proceso productivo, habiendo sido independientes retornen a la rama industrial original.

Como se verá más adelante, en esta posibilidad reside el secreto de la extrema complejidad de la división del trabajo en la sociedad contemporánea y de la ampliación del comercio (incluso internacional) de bienes intermedios y semiterminados. Este comercio puede no ser abierto puesto que, como se dijo, la figura predominante ya no son las antiguas empresas sino la gran corporación, multinacional o transnacional. En ese sentido, se habla de comercio intrafirma, que incluye diversas modalidades de subcontratación y cuya particularidad consiste en que hay de antemano un pacto de compraventa. Al mismo tiempo, explica la proliferación, tan comentada hoy día, de ramas de producción de *servicios* que no son otra cosa que fases del proceso de trabajo que no se materializan en un producto pero que, previamente aisladas, bajo el mando de otro capital (formal o realmente diferente), se aplican al proceso productivo en la fábrica original, igualmente como uso o consumo del trabajo, pero en este caso mediante un contrato con la empresa proveedora.

II. La teoría del comercio internacional

Si en general todo intercambio de mercancías, es decir, todo comercio, se explica por la existencia de una división del trabajo en la sociedad, será lógico deducir que el comercio internacional se explica simplemente por una división del trabajo, en este caso internacional. Sin embargo, hay una teoría específica del comercio internacional. A esta altura es ya difícil convenir en que tal teoría sea apenas una aplicación particular de la teoría económica general o, peor aún, la extensión (o apertura) de un modelo que en su abstracción es originalmente 'cerrado', como se sostiene en los libros escolares. Hay un conjunto de problemas que merece un análisis particular. Pero tampoco basta asumir que el trabajo se distribuye en ramas de producción diferentes, de acuerdo con las diversas naciones, porque será preciso explicar a la vez cuál es la causa de esa distribución. Este último es, por cierto, el objetivo principal de nuestra indagación. Por tanto, no es de extrañar que todas las escuelas de pensamiento se detengan en este punto. Por eso hemos decidido desarrollar el tema a partir de una reflexión crítica sobre la teoría del comercio internacional.

Para comenzar, es bueno dejar sentado que, desde el punto de vista histórico, la existencia de economías nacionales no es un punto de partida sino de llegada, de un proceso que arranca, como es sabido, con las monarquías absolutas del siglo XVII pero que asume su verdadera forma en el XIX y culmina con la descolonización, en la segunda mitad del XX. Por tanto, carece de sentido tomar como punto de partida una división entre naciones y mucho menos un mercado internacional. Aquí es preciso recordar que la división del trabajo en la sociedad precede a la formación del mercado, división que, como posibilidad de intercambio, a menudo se da entre comunidades diferentes que suelen encontrarse apartadas geográficamente. Se puede concluir entonces que la división social del trabajo, aquella que cuenta para el intercambio, comienza por ser al mismo tiempo división territorial del trabajo. Pero esto nada tiene que ver con naciones. Ya Marx hablaba, por ejemplo, de división territorial del trabajo, refiriéndose a regiones y sin aludir a naciones aunque sí a imperios y al mercado mundial. Sólo con la aparición de los Estados nacionales tiene sentido hablar de mercados internos o domésticos, y, por consiguiente, de mercado entre naciones. Es más: una de las tareas de tales Estados será precisamente, desde el principio, la formación de esos mercados interiores, como uno de sus atributos más preciados. Sólo entonces la división territorial del trabajo puede adquirir el carácter de división *internacional* del trabajo.

De acuerdo con lo anterior, cuando entra en consideración lo internacional ya se ha desarrollado la división social del trabajo, incluso en escala mundial. Sin embargo, cabe reiterar que la posible precedencia de la división territorial del trabajo sobre cualquier otra forma de división en la sociedad sugiere interesantes y promisorios caminos de investigación. Para Marx, aparte de la llamada división sexual del trabajo, por lo demás ampliamente controvertida, la primera forma está en la separación entre campo y ciudad¹¹. Es evidente que hay aquí un principio de separación espacial aunque, se sabe, por mucho tiempo importantes formas artesanales hicieron parte de la propia economía campesina. Luego, al hablar de la división territorial, introduce incluso consideraciones de la que hoy llamáramos teoría de la localización, aunque en general subsume la separación espacial en la separación entre comunidades. Como se verá en seguida, esto es fundamental para abordar cualquier teoría del

¹¹ No se trata tanto de la división sexual propiamente dicha como de las formas de “familia” y comunidad controvertidas por Engels mismo, dada su precaria fundamentación antropológica. Nota a la 3ª edición (26). Marx, *ibíd.*, p. 285.

comercio internacional, que algunos consideran por cierto una aplicación particular de la teoría general del comercio entre regiones, de la cual sólo la separan diferencias cuantitativas.

Pero no es nuestro propósito indagar en las formas de producción anteriores al capitalismo. Lo cierto es que la división social, incluida su forma territorial, en el orden histórico pero sobre todo lógico, precede al intercambio. Como también es cierto que el contacto, primero entre comunidades o regiones apartadas y luego entre naciones, produce incesantes transformaciones en la división del trabajo. De ahí puede concluirse, en todo caso, que la configuración de ésta, nacional e internacionalmente, sólo se puede entender como un proceso histórico.

No obstante, la teoría convencional del comercio internacional ignora esta dimensión histórica y, siguiendo una lógica formal, se subdivide en una parte dedicada al análisis de las “causas”, obviamente la división internacional del trabajo o “teoría pura”, y otra dedicada al examen de los factores de equilibrio de los pagos internacionales o “teoría aplicada”. En la práctica, desde luego, una forma de equilibrio o de ajustes recíprocos, cualquiera que ella sea, será indispensable para explicar las ‘especializaciones’. La subdivisión, sin embargo, encubre una opción ideológica, y por ello la teoría comienza por exponerse en su forma pura.

La división internacional del trabajo, como causa

Aun en sus desarrollos modernos, esta teoría hunde sus raíces en los orígenes de la economía política. De nuevo debemos recordar a Smith, y surge de manera polémica. El comercio internacional fue justamente el énfasis de la corriente que precedió a la teoría clásica, esto es, el mercantilismo. Anticipándonos a algunas conclusiones, observemos cómo esta primera reflexión sobre el comercio internacional, que se presenta en sus comienzos como justificación de una política de Estado, revela que la llamada “división internacional” ya era un hecho y por razones ‘extraeconómicas’ (por ejemplo, el colonialismo). Desde luego, Smith, interesado en confrontar esa corriente, se siente obligado a explicar el comercio internacional con argumentos puramente económicos. Lo atribuye en principio a razones naturales, geográficas, que llevarán a unos países a la imposibilidad absoluta de producir tal o cual mercancía, y por tanto a la necesidad de importarla de quienes sí pueden ofrecerla. Aquí la justificación es obvia, aunque históricamente no es tan excepcional, como tampoco es excepcional el caso de que el intercambio ocurra por diferencias originadas en las singulares características de las economías, que a veces se identifican con

grados o estilos de ‘desarrollo’. Sin embargo, en términos puramente económicos, Smith sugiere que la división obedece a las *ventajas absolutas* de un país respecto a otro u otros, generalmente por la mayor productividad del trabajo en algunas ramas.

A Inglaterra le cuesta muchísimo menos trabajo (horas hombre) producir paño que a Portugal, por lo cual a este país le conviene importarlo del primero. Aquí comienzan a surgir algunas inquietudes. En este caso, la división internacional no sería, del todo, la causa, sino solamente el punto de partida de una posibilidad, ya que el intercambio resulta de una decisión de Portugal, desde luego suponiendo que este país tiene otro bien, por ejemplo, vino, que le cuesta muchísimo menos trabajo que a Inglaterra. Se pudiera decir que es la única decisión ‘racional’, pero no se puede negar que caben otras. Aparece allí un concepto similar al de división del trabajo pero que en este caso no es idéntico, el de *especialización*, que describe no la causa sino el resultado.

Pero es a David Ricardo (1817; 1973), como se sabe, a quien se atribuye la primera, y todavía vigente, formulación de los elementos básicos, esto es, la teoría de las ventajas comparativas, la misma que fue sistematizada por J. S. Mill (1848; 1996) para arribar al principio de la demanda recíproca de las naciones. El aporte consiste, desde luego, no en la constatación de una posible división internacional del trabajo, originada en la diferencia de costos absolutos para producir ciertos bienes, sino en las diferencias relativas que se pueden apreciar en la comparación simultánea entre bienes y países.

La explicación es tan genial como engorrosa. Para que haya intercambio no se requiere que Inglaterra tenga una desventaja en la producción de, por ejemplo, vino, para comprárselo a Portugal. Puede ser que incluso en éste también lo aventaje. El hecho es que le lleva superior ventaja en la producción de paño; en consecuencia, al decidir dónde aplicar el capital (y, por tanto, el trabajo), prefiere aumentar el destinado a producir paño, ya que mediante el intercambio obtiene vino, con menos trabajo, de todas maneras, que si lo produjera por sí misma. El asunto se reduce entonces a definir cuál es la forma más eficiente de utilizar sus recursos. De ahí la famosa paradoja de Ricardo según la cual a un país le convendría renunciar a producir un bien, e importarlo de otro, aunque sus costos fueran menores que en éste. Como resultado, se tiene la especialización de cada país, o sea, la división internacional del trabajo propiamente dicha.

Ingeniosa argumentación pero que no resuelve el interrogante original. Seguramente no ignoraba Ricardo que en muchas ocasiones las ventajas absolutas debieron ser una motivación más efectiva, de modo que

su teoría será la del caso límite. Es decir, que con sólo estas diferencias relativas sería posible el comercio. Pero entonces se trata del comienzo de un proceso que supone la acción de la competencia, ya que son actores privados y no sujetos nacionales. Obsérvese que, en este orden de ideas, la división del trabajo aparece de nuevo dos veces: primero como apertura de una posibilidad (diferencias entre los países) y luego como resultado (especialización). Sin embargo, al incorporar la noción de competencia habrá que explicar dos fenómenos de cierto modo contrapuestos. Por qué, en primer lugar, al considerar en conjunto los dos países, no ocurre lo mismo que en un solo mercado, ya que estaremos hablando para cada bien de una misma rama de la producción (resultado de la división del trabajo en la sociedad), en la cual las diferencias se dan entre unidades de producción (empresas). Y, en segundo lugar, cómo la acción de la competencia (insistamos en que los países no son los sujetos) lleva precisamente a la especialización. Sospechamos entonces que se está suponiendo algo (la especificidad del comercio entre países) que es justamente lo que se pretendía explicar.

En este punto conviene recordar que, según Ricardo, la razón de las diferencias (*ventajas comparativas*) reside en la mayor o menor capacidad productiva del trabajo. Supone algo que en lenguaje moderno llamamos desarrollo tecnológico, cuyas diferencias ni son excepcionales ni representan, en principio, problema alguno. Al considerar los dos países, debemos tener en cuenta, para empezar, no la demanda recíproca sino la demanda total (sumada) para uno y otro producto. En ese sentido (prescindimos de los costos de transporte), quiere decir que en cada rama de producción no se ha puesto en marcha el mecanismo ya conocido de la competencia, según el cual o se arruinan las unidades menos eficientes o se nivela la tecnología, posibilidad esta última no descartada, ya que se trata de una demanda conjunta que incluso puede ampliarse al reducirse el precio de oferta (en la práctica, suceden ambas cosas). Obviamente, esta es una fuente de la concentración y la centralización del capital, es decir, de la formación de monopolios. En consecuencia, debe haber algo que impidió este proceso, seguramente referido al hecho de que se trata de dos mercados: dos países.

La verdadera explicación y el replanteamiento de la teoría

Por todo lo anterior, la teoría económica dio en resaltar, casi desde el principio, un supuesto fundamental para explicar la especificidad del comercio entre países: la inmovilidad internacional de los factores de

producción, correlato de la movilidad absoluta en cada país. “El trabajo y el capital que se han invertido en hacer habitable a Holanda hubiera producido un provecho mucho mayor si se hubiera trasladado a América o Irlanda. [...] Pero las naciones no emigran *en masse*, al menos en los tiempos modernos; y, mientras el trabajo y el capital de un país permanecen en el mismo, la forma más beneficiosa de emplearlos es producir, para los mercados extranjeros y para el suyo propio, los artículos para cuya producción presenta el país menos desventajas, si no hay alguno para el que posea alguna ventaja” (J. S. Mill, 1848; 1996).

Sin embargo, el carácter deliberadamente extremo del ejemplo no oculta el hecho de que la movilidad es un asunto relativo; ni tan imposible entre países (sobre todo si pensamos en el capital) ni tan fluida como parece en cada país. Pero en el plano del mercado era indispensable introducir un determinante, hasta cierto punto ‘natural’, para explicar la inoperancia de las leyes normales del ajuste a través de la competencia. Obsérvese que en el ejemplo se parte de un factor —la tierra o, en general, la naturaleza— evidentemente inmóvil. Tan inmóvil que ni siquiera admite diversos usos, por lo cual la consideración de la falta de movilidad del trabajo y el capital es apenas secundaria; en este caso hay una fuente absoluta de desventajas, y sobre esa base se hace el análisis comparativo. Más adelante veremos la importancia de esta anotación; por ahora aceptemos que hay restricción, de la cual se deduce que el equilibrio es producto exclusivo del movimiento de mercancías. Los desplazamientos en la asignación del capital y el trabajo sólo se dan en el interior de cada país. Fue precisamente Mill quien introdujo la demanda, entre otras cosas para resaltar la importancia de los consumidores. Así llega a la idea de la formación de un precio único de comercio internacional que equilibra simultáneamente el mercado de uno y otro país¹².

En consecuencia, la teoría ‘pura’ debe partir de la existencia, como un hecho previo, de dos mercados separados. Las leyes del mercado sólo empiezan a funcionar al poner en contacto los países, y sólo en ese sentido cabe considerar las limitaciones a la movilidad. Se introduce así un nuevo

¹² La teoría neoclásica, haciendo uso de la geometría analítica, ha perfeccionado este argumento. El objetivo, de todos modos, sigue siendo demostrar que el comercio internacional, bajo ciertos supuestos, representa una ventaja para todos los participantes en comparación con la ausencia del mismo. Pero no es nuestro objetivo profundizar en esta discusión. Lo curioso es que, desde Mill, el argumento lleva a que el comercio se justifique aun sin diferencias en las ventajas (costos) comparativas, con sólo existir diferencias en las demandas respectivas. Sugiere al mismo tiempo una nueva razón para la división internacional del trabajo, que en la práctica se convertiría en una de las más importantes. Se trata del aprovechamiento de las economías de escala; se justifica implantarse únicamente en un país para abastecer desde allí los dos (o más).

elemento de juicio para explicar las ventajas comparativas, ya que equivale a suponer que las diferencias entre los países tienen que ver con diferencias, presuntamente inmodificables, en las dotaciones de los factores de la producción. Y ya no es indispensable aludir a diferencias en la productividad sino, más que todo, en los costos. Esa desigualdad en los costos no se medirá solamente por la cantidad de trabajo empleado sino además teniendo en cuenta el precio de éste, que a la vez depende de su abundancia o escasez relativas; y, más allá de Ricardo, teniendo en cuenta el precio de todos los factores, incluidos el capital y la tierra. Como se sabe, este enfoque dio lugar, ya en el siglo XX, a la hipótesis de que en realidad los países se especializarían en aquellas ramas de la producción que utilizaran de manera predominante, según su naturaleza, el factor que tuvieran en abundancia y por tanto fuera relativamente más barato¹³.

Como se advierte inmediatamente, no es fácil admitir el supuesto simplificador de que hay ramas de por sí intensivas en trabajo y otras en capital. Únicamente se podrá predicar de las intensivas en tierra (ramas primarias), y eso con salvedades, pero es claro que la teoría pretende eludir los casos de ventajas que tienden a ser absolutas. En consecuencia, el supuesto sólo puede ser válido como un hecho, en cierto momento, y, al igual que en las argumentaciones anteriores, tomarlo apenas como posibilidad de comercio. Al suponer la inmovilidad internacional del capital que no puede aprovechar la mayor rentabilidad en el otro país (y del trabajo que tampoco se desplazaría a donde los salarios son mayores), esta hipótesis resuelve la inquietud acerca de la posibilidad de que se nivele la productividad, ya que las diferencias entre las ramas son sustanciales. Tiene el mérito de sugerir de algún modo que habrá diferentes modalidades de división internacional del trabajo, entre ellas una que podemos denominar “división fundamental”¹⁴. Pero significa también ignorar la propia acumulación de capital. En un sentido dinámico, es absurdo pensar que en un país el capital es una magnitud fija; por el contrario, su crecimiento es permanente y en principio nada impide que se reinvierta o se asigne a diferentes ramas. La limitación proviene entonces del propio comercio. Se trata estrictamente de una opción: la de prescindir de ciertas ramas

¹³ Se refiere al modelo o teorema de Heckscher-Ohlin, por los economistas que primero formalizaron la hipótesis. En el fondo, se trata de una crítica a la teoría del valor trabajo de Ricardo, que la corriente neoclásica considera una reducción inadmisiblemente a un solo factor.

¹⁴ Como es lógico, poner la diferencia en la intensidad del capital equivale a asumir que reside en el nivel de acumulación de capital o en el “grado de desarrollo”, como se diría después. O sea, una división del trabajo entre dos tipos de países que por muchas otras razones son diferentes. Obviamente, no se les podía escapar el hecho incontrovertible de las diferencias sustanciales entre metrópoli y colonia.

por la vía extrema de la ruina de los ineficientes, aunque sólo en uno de los países. Pero la opción pudiera ser la opuesta: dadas las condiciones de la demanda, no la especialización sino el incremento de la productividad en las ramas de menor ventaja¹⁵.

Por otra parte, es evidente que el supuesto de inmovilidad de los factores es no sólo irrealista sino también contrario a la propia lógica del capitalismo. Y ya era irrealista en la época de Smith, de Ricardo y de J. S. Mill, quienes sin duda lo utilizaron como artilugio indispensable para la coherencia de su argumentación. En realidad, es el movimiento incesante del capital, que unas veces derriba las barreras nacionales y otras las aprovecha, el principal artífice de la división internacional del trabajo. La especialización de algunos países en ramas intensivas en trabajo (o en tierra-recursos naturales) se explica no por la escasez de capital sino precisamente por la inversión extranjera. Además, es capítulo notable de la historia universal el registro de las enormes oleadas migratorias en una u otra época, en muchos casos responsable —con base en la manufactura inicialmente asociada a destrezas y talentos— de las especializaciones adquiridas por algunos países. En ese sentido, el supuesto debió haber sido, al contrario, la movilidad, y el objeto de estudio más bien las barreras interpuestas. Pero entonces el comercio internacional tuviera otra explicación.

La construcción de las ventajas comparativas y su ámbito de aplicación

En definitiva, se puede afirmar que la división internacional del trabajo es en realidad un resultado; supone el contacto entre los países y la posibilidad del comercio como opción para ellos. Desde luego, otras circunstancias dan lugar a la existencia de “dos mercados”: la diferencia de monedas, cultura, instituciones, política comercial, pero en el plano de la teoría económica pura esto no cuenta. Al contrario, para la economía política clásica es indispensable eliminar o disminuir las barreras al comercio¹⁶. Por esto mismo, vale la pena subrayarlo, es tan difícil separar esta parte ‘pura’, de la segunda, referida a la supuesta consecución

¹⁵ Desde el siglo XIX, la llamada escuela histórica alemana se dedicó precisamente a argumentar la necesidad de proteger de la competencia externa aquellas industrias ‘nacientes’, seguramente débiles pero deseables. Y Estados Unidos lo puso en práctica con éxito. Desde luego, como se verá más adelante, la especialización en las ramas intensivas en trabajo sí se ha dado en algunos países, pero como resultado de opciones políticas.

¹⁶ El que los países sean diferentes, con instituciones y políticas propias, justifica, por ejemplo, que el comercio internacional merezca ser un campo especial de la teoría económica, ya que plantea problemas específicos, pero no explicaría la realidad misma del comercio.

del equilibrio. Obsérvese, por cierto, que no hemos tenido en cuenta la expresión de los valores (y costos) en precios, esto es, en términos de dinero, ni por consiguiente las tasas de cambio y los movimientos internacionales de metales preciosos que, aún en la economía política clásica, hacen parte indispensable de la argumentación.

En todo caso, si algo se le ha criticado a la economía clásica, y aun a la neoclásica, es que recurra a un modelo estático. La teoría posterior se ha encargado de flexibilizarlo para incorporar un proceso económico mucho más complejo de consecución del equilibrio. Además, se trata simultáneamente de un número limitado pero importante de países y bienes. En ese sentido, tendrá que hablarse de un mapa de ventajas comparativas que, además, cambia en el curso mismo de la especialización. Por eso hoy se habla de ventajas ‘heredadas’ y ventajas ‘adquiridas’. Se admite entonces la posibilidad de la transferencia y la innovación tecnológica, e incluso del cambio de calidad en el trabajo por la vía de la educación. Varias son, pues, las ‘causas’ que inciden para configurar en un momento dado el mapa de las especializaciones entre dos o más países, incluyendo los propios flujos comerciales pero también las políticas adoptadas, de suerte que las llamadas barreras, antes que simples obstáculos, son elementos activos de dicha configuración¹⁷.

Es más, si se abandona el supuesto clásico de rendimientos constantes en escala y se admite el rendimiento creciente también en escala, se encontrará que una de las fuentes más importantes de la ventaja está precisamente, después de iniciado el comercio entre los países, en el aprovechamiento del mercado, ya ampliado, por parte de ciertas empresas para poner precios unitarios más bajos, lo que está ligado a los procesos de monopolización. Se confirma así que el principal motor de la configuración del patrón comercial es el movimiento del capital.

La suerte de la teoría de las ventajas comparativas no deja de ser paradójica. La investigación empírica, por ejemplo, ha constatado

¹⁷ Últimamente se habla de “ventajas competitivas”, las cuales tendrían un origen más sistémico; en el conjunto del país cuya economía podría eventualmente producirla. De este enfoque se pueden rescatar tres aspectos importantes: 1) Ya no se enfoca en cada rama de la división social sino en la interdependencia entre ellas. 2) Tiende abandonar la idea de dotaciones ‘naturales’ para hacer énfasis en la industria, en el valor agregado. 3) Es un enfoque dinámico: la ventaja competitiva se crea. Sin embargo, es inútil para nuestra discusión, ya que nos interesa justamente el tercer aspecto. ¿Cómo se crean? ¿Mediante una exposición al mercado mundial que ‘obligue’ a los países, como creen los neoliberales? ¿O mediante una política adecuada? Este enfoque, por lo demás, sólo ha servido para elaborar el *ranking* de países, como una suerte de sanción, ya que entre los indicadores de ‘competitividad’ se encuentra precisamente la existencia o inexistencia de las normas y políticas recomendadas por los neoliberales.

que gran parte del comercio internacional se presenta entre países similares (Krugman y Obstfeld, 2001). El comercio intraindustrial llega a ser más importante que el interindustrial. Un país puede exportar e importar el mismo tipo de bienes, por ejemplo, automóviles. Es decir, los análisis referidos a ventajas entre ramas de la producción y a diferencias en las dotaciones de recursos resultan sobrando. La división internacional del trabajo se vuelve asunto más minucioso. Una explicación estriba en una circunstancia que hasta cierto punto relativiza la ventaja de las economías de escala. Se trata de la diferenciación de producto: se exporta un modelo de automóviles y se importa otro. En no pocos casos, conviene tener fábricas diferentes que a la vez pueden estar localizadas en diferentes países. Todo depende de la capacidad y la dinámica del mercado. Pero en los hechos parece que el auge del comercio intraindustrial tiene que ver no con determinantes económicos referidos a las características de los países sino, más que todo, con el poder de las grandes empresas multinacionales para desarrollar estrategias internacionales de localización.

En suma, la existencia de las ventajas comparativas sí opera, en un ámbito específico y reducido por cierto, pero no como causa sino como expresión de las especializaciones construidas. Otra cosa es que aparezca como justificación a posteriori. Sin embargo, una parte importante (cualitativamente) del comercio no depende de este tipo de división internacional del trabajo.

Conclusión: la historia, la geografía y la política

De cualquier manera, la argumentación que venimos considerando dista mucho de ser una explicación histórica y en eso consiste su principal falencia. Abandonando los supuestos estáticos, resta de todos modos un interrogante: ¿Sin una intervención de factores extraeconómicos, esto es, de la política? Probablemente, no. En ese sentido, la división del trabajo —entre naciones— deja de tomarse como hecho para convertirse en propósito, y por ello, desde Ricardo, la teoría está íntimamente ligada a un argumento de conveniencia. Esto es, el supuesto ‘beneficio’, para todas las naciones, del comercio internacional, el mismo de toda división del trabajo; de ahí la insistencia en esta categoría que evoca las virtudes celebradas por Smith. Pero a esta división se debiera llegar mediante un proceso de ‘especialización’ de todos y cada uno de los países. Al arribar a este punto, las ventajas comparativas tienden a volverse absolutas.

Toda la argumentación de Ricardo está encaminada, por tanto, a justificar una política de libre comercio, o libre cambio, como se decía entonces. Nada hay de natural u objetivo en la división internacional del trabajo; es un objetivo que se persigue conscientemente, pues las leyes económicas entran a operar sólo después de removidas las barreras políticas. En consecuencia, el punto de partida es claramente extraeconómico, esto es, la existencia de los Estados nacionales. No obstante, la presencia de factores extraeconómicos, sobre todo de relaciones de poder, va mucho más allá, como se demuestra fácilmente en una perspectiva histórica. Como se dijo antes, el comercio mundial precede a la existencia de los Estados nacionales. Es incluso la base de una fracción del capital, que es anterior al industrial, el capital comercial, concentrado en poderosos grupos sociales. De este modo, la formación de una suerte de división regional o geográfica del trabajo, como base del comercio, en sus primeras formas debió originarse en diferencias puramente naturales o derivadas de distintas culturas tecnológicas. Fue el propio comercio el encargado de fijar y reproducir tal división, comercio que nunca estuvo separado de las relaciones de poder. Así, al aparecer los Estados ya había diversos tipos de división geográfica del trabajo.

Si se quiere, lo más importante de explicar no es la posibilidad de comercio internacional sino la formación de los mercados internos, sin duda a partir de las barreras que los economistas clásicos querían remover. En ese sentido, el punto de partida de la argumentación de Ricardo no deja de ser una ficción, como también el proceso que, según él, daría lugar a una deseable división internacional del trabajo¹⁸. El problema consiste en que esta argumentación oculta que el libre cambio, antes que una supresión de la política para poner en primer plano la economía, es en efecto una política con implicaciones sociales, escondidas en el ajuste que el proceso induce en cada país. La historia dará cuenta de los resultados de estas tentativas en la cambiante división internacional del trabajo.

¹⁸ Es en este orden de ideas como Ricardo aborda la cuestión del colonialismo (1817; 1973, pp. 252-258). Al comentar las observaciones de Smith al respecto, coincide con él en que se trata de un obstáculo al libre comercio, que, además de ser una injusticia para las colonias, impide la mejor distribución del trabajo en el mundo, pero pone en duda que signifique un beneficio para la metrópoli, al menos como un todo, como país. La validez de su razonamiento, en un plano puramente abstracto, es aún objeto de discusión. Lo que nunca se planteó Ricardo (no entraba en su lógica) fue la implicación que conllevaba el hecho de que el colonialismo estaba produciendo, por sí mismo, la división del trabajo entre metrópoli y colonia.

III. El capital y su espacio: un replanteamiento

Sorprende que una teoría del comercio internacional dé como supuesta la inmovilidad de los factores y omita toda consideración sobre el espacio, precisamente los elementos que la definen y la harían verdaderamente útil. Ambos están muy relacionados. Como se vio en el ejemplo extremo que trae Mill y que ya comentamos, en el fondo lo que cuenta es la inmovilidad de la tierra. Incluso en su propia argumentación, deja de ser ‘factor’ –casi admitiendo su naturaleza específica– para convertirse en territorio. Es obvio pero se olvida con frecuencia: la movilidad del trabajo y el capital es un atributo relativo y sólo puede predicarse respecto del territorio. Mill da por sentado que buscan su mejor ‘localización’; le preocupa que no puedan ubicarse siempre en el lugar adecuado. Las limitaciones pueden ser de diverso orden; ni siquiera hace alusión a un tipo de barreras institucionales. Al llegar a ese punto, altera el orden del razonamiento y asume un punto de vista nacional para concluir que los países deben resignarse a aprovechar las ventajas con que cuentan. Sólo después introduce el argumento propiamente ricardiano. De todos modos, sin quererlo, redefine el marco teórico: para el análisis del comercio internacional, el verdadero punto de partida es el territorio y consecuentemente la movilidad de los ‘factores’.

En efecto, cuando se habla de división del trabajo en este contexto, no puede ser otra cosa que división territorial. Independientemente de la existencia de Estados nacionales, lo cierto es que la asignación espacial del capital y el trabajo, y ya no sólo a una rama específica de producción, constituye un problema teórico que debe ser resuelto previamente. Varios son los aspectos que se deben considerar.

En primer lugar, si bien es cierto que en el análisis del modo de producción capitalista –en su pureza, en cuanto creación de valor– es posible prescindir de la tierra, no ocurre así al considerarlo producción de valores de uso. Marx solía advertir, recordando a W. Petty, que el trabajo puede ser el padre de la riqueza pero la tierra sigue siendo la madre. En general, la naturaleza es condición y presupuesto de toda producción, y el territorio “la base, el centro de operaciones”. En ese sentido, la tierra ha de considerarse en un doble sentido: como receptáculo de valores de uso que se pueden extraer o aprovechar (minerales o fuerzas motrices, por ejemplo), y como medio de producción, tal el caso de la agricultura. Para ello, el capital debe unirse a la tierra en un sitio, en un lugar determinado. Cómo olvidar, en ese orden de ideas, que la tierra es un bien limitado y

no reproducible, y que, por tanto, bajo las reglas de la propiedad privada, es monopolizable y enajenable.

Todo esto, como se sabe, pertenece al ámbito de la teoría de la renta de la tierra. Pero lo importante de resaltar aquí es que *cualquier indagación sobre la división del trabajo en la sociedad tiene que partir forzosamente de su división territorial*, más aún si se tiene en cuenta que el régimen de producción capitalista se encuentra con una sociedad basada en la actividad primaria en la cual el productor no ha sido separado de sus condiciones de producción, siendo ésta la primera división que ha de producir. Y no hay forma de eludirlo. Incluso cuando la actividad humana interviene sobre la tierra, haciendo de ella un medio de producción no sólo natural sino, además, ‘construido’, no es menor la dependencia; la tierra sigue gravitando sobre las condiciones de la productividad de la totalidad del trabajo social, directa o indirectamente. Y si el capital quiere apoderarse de esta esfera de la producción, tiene que moverse hacia allí, situarse, ‘localizarse’, lo cual quiere decir que la movilidad es un supuesto insoslayable. Otra cosa es que deba enfrentarse con la propiedad como un obstáculo, y este es tal vez el principal problema en la configuración de la división social del trabajo, entendida como división territorial.

Pero hay otro aspecto, en segundo lugar, que ha merecido menor consideración, aunque es igualmente importante. No se puede dejar de lado que entre los atributos que caracterizan un valor de uso están sus “propiedades espaciales”, esto es, ubicación, situación, forma, tamaño, dimensión, etcétera. En ese sentido sí importa dónde se encuentre. Dado que el valor de uso sólo adquiere sentido como valor de uso social, no puede ser independiente de las posibilidades y las formas de circulación de los productos, en el capitalismo, mediante el intercambio, lo cual indica que es indisoluble de su expresión como valor de cambio. Las mercancías deben ser traídas al mercado (Harvey, 1990). Por eso, Marx consideraba el costo del transporte como parte del valor de las mercancías (incluida la fuerza de trabajo)¹⁹. *En el intercambio va implícita una relación espacial*. Pero no es simplemente una condición natural. Al ubicarse en uno u otro lugar, el capital construye sus propias relaciones espaciales. Y, además, dado que para la acumulación de capital, como se verá luego, lo que cuenta es la distancia respecto al tiempo, al invertir en transporte y comunicaciones el capital construye permanentemente nuevas relaciones espaciales.

¹⁹ Este reconocimiento, por otra parte, puede conducir desafortunadamente a la misma trampa en que nos hace caer la teoría convencional. Es posible prescindir del espacio, ya que su influencia está contemplada en los precios, y basta el análisis de oferta y demanda.

Las anteriores consideraciones son fundamentales para abordar la división del trabajo incluso en el plano internacional. Como se ha visto, la configuración de la división del trabajo en la sociedad capitalista es algo atinente a la movilidad del capital; pero, además, se trata forzosamente de una movilidad en el espacio, que en manera alguna es una circunstancia externa sino, por el contrario, un objetivo de la valorización del capital. En la literatura económica, este conjunto de problemas se aborda dentro de la economía espacial, particularmente con la *teoría de la localización*.

Como es lógico, esta teoría parte de suponer que, en lo referente a las actividades primarias, las condiciones geográficas imponen la ubicación de las unidades productivas. Pero incluso en la industria, que parece independiente de las restricciones naturales, la ubicación dista mucho de ser un proceso aleatorio. De manera esquemática, se pueden distinguir tres grandes determinantes, según la naturaleza de las industrias:

- a) Aquellas que están orientadas hacia las fuentes de aprovisionamiento. Se refieren en primer lugar a las materias primas, pero también, en algunos casos, a las fuentes de energía.
- b) En segundo lugar, en el otro extremo, las orientadas hacia el mercado, principalmente en el caso de bienes de consumo en el que cuenta primordialmente el acceso a un conjunto significativo de consumidores, pero también cuando las compradoras de sus productos son empresas específicas, ya establecidas.
- c) Aquellas que carecen de orientación definida.

Como se ve, en este esquema se hace énfasis en los costos de transporte, que se tratan de minimizar. En el primer caso, sin embargo, es posible considerar en sí mismos los costos de los recursos (naturales o no), con lo cual la localización estará determinada adicionalmente por el lugar donde son menores. Un caso particular es el de las orientadas a determinada fuerza de trabajo, en cantidad, calidad y precio requeridos. En abstracto, esta circunstancia pudiera superarse con la movilidad del trabajo, pero no siempre es posible ni siquiera en el mismo país. En la segunda categoría se contemplan las actividades en que interesa sobre todo el contacto con el comprador, eventualmente para atender variaciones súbitas o imprevistas de la demanda. Es obvio el caso de las actividades de servicios. Pero, de manera general, puede decirse que todas las industrias, en mayor o menor

grado, tienen que ocuparse del problema de la distancia respecto del mercado en relación con los costos de transporte. La última categoría (residual aunque amplia) sólo representa, por tanto, una diferencia cuantitativa. Sin duda, en este caso, tendrán mayor peso otros determinantes en las decisiones de localización²⁰. En este punto vale la pena tener en cuenta la incidencia de las economías de escala. Existe una magnitud mínima de ventas que justifica la inversión, lo cual propicia la ubicación cerca de los grandes mercados. Sin embargo, si los costos de transporte lo permiten, se puede asimismo organizar la distribución en un amplio territorio. En general, la localización en grandes ciudades parece ser algo lógico. Aquí se suele introducir la noción de economías de aglomeración. Pero muchos factores pudieran explicarla, sin contar con que también hay deseconomías debidas a la aglomeración.

Esta presentación cumple una función por demás indicativa, pero, como se verá, sigue estando, en su simpleza, en la base de muchas decisiones de localización comprobables en forma empírica. Sin embargo, para empezar, deja de lado las múltiples relaciones establecidas entre los diferentes aspectos y categorías. En una región o un país en particular, cada decisión concreta depende de las decisiones ya tomadas o por tomar en otras categorías. Es evidente en la relación de la primera con las actividades primarias. Además, se trata en principio de varias empresas y numerosos bienes para muchos compradores, de modo que cada decisión de localización está afectada por otras decisiones análogas²¹. Por otra parte, en un enfoque histórico es claro que el capital se encuentra con determinada configuración geográfica, configuración que él mismo se encarga de alterar. Ello es válido particularmente para la distribución geográfica de la población. Por ejemplo, la existencia de ciudades es anterior al capitalismo pero no cabe duda de que la urbanización es uno de sus resultados más notables. Las decisiones de localización sólo pueden entenderse entonces como *superposiciones en un espacio permanentemente reconstruido*. En fin, se debe tener en cuenta que el transporte (con las comunicaciones y otros elementos agrupados en la noción de costos de transacción) es

²⁰ Puede anticiparse que, en el comercio internacional, es sólo para estas industrias que cuentan con un margen de indiferencia, para las cuales resultaría válido el análisis de ventajas comparativas. Paradójicamente, porque en las anteriores categorías la decisión de localización en uno u otro país es obvia.

²¹ Como era previsible, la teoría neoclásica también ha intentado, respecto de la localización, no pocos modelos de equilibrio parcial y general con resultados discutibles, pero no es un tema que aquí nos interese. De todas maneras, estas dificultades contribuyen a explicar por qué en el caso de dos o más países en conjunto se prefirió asumir que no era posible contar con los mecanismos normales de la competencia.

también una esfera de inversión del capital, por tanto susceptible de innovación tecnológica. En esa medida, los determinantes de la localización están asimismo en permanente transformación. Este es, por lo demás, un rasgo fundamental que caracteriza al capital como *productor de relaciones espaciales*. La geografía no es un simple receptáculo; es construida por el propio desarrollo del capitalismo.

En síntesis, la pertinencia de la teoría de la localización para nuestro tema puede evaluarse en dos sentidos; de una parte, porque ofrece un principio de explicación de la forma territorial que asume la división del trabajo en la sociedad capitalista; y, de otra, porque establece con claridad que esa división se asocia estrechamente con las posibilidades de interdependencia (intercambio) que propician las relaciones espaciales construidas por el propio capitalismo.

Ahora bien, al analizar el problema de la localización es imposible dejar de lado el hecho de que la tierra está sujeta a la propiedad (casi siempre privada) y el territorio en general, sometido a control. Cualquiera que sea el mecanismo que dé lugar a la renta, debe pagarse por el uso de la tierra, y un precio si se quiere comprar. De acuerdo con sus características, cada porción de la misma tendrá una renta (y un precio) diferente. Entre aquéllas se cuenta su ubicación, lo cual indica que la intervención del capital puede modificarlas de dos maneras: directamente, al invertirse en una porción determinada; e indirectamente, al cambiar su ubicación. Esto último no debe sorprender, pues se trata de una noción relativa: cambia la ubicación cuando desarrolla el espacio circundante (actividades extractivas, fábricas, ciudades, etcétera) y sobre todo cuando construye infraestructura de transporte (o de servicios). Por supuesto, esto último puede ser obra del Estado. El capital produce estos cambios, es cierto, pero está obligado siempre a compartir una porción de la plusvalía con el propietario de la tierra. En la construcción de relaciones espaciales se enfrenta, pues, con *la barrera de la propiedad*, que debe sortear. No es una barrera absoluta, pero su existencia se convierte en otro determinante de la configuración geográfica del capitalismo.

Esto último es básico para comprender la división territorial del trabajo, en especial en su dimensión internacional. Como se ha dicho, la configuración de esta división, que es histórica, no se da en un espacio vacío sino en un espacio construido por el capital bajo las restricciones que impone la propiedad: el control sobre el territorio. Esta *no es una condición externa*, una variable exógena. Sin duda, es un tema no exento de complicaciones, ya que la necesidad de explicar el núcleo de la relación capitalista tiende a presentarlo así, como bien lo analiza

D. Harvey (1990). Ni siquiera en Marx, quien, recogiendo la tradición de la economía política, pretende incorporarlo en la teoría de la renta de la tierra, se alcanza una cabal explicación. Por eso, la introducción de los Estados nacionales no debe en principio interpretarse como anomalía sino como extensión de una problemática ya conocida en los territorios nacionales. “La exclusividad del control sobre un espacio absoluto no está confinada a las personas privadas sino que se extiende a los Estados, las divisiones administrativas y cualquier otra clase de individuo jurídico” (Harvey, 1990, p. 342).

La noción de control, desde luego, no es idéntica a la de propiedad sino mucho más amplia. La contradicción que se le plantea al capital no se resuelve exclusivamente a través de la renta de la tierra; introduce además problemas específicos de movilidad; afecta, particularmente la construcción de las relaciones espaciales, ya que impone condiciones a la construcción de infraestructura; pero *son condiciones que, como premisa de toda producción y toda circulación, también lo son del régimen capitalista* (Harvey, 1990). Es en este sentido como se entiende nuestro rechazo categórico al supuesto de inmovilidad internacional; no es porque las ‘barreras’ sean inexistentes sino porque pertenecen al mismo orden de problemas que se presentan en el espacio nacional. De hecho, en numerosos casos, el acceso privilegiado a recursos naturales o las dificultades para la circulación de una localidad a otra propician la existencia de monopolios locales. La especificidad que se plantea en el plano internacional consiste en que aquí el control territorial –estatal, nacional– da lugar a *formas políticas distintas* para la resolución de contradicciones. En este caso, la construcción de intereses ‘territoriales’, por encima de los intereses de clase, asume una forma superior de alianzas sociales, la de la nación, cuya expresión en política incide sobre la movilidad del capital para impedir la o promoverla. Recuérdese que la existencia del capital como fuerza social es inseparable de su existencia fraccionada como capitales individuales en competencia. Estas formas nacionales, desde luego, son contingentes, como tendremos oportunidad de considerarlo más adelante.

La movilidad del capital, por otra parte, no es una opción sino que pertenece a su misma esencia; forma parte de la noción de acumulación, igual que el cambio tecnológico, y su objetivo –insistamos– no es la producción de valores de uso sino de valores de cambio como mecanismo de producción de plusvalía. La clásica fórmula *Dinero-Mercancía-Dinero*, que en la mitad se abre para dar lugar al proceso de producción, indica que *el capital se resiste a permanecer en cualquiera de sus formas*. El tiempo que dure en cada una de ellas es un obstáculo. Tal es la contradicción

que emerge de la relación capital fijo-capital circulante y que vincula el tiempo con el espacio. El primero, que materializa buena parte de la innovación tecnológica cuya ventaja pretende aprovechar, significa a la vez un conjunto de bienes físicos (maquinaria) cuyo valor se transfiere lentamente a las mercancías, y una localización física en el espacio o “ambiente construido” (Harvey, 1990), es decir un ‘congelamiento’ del capital. De ahí la tendencia a repetir el ciclo de producción con ese mismo capital ‘congelado’ la mayor cantidad de veces posible, obteniendo una y otra vez una masa de mercancías que está obligado a realizar. Busca retornar rápidamente al punto de partida. En general, el capital trata de no detenerse en ninguna de sus formas, en movimiento incesante.

En ese orden de ideas, es claro que el capital busca siempre “acortar distancias” por la vía de una movilidad cada vez mayor. Pero es también tarea suya la integración espacial. El problema consiste en que la forma como lo hace —producción de configuraciones espaciales— supone enormes porciones ‘congeladas’ del capital; sin duda, esta es una de las razones para que muchas de tales inversiones se les encarguen a los Estados. Ahora bien, la eliminación de distancias es evidente en el plano local y regional pero también en el mundial; y no hay orden alguno ni de importancia ni cronológico. Desde su origen tuvo siempre en la mira la totalidad del planeta, el mercado mundial. Pero es fundamental abandonar la idea de capital como “factor”; se aplica a cualquiera de las formas que reviste²². Harvey (1990) sostiene precisamente que la mayoría de las incomprensiones que surgen en el tema de la “internacionalización” se derivan de la incapacidad para diferenciar estas formas.

La primera forma, *el capital como mercancías*, alude de inmediato a la cuestión de la integración espacial y por tanto al transporte. Curiosamente, en la teoría del comercio internacional, como se ha visto, se pretende edificar un modelo, ignorando justo estas relaciones espaciales, que quedarían expresadas en el supuesto de inmovilidad. Deja de lado, sin embargo, el hecho de que hay un momento —el de la comercialización, asumida por el capital productivo o una fracción especial suya, la del capital comercial— que busca captar una porción de la plusvalía, y que por cierto tuvo un papel primordial en los orígenes del capitalismo. La forma

²² La teoría neoclásica del comercio internacional pretende enfrentar las numerosas objeciones al supuesto de inmovilidad recurriendo a la trivialidad de que el capital ya invertido, especialmente en capital fijo, no se puede mover. En algunas versiones se pone el énfasis en la diferencia entre factores genéricos y factores específicos, siendo estos últimos aquellos que sólo se utilizan para un proceso específico de producción, por lo cual es imposible trasladarlo. Se aplica también al trabajo y, por supuesto, ¡a la tecnología!

del *capital en la producción* tiene dos expresiones: la del *capital variable* y la del *capital constante*. El primero tiene a la vez un doble carácter: en cuanto capital, se encarga de movilizar la fuerza de trabajo, pero también es cierto que ésta es la única mercancía que acude al mercado “por sus propios pies”. En tal sentido, se puede entender la internacionalización, bien como contratación de fuerza de trabajo en otro país, bien como migraciones. El primer caso, por supuesto, es inseparable de la inversión en capital constante. Estaremos así ante la *internacionalización del capital en la producción*, en primer término bajo la modalidad más común, que es la del desarrollo del proceso de producción en un país distinto del de origen del capital, que no obstante adquiere el derecho de captar la plusvalía. En ese caso puede transferir la ganancia a la casa matriz o reinvertirla allí mismo, o, bajo la modalidad más compleja, que consiste en llevar a cabo en el país extranjero sólo una parte del proceso productivo, que, como veremos, es la que más desarrollo ha adquirido en los últimos tiempos.

Buena parte de las discusiones al respecto giran en torno a la explicación de los determinantes de la “exportación de capital” y sus implicaciones. Evidentemente, el hecho de que en otro país sean más altas las tasas de ganancia (menor composición orgánica del capital) sigue siendo una motivación protuberante, pero no deben descartarse ni subestimarse otros determinantes, por sí mismos o de manera complementaria, justamente los que se han recogido en la teoría de la localización. Todo ello puede interpretarse en el marco de la competencia espacial de los capitales, de la que se derivan diversas configuraciones de la división social del trabajo como división territorial, en este caso en un plano mundial, lógicamente con las restricciones antes mencionadas. Si se ha insistido en el argumento de la tasa de ganancia es porque la “exportación de capital” se toma como escapatoria a la crisis. Es el enfoque de Lenin y de R. Luxemburgo. No obstante, aunque ciertamente opera como una forma de contrarrestar la tendencia a la disminución de la tasa de ganancia, lo dicho hasta aquí permite concluir que el movimiento geográfico del capital es *un rasgo inherente a la acumulación* y, como tal, no precisa justificaciones adicionales²³, ni siquiera a propósito de la tendencia, comprobada históricamente, a penetrar en regiones donde predominan formas precapitalistas o simplemente mercantiles, articulándolas al conjunto de la acumulación. El análisis de Marx sobre las formas de la acumulación originaria ofrece un camino para su interpretación. Como

²³ Curiosamente, D. Harvey comparte el enfoque tradicional a pesar de que él mismo es quien mejor aborda la cuestión de la dinámica espacial. Probablemente por la lógica asumida en la obra que hemos estado citando (1990), que es la de considerar la crisis como algo siempre presente que se busca solucionar por diversos mecanismos hasta llegar a su definitivo fracaso.

se verá luego, cabe incluso la hipótesis según la cual estas formas no desaparecerían ni en la época actual del capitalismo altamente desarrollado.

La última forma, la del *capital dinero*, es la más fluida. En principio, como dinero-crédito, puede “vagar libremente por el mundo” a una velocidad que sólo depende de la evolución en la tecnología de transmisión de informaciones. Sin embargo, continúa atado a su base monetaria; su estabilidad depende, por tanto, del respaldo que le ofrece el Estado, o los Estados y los acuerdos institucionales que existen entre ellos. De esta restricción se desprenden numerosos problemas asociados con el ciclo económico, su extensión y el estallido de las crisis, pero no es nuestro tema. Lo importante, por el momento, es subrayar el papel definitivo, esencial, que ocupa el capital dinero en el proceso de acumulación. Está detrás, justamente, de todas las otras formas del capital; es la base de su transformación permanente. Por eso, el despliegue geográfico del capitalismo se presenta como un proceso complejo pero único, donde se combinan y se articulan las diferentes formas de internacionalización que conducen a sucesivas configuraciones y reconfiguraciones espaciales, de las cuales se derivan otras tantas divisiones internacionales del trabajo.

IV. La división fundamental

En efecto, como ha quedado establecido, las fuentes para la comprensión de lo que se llama división internacional del trabajo, en su despliegue concreto, están en la historia y la geografía. Es posible que, en el caso particular de algunos productos y unos pocos países, el comercio se pueda explicar por una suerte de ventajas comparativas; pero al examinar el conjunto de la economía mundial, salta a la vista que, si hay una forma de división del trabajo entre regiones, y en particular entre países, que sea verdaderamente sustancial, ésta no se debe a ciertos arreglos entre dos o más actores (¿nacionales?) para “repartirse las tareas”, como se dice coloquialmente, sino más bien a la forma como estas regiones se incorporaron a la expansión del capitalismo, en un proceso histórico en el cual nunca se verificó comparación alguna acerca de las ventajas respectivas.

Hablamos, por supuesto, del colonialismo en sus diferentes modalidades, como verdadero origen de una división del trabajo en escala mundial, que, dada la naturaleza de los bienes intercambiados, configura un panorama de asimetrías y una compleja jerarquía. *Es esta*

noción de división internacional del trabajo lo que cuenta verdaderamente, a la manera de una visión de conjunto que ofrece uno de los principios más importantes para describir e interpretar el “estado del mundo” en un momento dado, en el enfoque contemporáneo de la geografía, que, abandonando el naturalismo, la entiende como producción capitalista del espacio.

Teoría de la dependencia, una reflexión pertinente

Sin duda, esta forma de abordar el problema implica una seria ruptura con la tradición de los economistas, aunque en principio aparece como una simple reflexión crítica sobre esa tradición²⁴. Precisamente, la resistencia al colonialismo dio lugar a nuevas elaboraciones sobre el comercio internacional en Asia, África y particularmente América Latina. En todos los casos formó parte de las discusiones que siguieron a la llamada descolonización, en torno al ‘desarrollo’ y sus ‘obstáculos’. Nos concentraremos en las elaboraciones latinoamericanas, ya que en los otros continentes el peso de la herencia colonial era obvio, mientras en Latinoamérica era indispensable un esfuerzo de sustentación.

En efecto, sobre la base de los estudios pioneros de la Cepal, alrededor de los años 50 del siglo XX, se levantó en nuestro continente la conocida *teoría de la dependencia*. Comienza justamente con un cuestionamiento de las teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional (Prebisch, 1950); sin embargo, renunciando a edificar una teoría general, prefiere concentrarse en un argumento de inaplicabilidad al caso de América Latina. Sobra aclarar que, en su origen, permanece en el marco conceptual de la teoría económica convencional, sin referencia alguna al marxismo y mucho menos a la teoría del imperialismo, lo cual seguramente le facilitó su ingreso en el campo académico.

Lo importante, para nuestra reflexión, consiste en que se trata de una valoración crítica de la división internacional del trabajo realmente existente. De acuerdo con esa valoración, tendríamos en el mundo dos conjuntos de países claramente diferenciados, que se podrían ubicar,

²⁴ Aquí dejamos de lado la tradición marxista, cuyo método, por sí mismo, la conduce a este enfoque. Baste mencionar la teoría del imperialismo, cuyo expositor más conocido, aunque no el único, es Lenin. En esta teoría, es ridículo entender el imperialismo como expresión de la división internacional del trabajo; por el contrario, debiera explicarse esta última como resultado de su expansión y la competencia interimperialista. Al respecto, no deja de sorprender la incompreensión de los economistas, ya que el imperialismo, como hecho histórico, por lo menos en su forma clásica, es, por lo demás, ampliamente reconocido.

utilizando su innovadora terminología, como *centro* y *periferia*, entre los cuales el intercambio se realizaría sobre dos tipos de bienes: los manufacturados, provenientes del primero; y los agrícolas o, en general, materias primas, provenientes de la segunda.

A primera vista, se trata apenas de reconocer cierto patrón de especialización internacional²⁵. La crítica tiene que ver con la distribución de ganancias de este patrón de comercio internacional, que desde su perspectiva es intrínsecamente desigual y contrario a la periferia. Este problema, como se dijo, se relaciona con los procesos de formación de los precios internacionales. En efecto, dado que se trata de bienes diferentes, y de tipos de productos, esencial y cualitativamente incomparables, se constata una tendencia al deterioro de los términos de intercambio, reflejo de estructuras económicas también en esencia diferentes —desde el punto de vista de la tecnología y la remuneración del trabajo— entre centro y periferia, que conduce a ampliar la brecha entre ambas y, por tanto, a reproducir la condición de subdesarrollo de la segunda. La crítica se encamina a prescribir, suponiendo un fuerte intervencionismo de Estado, un conjunto de políticas económicas que se articulan en torno al eje de una irrenunciable industrialización de la periferia.

Logros y limitaciones, un rápido balance

Sin duda, más de medio siglo después se puede ensayar una fácil refutación. Son evidentes ahora sus vacíos en el análisis, y no faltará quien diga que resultó un fracaso como política. Por lo demás, la condición de teoría, en el sentido de conjunto completo y coherente de proposiciones científicas, le ha sido a menudo impugnada, lo cual es asunto de importancia menor. De hecho, varias vertientes la componen, desde los trabajos, si se quiere ‘oficiales’, de la Cepal, pasando por los economistas que se desprenden de la misma radicalmente, hasta la corriente revolucionaria que, inspirada en el marxismo, encontró su apoyo en los aportes de G. Frank. Incluso pudieran mencionarse las contribuciones análogas de fuera de América Latina, principalmente las de S. Amin, G. Arrighi y A. Emmanuel²⁶. Yendo más al fondo de la cuestión, puede ponerse en duda hasta la

²⁵ Obsérvese que para entonces la historia económica, que siempre tuvo esta visión de conjunto de la división internacional del trabajo, ya había establecido que, por lo menos en el siglo XIX, tal era el patrón del comercio internacional. Las cifras no dejaban lugar a dudas. Puede consultarse, por ejemplo, el texto, aunque posterior, de Kenwood y Loughheed (1972).

²⁶ Cabe anotar que el primero de ellos siempre sostuvo que la principal deficiencia de esta teoría era su carácter casi exclusivamente latinoamericano, dejando de lado las “otras periferias” y por tanto una necesaria consideración de carácter verdaderamente mundial.

noción de dependencia en el sentido elemental de que el desarrollo de un grupo de países esté condicionado desde “el exterior” por el desarrollo de otros. Ya Cardoso y Faletto (1969; 1978), en un libro que, por otra parte, es considerado como la exposición por excelencia de la teoría, sostuvieron que había era situaciones concretas de dependencia, de ningún modo generalizables ni permanentes²⁷.

No obstante, es difícil negar la pertinencia del conjunto de problemas que levanta en el ámbito de la teoría del comercio internacional. Ciertamente, en el balance que se hace de la teoría de la dependencia se destacan no pocas críticas desde el punto de vista metodológico y sobre todo desde los resultados de la investigación empírica, aunque la discusión dista de haber terminado. Hace poco, José A. Ocampo (2003), entonces secretario ejecutivo de la Cepal, hacía una nueva confrontación econométrica de la hipótesis fundamental del modelo, sobre la base de la revisión de las tentativas anteriores que él mismo reseña en su artículo²⁸. Concluye que sí puede comprobarse un marcado deterioro de los términos de intercambio en el siglo XX, aunque no fue continuo ni homogéneo para los diferentes productos. En ese deterioro llaman la atención dos episodios de brusca caída, que son a la vez momentos cruciales de transformación de la economía mundial, 1921 y 1979. En cuanto a la disputa de orden teórico, en algún momento el balance se orientó a señalar sus insuficiencias y por tanto su inutilidad como enfoque, dándola por sepultada pero sin enfrentar los problemas que había planteado²⁹.

En todo caso, quedan varios aportes ya indiscutibles. Mencionemos por lo menos tres. El primero se refiere a la liquidación de las visiones optimistas o ingenuas sobre la distribución de los beneficios del comercio internacional, incólume pese a la resurrección de estas

²⁷ Aún más, la propia noción de desarrollo ha sido ya puesta en duda, y por consiguiente el propósito que la animaba. Como se verá más adelante, muchas de las encrucijadas y los desencantos tienen que ver con el falso problema de si es o no posible el ‘desarrollo’ de la periferia.

²⁸ En realidad, considera que el modelo Prebisch-Singer contiene dos hipótesis complementarias pero diferentes: “por una parte, el efecto negativo de la inelasticidad-ingreso de la demanda de materias primas sobre los términos de intercambio de los países en vía de desarrollo y, por otra, las asimetrías en el funcionamiento de los mercados laborales en el centro y en la periferia de la economía mundial”. La segunda es, por cierto, base de la teoría del intercambio desigual. Sin embargo, el ejercicio econométrico, y por tanto el ensayo, se refiere solamente a la primera. Cf. Ocampo, J.A. y M.A. Parra (2003) pp. 8-10.

²⁹ Era posible, sin embargo, intentar sobre esta base nuevas argumentaciones. Ya en los años 80, D. Seers (1987) había adelantado en algo esta tarea, en una compilación dirigida al público académico anglosajón. El interés decayó en los años siguientes pero esto fue debido, ante todo, a la imposición del pensamiento único neoliberal, del cual fue víctima hasta la propia Cepal. Recientemente, sin embargo, parece haber reaparecido la discusión. Una muestra es el artículo de Almeida Filho (2005), que se comentará más adelante.

últimas en tiempos recientes de globalización y libre comercio. Mediante el segundo se pone en duda la supuesta simetría del patrón de especialización. Por cierto, blanco de las más agudas réplicas formuladas desde el principio. J. Viner (1966), por ejemplo, argumentó que es un prejuicio postular la superioridad de la industria sobre la agricultura o la minería. Esta réplica ha renacido en los últimos años cuando se dice que la opción para los países en desarrollo está en los servicios y no en la gran industria. El tercer aporte consiste en enfatizar en el carácter histórico (si se quiere, extraeconómico) de la formación de la división internacional del trabajo. Una de sus más importantes consecuencias, desde luego, es la afirmación categórica de que esta división es inexplicable sin tener en cuenta el colonialismo como punto de partida de la separación entre centro y periferia.

Este enfoque histórico ha llevado a las discusiones más relevantes en el ámbito de las teorías de la dependencia. Se trata del carácter cambiante, modificable, de la división internacional del trabajo. Para todas las vertientes es un hecho que, aún sin modificar la asimetría estructural entre centro y periferia, en el curso de cinco siglos se han presentado modificaciones en el patrón de especialización. Al respecto, Sunkel y Paz (1981) intentan incluso una periodización que se remonta a la etapa mercantilista³⁰. No de otra manera es explicable el proceso de industrialización (por sustitución de importaciones) seguido por América Latina, cuyo análisis fue justo el punto de partida empírico de la teoría. No obstante, si al mismo tiempo se sostiene que el tipo de comercio establecido (intercambio desigual, según algunos enfoques, Enmanuel, 1976) reproduce la condición de la periferia, se estará sugiriendo cierto carácter inmodificable de la división internacional del trabajo, por lo menos hacia adelante.

Las alternativas: entre la política y la teoría

Frente a esta inquietud surgieron dos tipos de respuestas con sus respectivas y cruciales implicaciones políticas. De un lado, la corriente

³⁰ Otro tanto plantea Mario Arrubla (1978), quien, por lo demás, tiene el mérito de haber sido el primero en intentar, dentro de la economía política, una explicación más rigurosa de la mencionada asimetría en la división internacional del trabajo, basándose en los esquemas de reproducción de Marx. No se trataría de una simple diferencia de ramas (manufactura vs. agricultura y minería) sino de una radical diferencia cualitativa, dado que la producción de bienes de capital, materialización del progreso técnico y base de la acumulación, se mantiene en el centro.

radical llega a suponer que se habría llegado a una fase de estancamiento de la cual sólo podría salirse abandonando el capitalismo, esto es, mediante una revolución socialista. Del otro, quienes siguieron sosteniendo que sí había opciones de desarrollo. Cardoso (1995) por ejemplo, al poner el énfasis en los determinantes internos, concluye que la condición de dependencia es modificable, según la situación concreta de cada país, mediante un esfuerzo de política económica. Otros conservaron la idea de que sería necesario un esfuerzo simultáneo en el plano internacional para cambiar el tipo de inserción en el mercado mundial. Sin duda, como lo advertía Marini (1973), habría que establecer un balance entre los determinantes externos y los determinantes internos. En este orden de ideas es claro que la respuesta se ubica, en última instancia, en el ámbito de la política. Como parece evidente que, aún en el marco del capitalismo, la división internacional del trabajo se modifica, la verdadera discusión tiene que ver entonces con el sentido y la amplitud de los cambios.

Una perspectiva de análisis proviene, precisamente del ángulo radical. Gunder Frank (1978, 1979), abanderado de una noción de dependencia que pudiera sugerir cierta fatal pasividad de la periferia, acuña al mismo tiempo la proposición de que el subdesarrollo es la otra cara del desarrollo, y viceversa. Pone entonces la categoría de acumulación mundial en el corazón del análisis. Si el enfoque histórico permite entender dinámicamente las relaciones centro-periferia, carece de sentido sustentar la dependencia en una forma exclusiva de división internacional del trabajo. Admite, por tanto, la modificación de la naturaleza de los países periféricos en lo que llama “desarrollo del subdesarrollo”, para poner la discusión política en el terreno de la valoración de tales modificaciones, en términos de la ruptura de la dependencia y la emancipación social, y no de la posibilidad del crecimiento económico.

Sin embargo, el verdadero salto cualitativo está en I. Wallerstein (1979), quien propone la noción mucho más amplia y compleja de “Sistema Economía-mundo”³¹. Tal sistema, de dimensiones cambiantes y límites fluidos, implica una división extensiva del trabajo de naturaleza geográfica (no exactamente ‘internacional’) que permite identificar, además de Estados del centro, áreas periféricas pero también semiperiféricas y lo que llama la “arena externa” al sistema. No sólo supera la división bipartita de la teoría de la dependencia sino que además

³¹ En una perspectiva histórica de larga duración, Wallerstein considera que un sistema mundial —que no siempre cubre todo el planeta— puede asumir dos formas: la del Imperio, que implica un sistema político único, y la del sistema Economía-mundo, típica del capitalismo en sus 500 años de existencia.

subraya el carácter complejo y dinámico del sistema, de modo que resulta posible entender, en un ejercicio de periodización (desde el siglo XV), transformaciones sustanciales de la jerarquía entre sus diferentes componentes. Regiones que han sido periferia pueden convertirse en semiperiferia, y algunas de ésta en periféricas. El propio centro puede desplazarse, incluso creando nuevas semiperiferias, lo cual sugiere como problema histórico la definición de la hegemonía en cada época. Para ello, ofrece un enfoque que incluye como factores esenciales los sociales y políticos, con lo cual la división del trabajo y su modificación dejan de ser un asunto del mercado.

Según Almeida Filho (2005), este enfoque reincorpora, en un sentido progresivo, los principales aportes de la teoría de la dependencia. Sin duda, tiende a abandonar el concepto de dependencia, entendido como relación lineal de un Estado (o unos) sobre otros, carentes de autonomía (determinación externa), para reemplazarlo por una idea de subordinación que no subestima las determinaciones internas en las áreas diferentes del centro ni las relaciones entre estas últimas. Se trata de diferentes líneas de articulación que bien pudieran sugerir una imagen de interdependencia, razón por la cual no han faltado quienes impugnen ese enfoque (Sotelo, 2005). No obstante, según esta idea de subordinación, sigue siendo cierto que la dinámica de la acumulación en escala mundial proviene en lo fundamental de los impulsos proporcionados por el gran capital. Pero es mediante una lucha como asigna los lugares de los países —o regiones— en el sistema mundo; es otra forma de entender la ‘dependencia’ en la cual el punto de partida es la totalidad. En rigor, un enfoque sistémico. Así puede entenderse cómo ciertas épocas de crisis conducen a reestructuraciones del conjunto, reasignando lugares y líneas de articulación.

Las implicaciones sobre lo que venimos analizando como división internacional del trabajo son evidentes. En síntesis: *aunque es un hecho que ella juega un papel en la estructuración —y la jerarquía— de la Economía-mundo, es también claro que se trata de una división por completo mudable*. No es indispensable asumir un patrón único de especialización, por ejemplo, materias primas a cambio de bienes manufacturados. De hecho, América Latina pudo avanzar en la industrialización hasta el punto de que en algún momento se habló más bien de materias primas por bienes de capital. Pero, además, siguiendo un desarrollo desigual, algunos países registraron significativos logros en la exportación de manufacturas. A la vez, en los países del centro, contra las predicciones no sólo de los *dependentistas* sino asimismo de los economistas neoclásicos,

jamás se renunció a la agricultura cuyos productos sigue exportando en volúmenes enormes, para no mencionar los productos de la minería, en especial los metales básicos. Es más: ni siquiera se renunció (aunque principalmente para el mercado interno) a las ramas de la industria ligera, incluyendo textiles y confecciones. Buena parte de la discusión en el orden institucional, desde el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT) hasta la Organización Mundial del Comercio (OMC), tiene que ver con las ‘infracciones’ a esta pretendida ley de la especialización.

Finalmente, una consideración de crucial importancia. Hasta cierto punto, la teoría de la dependencia compartía el pecado original de los enfoques clásicos y neoclásicos, esto es, la premisa de la inmovilidad de los factores de la producción, al contrario de la teoría del imperialismo, que se afincaba justo en el supuesto de la movilidad del capital como su principal principio de explicación. En ese sentido, *si algo contribuye a las transformaciones registradas por América Latina, desde el auge de la teoría de la dependencia hasta nuestros días, es la inversión extranjera directa*. Asimismo, se explican sus significativas reinsertiones en la economía mundial y, en un ámbito más amplio, el surgimiento de los países llamados de industrialización reciente, como los asiáticos, y de las potencias intermedias, entre las que se considera particularmente a Brasil, al lado de India y China.

En tal orden de ideas, la discusión contemporánea tiene que ver más bien con la noción de Estados nacionales como unidades de análisis en la caracterización del sistema-mundo. Incluso, aceptando la primacía del gran capital y dada su extrema fluidez, no es tan claro que sea identificable con un grupo de Estados del centro. De ahí el énfasis que, en el ámbito de la investigación, se le viene otorgando desde los años 70 del siglo XX a las empresas multinacionales o transnacionales. Sin duda, será necesario —desde un enfoque como el del sistema Economía-mundo que, como dijimos, incorpora en igualdad de importancia los factores sociales y políticos— esclarecer las relaciones entre los procesos de acumulación y el accionar de las formas jurídico-políticas.

Es evidente, desde luego, que una aproximación como esta plantea numerosas inquietudes, comenzando por la relativa a la validez de considerar la división geográfica del trabajo sobre la base de entidades nacionales. Al respecto, es seguro que hay muy buenos argumentos tanto en pro como en contra. De cualquier manera, el escepticismo recaerá más que todo sobre la época contemporánea. Pero, una vez establecido el carácter cambiante de esta división en el curso de la historia, ¿será posible establecer una periodización? A tal reflexión vamos a dedicarle el siguiente aparte de este ensayo.

V. La cuestión de la periodización

En los últimos 30 años se ha utilizado con mucha fuerza la categoría de globalización —o de mundialización— para aludir a la dramática intensificación de las interacciones transnacionales de todo orden en esta etapa del capitalismo. Ya que la existencia de un mercado mundial es un supuesto del propio capitalismo, como se ha reconocido universalmente, la pertinencia de esta categoría sólo podrá validarse si se trata de un nuevo fenómeno. Al respecto, no parece haber argumentos concluyentes. Incluso si se toma como referencia la maravillosa revolución tecnológica en las telecomunicaciones y la información (y en el transporte), no deja de asaltarnos la idea de que se trata de una diferencia cuantitativa, de grado. No debiera subestimarse el colosal efecto ‘globalizador’ que en su época tuvieron los ferrocarriles, el barco de vapor, el telégrafo y otras innovaciones que hoy nos parecen tímidas y precarias.

Alternativamente, si se insiste en la superación de las relaciones *internacionales* en beneficio de las relaciones *transnacionales*, no fuera más que otra forma de aludir a la mencionada obsolescencia, o superación, de los Estados nacionales, caso en el cual, pese a los innumerables rasgos que tienden a comprobarlo, el fenómeno estará en sus comienzos. Es más: en determinados contextos, la insistencia en la globalización parece más un argumento tautológico destinado a apoyar un proyecto político, el del “libre comercio” (OMC), encargado justamente de materializar esa globalización. Muchos de sus apologistas más ingenuos, en general en la periferia, suelen exhibir como prueba la ‘apertura’ de todas las economías y los ‘consensos’ sobre los modelos basados en la exportación.

No es nuestro propósito detenernos en esta discusión³². De hecho, hoy día parece haber perdido mucha fuerza; el tema del momento parece ser ahora la crisis, como si en las indagaciones de las ciencias sociales y en la comunidad científica también operara la moda. La retomaremos solamente como indicio de un replanteamiento en la cuestión de la división internacional del trabajo.

³² Boaventura de Sousa Santos (2003), en un artículo reciente, nos ofrece un “estado del arte” de la discusión —acompañado de una extensa y útil bibliografía—, naturalmente dentro de su perspectiva según la cual no se trata de una sino de varias globalizaciones.

¿Desaparición o cambio de la división internacional del trabajo?

Es de tal modo apabullante la idea de globalización, que no parece dejar lugar a consideración alguna acerca de que en el mundo pudiera verificarse una suerte de división del trabajo, a menos que se trate de un hecho en absoluto contingente o quizás aleatorio. Para algunos, como Manuel Castell (2006), quien, a pesar de sus reticencias, sostiene un determinismo tecnológico, habrá perdido importancia la indagación sobre determinada jerarquía geográfica del desenvolvimiento del capitalismo. Por ejemplo, niega de modo explícito que tenga sentido diferenciar entre “Norte” y “Sur”. El capital cuyo movimiento en la actualidad se realiza, gracias a la revolución tecnológica, en tiempo real —que es como decir instantáneo—, se ha vuelto ubicuo. Otros, como Fontagné (2007), prefieren indicar que se trata de una ‘nueva’ división internacional del trabajo. El problema con este último enfoque consiste en que, también bajo el peso de la idea de globalización, como fenómeno crucial, revolucionario y sin precedentes, cae en la simplificación del paso de lo ‘tradicional’ a lo ‘nuevo’.

La simplificación es doble. Como en ciertas corrientes antiguas de la sociología y la antropología, lo ‘tradicional’ cubre, hacia atrás, en el tiempo, pasando por encima de diversidades y transformaciones, todo lo que se diferencia de lo ‘actual’. En referencia a la división internacional del trabajo, se construye un modelo único, simplista, que recuerda curiosamente la teoría de la dependencia. “Les corresponde a los países pobres la especialización en las materias primas o agrícolas, y a los ricos la producción industrial” (Fontagné, 2007). De semejante simplificación tiene que deducirse por fuerza que todo lo que se le diferencia corresponde a una ‘nueva’ división internacional. Por eso, este autor ubica el cambio alrededor de 1967. Una misma línea lleva de la industrialización de los países pobres a sus exportaciones de manufacturas y al fenómeno reciente de países que todavía se consideran “en desarrollo” pero que exportan productos incluso de alta tecnología al mundo industrializado, y asimismo al hecho muy estudiado del intercambio de productos de la misma rama (diferenciación) en el propio mundo industrializado, y la extraordinaria fuerza de las corporaciones transnacionales que deciden por sí mismas la localización planetaria de sus inversiones (cadenas de valor). Aquí la simplificación opera en el sentido inverso de meter en el mismo saco características diversas y

fenómenos que ciertamente corresponden a los últimos 40 años pero que han despuntado, en diferentes momentos, sin establecer entre ellos articulaciones consistentes. Así, acaba deshaciendo la propia noción de división internacional del trabajo, con lo cual termina identificándose con Castell, ya que lo único que resta en común para esta “nueva división” es el languidecimiento de los Estados. “Son las firmas las que se especializan, no los países”.

Como se dijo antes, el terreno de la discusión teórica es el de la periodización. Quizá no sea lo más acertado pretender que ella se derive de la dinámica de la división internacional del trabajo, considerada en sí misma; tal vez resulte subsidiaria de otra forma de periodización histórica. Como se sabe, al respecto, el debate dista mucho de llegar siquiera a un ordenamiento claro de los términos del mismo. Para invocar, por ejemplo, un autor que ya se ha mencionado, I. Wallerstein, baste recordar que en éste, siguiendo el enfoque braudeliano de la larga duración, la etapa que va de 1917 hasta hoy significa la consolidación de la Economía-mundo capitalista que, una vez cerrada, pudiera abrir el camino de su crisis final y su desaparición. Las anteriores etapas serían 1450-1640, 1640-1815 y 1815-1917. Sin embargo, al referirse a esta última etapa, la divide en dos períodos —hasta el 45, y de allí hasta nuestros días— período que, recurriendo a Kondratieff, tendría una fase de ascenso 1945-1967/1973, y desde entonces una fase de descenso. Como se deduce fácilmente, no se trata de cualquier descenso sino de la antesala del hundimiento definitivo, uno de cuyos signos es la quiebra de la hegemonía estadounidense.

Naturalmente, a pesar de la considerable investigación que la respalda, es posible criticar esta propuesta de periodización histórica, sobre todo en cuanto a su datación. Lo que sí parece convocar cierto consenso es la naturaleza crítica, plena de turbulencias, de la última fase, así como las profundas transformaciones de todo orden que la caracterizan. Asimismo, el indiscutible momento de incertidumbre que se vive. La mayor objeción tendrá que ver con el carácter ‘finalístico’ que se le atribuye porque, también, pudiera predicarse la apertura de una nueva gran etapa para la Economía-mundo capitalista. Por ejemplo, otra corriente intelectual, hoy en boga, descrea de la periodización citada: introduciendo el concepto de *sistema histórico de acumulación*, establece más bien tres grandes largos períodos: el *capitalismo mercantilista*, el *capitalismo industrial* y el recién iniciado *capitalismo cognitivo* (Vercellone, 2005). Volveremos sobre ella más adelante.

Las implicaciones para nuestro tema no son claras. Wallerstein (2006) rechaza la categoría de globalización, no porque desconozca los fenómenos a los que se suele aludir sino porque, en su opinión, reviste escasa novedad y resulta inútil para caracterizar alguna especificidad. No obstante, será sin duda comprensible, en un enfoque que se basa justo en el conjunto de articulaciones que caracterizan el sistema, registrar una transformación en la división geográfica del trabajo, en especial entre las dos fases de la última etapa (desde 1945) de la Economía-mundo. La mencionada caracterización de decadencia definitiva no lo lleva en este sentido; supone más bien una suerte de descomposición dentro de la cual se incluiría tanto la quiebra de la hegemonía como la disolución de un sistema basado en Estados nacionales. Tiene en cuenta, como casi todos los analistas, el fenómeno de la ‘deslocalización’ de los procesos productivos hacia zonas de bajos salarios, pero también el auge del capitalismo financiero con su lógica de especulación, y en ambos casos lo relaciona con la crisis. Señala en el fondo que —a diferencia de las crisis cíclicas, que permiten que el sistema (la Economía-mundo capitalista) retorne a sus mecanismos de equilibrio— en una crisis sistémica como ésta se imponen las tendencias seculares. Después de 500 años, el sistema no tiene ya esta capacidad de retorno.

Nuevamente, del proceso de producción a la división social del trabajo

En busca de un criterio de periodización de la división internacional del trabajo, parece conveniente relacionarla con las transformaciones en la *división técnica*³³ y la división social del trabajo. Al respecto, es inevitable remitirse al criterio de periodización que adquirió la mayor importancia en el último cuarto del siglo XX. Se trata de la *escuela de la regulación*, sobre todo francesa, que, acuñando el concepto de *régimen de acumulación*, establece, como clave para la comprensión de casi todo el siglo XX, una modalidad intensiva de acumulación basada en las transformaciones, ya no sólo del proceso de trabajo sino también del proceso de reproducción de la fuerza de trabajo. El énfasis se traslada al conjunto de la reproducción ampliada, en la cual la extensión de las relaciones salariales y el incremento del nivel del salario real, vía la progresión de la productividad, va acompañada de

³³ En adelante, la noción de *división técnica*, que en principio se refiere a la ya conocida división del trabajo dentro del taller o la fábrica, por oposición a la de la sociedad, indica ahora exclusivamente la forma de división clásica, de la gran industria, descrita páginas atrás, pero en la forma racionalizada por el taylorismo.

la generalización de unas normas de consumo correlativas. Como se sabe, se suele denominar este régimen como *fordista*. En este caso, el *fordismo*, entendido como superación (absorción) del *taylorismo*, se convierte, en el sentido sugerido por Gramsci, en un modelo de sociedad en el cual va implícita la intervención del Estado. Aquí vale la pena señalar que tal caracterización no es exclusiva de la escuela de la regulación, ya que otras vertientes teóricas, haciendo énfasis en esta intervención, se refieren al modelo de *Estado de Bienestar* (o *providencia*).

Ahora bien, así como, al margen de las discusiones de orden conceptual, parece existir cierto consenso en torno a los rasgos fundamentales de esta caracterización, asimismo confluyen todos en la idea de que tal régimen habría llegado a su final. Los uno también la incertidumbre respecto de cómo habría de caracterizarse la etapa actual. Para algunos, se trataría de un régimen de acumulación flexible que, en términos empíricos y volviendo a las transformaciones en el proceso de trabajo, equivale a hablar de “posfordismo” y hasta de “postaylorismo”. El grado de generalidad y ambigüedad de las denominaciones es evidente y sintomática³⁴. La primera, desde luego, encontraría su confirmación en la implantación generalizada de lo que ya se conoce popularmente como “neoliberalismo”, que incluye tanto el derrumbe progresivo de la legislación laboral como el abandono de la intervención reguladora del Estado, en especial en sus rasgos de “providencia”.

La tesis del capitalismo cognitivo, que en algunos aspectos recoge esta conceptualización, pretende superarla al señalar que el cambio no se da en el régimen de acumulación o modo de desarrollo (la crisis del fordismo sería también la crisis del capitalismo industrial) sino en *el sistema histórico de acumulación*, o sea, una variación más profunda que toca con las *formas de valorización* del capital y, por tanto, con las subyacentes relaciones sociales.

En términos de la división técnica del trabajo, la transformación es radical; tanto, que representa un definitivo abandono de la organización científica del trabajo, esto es, el taylorismo que estaba en la base de la producción industrial. El punto de partida, como indica su denominación, es

³⁴ De todas maneras, arroja una pista sobre un fenómeno que tiene también implicaciones en la actual división internacional del trabajo. Se trata de la desaparición de la forma *empresa*, ya que la flexibilización, hecha posible por las nuevas tecnologías, permite fragmentar los procesos productivos y por tanto repartir estos fragmentos en diferentes “talleres” e incluso en diversas formas de trabajo a domicilio. Flexibilización que a la vez puede representar el abandono de la producción en masa estandarizada y su reemplazo por la diversificación, de acuerdo con las exigencias de una demanda igualmente diversificada y cambiante.

el lugar central y redefinido que adquiere el conocimiento en el proceso de acumulación. La principal fuente del valor ya no residirá en el trabajo material sino en *los saberes ahora incorporados en el trabajo vivo*, y ya no en los medios de producción. En tal sentido, el predominio del trabajo inmaterial tiende a eliminar la separación entre las tareas de concepción y ejecución, redefiniendo la dinámica de la innovación al fusionar las actividades de investigación y producción, lo cual implica que la cooperación muda y rutinaria del taylorismo cede su lugar a una cooperación comunicante. La mutación en las formas de la división social del trabajo no es menos profunda. No se trata del surgimiento de un sector aislado, especializado en la producción de conocimientos, sino de un proceso que opera en todos los sectores y se manifiesta en el conjunto de la economía por la vía de las externalidades positivas, ligadas al saber. El elemento clave de la reproducción de la fuerza de trabajo estará entonces en el sistema de formación e investigación. Esta transformación rompe con la noción misma de modo de regulación, que se deduce del análisis del fordismo.

Un balance crítico preliminar

No obstante, en esta línea de reflexión se echa de menos una consideración sobre el desenvolvimiento geográfico del capitalismo, un concepto como el de sistema Economía-mundo u otro análogo, uno de los aspectos que mayormente se le critican a la escuela de la regulación. En efecto, la mayoría de sus exponentes, comenzando por Aglietta (1979) —quien centra su investigación en Estados Unidos (¿el prototipo?)—, subestiman el carácter del capitalismo como Economía-mundo. En esta conceptualización nacional, el papel del Estado que se reconoce decisivo permanece en el interior. Y asimismo se subestiman las formas de la división internacional del trabajo, salvo en lo que representen las economías periféricas como soporte para el despliegue del régimen de acumulación intensivo en el centro, que será el fordismo propiamente dicho, diferente del que alguna vez se denominó “fordismo periférico”. En este sentido, la minimización del papel del Estado, como rasgo de la etapa actual (neoliberalismo), tendrá un efecto interior y en el contexto mundial, sobre las relaciones interestatales que habían surgido de la segunda guerra mundial y que, sin duda, se han debido considerar como parte fundamental del régimen fordista.

Ahora bien, en la corriente alternativa que hemos mencionado (capitalismo cognitivo), considerada en su sentido amplio como tributaria del *operaísmo* italiano, las elaboraciones no son concluyentes. También aquí hay dos vertientes: una, que sucumbe al peso de las ideologías de

la globalización y niega la pertinencia actual de la noción de división internacional del trabajo; y otra, que intenta sustentar la existencia de una división cognitiva internacional del trabajo. La primera está muy bien representada por el trabajo de Negri y Hardt (2001) que, enfrentada a las tesis de Wallerstein, se acerca a la conclusión de Castell.

“Mediante la descentralización de la producción y la consolidación del mercado mundial, las divisiones internacionales de las corrientes de mano de obra y de capital llegaron a fracturarse y multiplicarse hasta tal punto de que ya no es posible demarcar amplias zonas geográficas como centro y periferia, Norte y Sur. En regiones geográficas como el Cono Sur de América Latina o el sudeste asiático, todos los estratos de producción, de los más altos a los más bajos niveles de tecnología, productividad y acumulación, pueden existir simultáneamente uno junto al otro, mientras un complejo mecanismo social mantiene la diferenciación y la interacción entre ellos. También en las metrópolis, el trabajo abarca todo un *continuum*, de las alturas a las profundidades de la producción capitalista: los talleres en que se explota a los obreros de Nueva York o París pueden rivalizar con los de Hong Kong y Manila. Aun cuando el Primer Mundo y el Tercero, el centro y la periferia, el Norte y el Sur, estuvieran realmente separados por líneas nacionales, hoy existe una clara influencia recíproca que distribuye las desigualdades y las barreras según múltiples líneas fracturadas” (Negri y Hardt, 2001 p. 324).

Sin duda, hay aquí un problema con la noción de Estado, por lo demás, sorprendentemente la principal falencia de la obra de donde se extrae la cita. Pero no viene al caso la discusión. Respecto a lo que interesa, baste decir: es claro que el viejo orden mundial basado en los Estados se ha desplomado, aunque no del todo, sin ser sustituido aún. Existe, en efecto, una trama compleja de condicionalidades jurídico-políticas, formas globales de regulación y espacios de integración y subordinación, que relativizan los principios de soberanía nacional, aunque el debilitamiento de ésta dista de ser simétrico, y el papel (nacional y mundial) de ciertos Estados sigue siendo activo y fuerte. Es cierto también que diversas políticas nacionales en materia de comercio y los acuerdos materializados en la creación de la OMC han reducido radicalmente las barreras arancelarias, aunque se mantienen muchos de los mecanismos de protección, en especial no arancelarios, como lo demuestra una simple mirada a la

historia reciente de las controversias en la ronda de Doha. Se trata, en síntesis, para Negri y Hardt, de las mismas constataciones que esgrimen los apologistas de la globalización.

Ahora bien, desde el punto de vista geográfico, es claro asimismo que la movilidad del capital e incluso del trabajo ha llegado a niveles sin precedentes, otro elemento mencionado con frecuencia, simple dato de la realidad. ¿Pero tiene algún sentido explicable tal movilidad? El desbordamiento de las fronteras nacionales no puede ser un fenómeno apenas aleatorio. La orientación de los flujos de capital (y del trabajo) cuenta seguramente con la disponibilidad de recursos en cada región del planeta y además con el peso de la historia precedente y su situación coyuntural. La eliminación de las fronteras nacionales (si acaso, una tendencia) no llega hasta el punto de hacer irrelevante alguna forma de jerarquía en la articulación de la Economía-mundo.

El argumento sobre la existencia de ramas de la producción, que en los países de la periferia (habrá que añadir semiperiferia, potencias emergentes y hasta arena exterior al sistema) cuentan con niveles de alta tecnología, no reviste novedades. Ya la teoría de la dependencia había señalado que quizás esto se daba en los sectores destinados a la exportación (expropiación de los beneficios del progreso tecnológico) y otro tanto en los procesos de industrialización por sustitución, ya que los mecanismos de protección no podían en modo alguno perpetuar una situación dramática de atraso. La inversión extranjera directa, como se dijo, acentúa tal característica. Pero esto también había sido estudiado por la teoría de la dependencia, sobre todo a propósito de las propuestas de integración en la periferia o de las muy antiguas “economías de enclave”. Lo único que podía señalarse como novedad es un progresivo incremento en la facilidad que hay para las empresas multinacionales, gracias a la innovación tecnológica para ‘deslocalizar’ fragmentos significativos de su producción.

En realidad, no se trata fundamentalmente de esto cuando se introduce el concepto de división internacional del trabajo. Pocos se atrevieron a describirla como especializaciones absolutas según países. Pero podemos estar de acuerdo en que las líneas divisorias no siguen estrictamente fronteras nacionales, o por lo menos no serán las de mayor relevancia, y en que mejor será utilizar hoy la expresión “división geográfica del trabajo”. Obsérvese de paso que ya Wallerstein aclaraba que podía hablarse de Estados del Centro, pero que en el caso de la periferia y la semiperiferia prefería hablar de áreas. No obstante, conviene no extremar las conclusiones que sugiere la tendencia. Si no fueran importantes todavía los Estados nacionales, no observáramos

en las dos últimas décadas este esfuerzo desmesurado de las potencias por remover barreras mediante la OMC o los tratados plurilaterales y bilaterales. Se trata de un proceso no lineal ni armónico, de luchas y confrontaciones que dan como resultado diversas y cambiantes configuraciones del sistema mundial.

En la misma línea de argumentación pero destacando, como se ha dicho, una radical transformación de la división del trabajo, incluso en el proceso de producción, encontramos una segunda opción. Según Vercellone (2004), la nueva división internacional, “que se acompaña de una exacerbación de las desigualdades espaciales del desarrollo”, resulta de dos factores principales. El primero tiene que ver con la primacía del contenido en conocimientos científicos y técnicos de las actividades productivas, contenido que ya no reside básicamente en el capital físico sino en la capacidad de movilizar cooperativamente las inteligencias de los seres humanos; conduce a una polarización geográfica en que *las ventajas están en los territorios que disponen de un mayor y más apropiado stock de trabajo intelectual en posibilidad de ser movilizadas*, llegando a inducir, en cierto número de países, una forma de desconexión forzada. El segundo, con el fenómeno de los “cercamientos del saber”, denominación que alude metafóricamente a los procesos de acumulación primitiva, sobre todo en Inglaterra, donde se presentó el conocido proceso de los “cercamientos de la tierra”. Se trata de que, en el conocimiento —bien público por excelencia—, si bien su producción puede significar una considerable inversión en investigación y desarrollo, su reproducción y su difusión es prácticamente gratuita. En esa medida se acentúa un proceso de apropiación forzada del conocimiento disponible mediante las normas de propiedad intelectual que les permiten a las grandes firmas asegurar su monopolio. *Se excluye así, según este autor, a los países del sur del acceso a dicho saber, reforzando la nueva división —cognitiva— del trabajo.* Al mismo tiempo, se desencadena un verdadero pillaje —mediante el patentamiento— sobre los recursos genéticos y los saberes tradicionales del sur, en particular en las regiones tropicales, lo que constituye otra forma de exclusión.

Llama la atención que, en radical contraste con el primer enfoque, en esta aproximación se haga extraordinario énfasis en la polarización, recurriendo incluso a las denominaciones “norte” y “sur”, a sabiendas —también para este autor— de la simplificación que representan. No obstante, reconoce dos aspectos que pudieran contribuir a completar su hipótesis. De una parte, que en términos de la división cognitiva del trabajo es posible contemplar una distribución geográfica mucho más

compleja, ya que los procesos de producción pueden fraccionarse según la naturaleza de los bloques específicos de saber que son movilizados, para llevar a nuevas precisiones sobre la división en el centro y la semi-periferia; de otra, el carácter aún inacabado e inestable, por estar en sus comienzos, de esta nueva etapa histórica, la del capitalismo cognitivo. Esta constatación se añade al hecho de que cualquier nueva división internacional del trabajo se asienta sobre la configuración heredada de la fase precedente. Por consiguiente, tendremos que hablar de una fase de transición.

Desarrollo de la hipótesis de la división cognitiva del trabajo

Conviene, por tanto, detenernos un poco más en esta aproximación, con mucho la más interesante y avanzada en la actualidad. El mayor desarrollo de la hipótesis está en El Mouhoub Mouhoud (1995, 2002, 2003, 2005), de quien retoma Vercellone los elementos teóricos básicos. Centrado asimismo en los principios que guían la división del trabajo y su actual transformación, Mouhoud se ocupa de examinar algunas pautas que pudieran determinar su distribución geográfica en el curso de la mundialización. Para este autor, la fragmentación de los procesos productivos, y por tanto la posibilidad de su distribución entre países (o territorios) —dados ciertos costos de transacción, que abarcan desde el transporte hasta las barreras institucionales—, no es algo nuevo, pues ya se apreciaba en la etapa precedente con manifestaciones en los años 60 e incluso los 50. Lo mismo que el hecho de que los actores principales de semejante fragmentación y distribución sean en realidad las firmas multinacionales. De modo que, si se quiere establecer una especificidad, se requiere diferenciar la división sobre *base técnica*, que en este contexto será la tradicional, de la división sobre *base cognitiva*, que será la contemporánea.

El punto de partida es la teoría general sobre la división del trabajo a la que tanto se ha aludido aquí, división que en su forma racional (científica) recibe el nombre de taylorismo y que, acompañada de una gradual sustitución del trabajo directo por la máquina, conduce a un proceso creciente de automatización. Esta división, en particular en las industrias de ensamble, permite una clara fragmentación en procesos parciales que pueden desarrollarse de modo simultáneo (sincrónica) para converger hacia la fase final de ensamble (línea diacrónica). *Si la fragmentación, dadas las condiciones del mercado, conduce al surgimiento*

*de otras tantas empresas, tendremos ofertas de “bienes intermedios” en forma de mercancías, para una cadena de valor que, admitiendo incluso la separación espacial, se configura en el ámbito del mercado*³⁵.

Como es fácil deducir, esta división, por el momento puramente “técnica”, permite de por sí una distribución geográfica (entre territorios o países) de los procesos productivos. Los interrogantes se refieren a las modalidades de operación del mercado en esa distribución. Si la iniciativa proviene de grandes empresas multinacionales, lo más frecuente, como lo demuestra la experiencia histórica, nos hallaremos con el establecimiento de filiales (o la subcontratación), incluso en áreas semiperiféricas o periféricas. Es el proceso conocido como “deslocalización” en diversas industrias, que van de la confección al automóvil. Por supuesto, también puede suceder como “hecho del mercado”, vía comercio internacional, en que ciertos países se especializan en una fase o fragmento de la cadena, en vista de que otros ya se han especializado en otros fragmentos. En uno u otro caso, los determinantes de este proceso de deslocalización han de encontrarse en los costos comparativos, sea dentro del enfoque clásico, puramente tecnológico, sea en el de la dotación factorial³⁶.

Ahora bien, si la actual revolución tecnológica —que, como se ha dicho, lleva a procesos productivos intensivos en conocimiento— se introduce como una transformación cualitativa, según Mouhoud debe esperarse un principio radicalmente diferente de división del trabajo. ¿Cuál es su especificidad? La argumentación se desarrolla hasta ahora por comparación, como catálogo de diferencias respecto de la ‘tradicional’ división. Quizá sea un rasgo inevitable de toda teoría en sus comienzos,

³⁵ Esta cadena, en el mismo sentido, puede incorporar bienes que ya eran mercancías. En forma vertical, hacia arriba, hasta la obtención de materias primas, y hacia abajo hasta las actividades de comercialización. O, en forma horizontal, una serie de bienes complementarios (o actividades) en cada fase del proceso.

³⁶ Como también se ha señalado aquí, Mouhoud destaca que durante la fase fordista una parte significativa del comercio internacional se hizo entre bienes intermedios y no entre bienes finales. Se incluyen aquellas formas de deslocalización mediante las cuales los segmentos intensivos en trabajo se realizan en países con ventajas de menor costo en este factor, dada su abundancia. El ‘centro’ suministra (exporta) los componentes que, ensamblados, retornan (importados) como bienes finales. En otros casos es la fabricación de componentes, la intensa en trabajo. Según su hipótesis, aquí reside el secreto de la industrialización de los países del sudeste asiático, entre otros. Esta modalidad se ha hecho popular en América Latina con el nombre de maquila. No obstante, esta distribución geográfica no se puede explicar exclusivamente a partir del análisis de costos comparativos, ya que, además, han de tenerse en cuenta, respecto a los diferentes países, la posición frente a las grandes corrientes comerciales, las infraestructuras de comunicación y transporte, y las respectivas potencialidades de mercado (Mouhoud, 2005).

aunque también cabe la duda de si no se trata verdaderamente de una transformación radical.

El principio técnico de división del trabajo consiste en una segmentación del proceso de producción que apunta a minimizar costos con la optimización de las secuencias de las operaciones, los gestos de los operadores, la gestión diferenciada de las óptimas dimensiones asociadas a las diferentes secuencias, la especialización de los bienes de capital según la naturaleza de las operaciones... Son principalmente las características físicas de las operaciones inscritas en el proceso productivo lo que guía la segmentación. El principio de división cognitiva del trabajo remite a diferenciar saberes que intervienen en el curso del proceso de producción. Consiste en reagrupar las operaciones que se derivan de idénticos bloques de saberes. El objetivo asociado a la puesta en marcha de una división cognitiva del trabajo es la optimización de la capacidad de aprendizaje mediante la homogeneidad cognitiva de las operaciones a cargo de los actores, para favorecer el desarrollo de competencias en una perspectiva de eficiencia dinámica” (Mouhoud, 2005, traducción nuestra).

Como se ve, es claro que el nuevo principio supone que aquí el secreto del éxito de la empresa (firma) o industria consiste en la capacidad para innovar rápida e incesantemente; es decir, condiciones de competencia oligopólica que se enfrenta ahora a un cambio en la dinámica de los mercados. Este último cambio alude a la tantas veces mencionada superación del fordismo, ya que éste no se reduce a cierto tipo de división técnica del trabajo sino a una forma de repartición del valor agregado que, permitiendo el incremento de los salarios reales, garantiza la expansión de la demanda (nacional), y por tanto la salida de la producción en masa. Pues, bien, una característica del agotamiento del fordismo consiste en la saturación de las necesidades básicas de la masa de consumidores que los hace mucho más sensibles a la diferenciación de los bienes (real o ficticia), imponiéndoles a los productores una extrema flexibilidad para atender esta variabilidad incesante y acelerada. A esta característica habrá que añadir la exacerbación de la concurrencia internacional. La revolución de la microelectrónica y la informática permite, por supuesto, esta flexibilidad pero no es suficiente, pues se trata de innovar en los productos, para lo cual es indispensable esfuerzo e inversión permanentes en Investigación y Desarrollo (I&D) (Mouhoud, 2003).

Según este supuesto, es claro que, así como la división técnica del trabajo se ajustaba a la dinámica del fordismo, la nueva división debiera responder a las nuevas condiciones, en este caso ofreciendo ventajas análogas en el plano de la innovación. Ello supone que el saber aplicado a la producción

es susceptible de fragmentación, en “bloques de saberes específicos”, según Mouhoud³⁷. Se trata de especificidad —diferencia respecto de otros bloques— y de homogeneidad dentro de ellos, de modo que se posibilite una dinámica propia de innovación. Tales bloques se pueden definir como “conjuntos de conocimientos ligados a un mismo cuerpo de principios científicos y técnicos. Tales conocimientos están sometidos a una dinámica de común evolución impulsada por una actividad de investigación y transformación de las informaciones en nuevos conocimientos, obedeciendo a ciertas heurísticas compartidas por una comunidad de especialistas” (Mouhoud, 1995).

Esta división cognitiva implica una redefinición de los factores de la producción y una diferenciación en factores genéricos y factores específicos. Los primeros son aquellos que se pueden desplazar de una actividad a otra (de una tarea a otra) sin que se incurra en costos irre recuperables, mientras los segundos difícilmente se desplazan al exterior de su bloque de saber específico. Significa que las empresas tienden a redefinir su actividad con base en competencias concentradas en un conjunto coherente de bloques de saber (Mouhoud, 2003). Pero, además, esta diferenciación es fundamental en el ámbito de la teoría de la localización (división internacional), justamente lo que aquí nos interesa.

En efecto, la disponibilidad de estos factores específicos, así redefinidos en torno al conocimiento, depende de las características del entorno, pues no se trata de algo estático, un stock, sino dinámico, asociado de por sí a la capacidad de aprendizaje e innovación. Como anotaba Vercellone, ya no se trata de tecnología materializada en bienes de capital y, por ello, hasta cierto punto independiente de su lugar de emplazamiento; por el contrario, ha de ser un lugar que garantice la continuidad de la innovación. Entra en juego, por tanto, *un conjunto de externalidades derivadas de la aglomeración de empresas y la interrelación con el aparato educativo y de investigación, y con las infraestructuras de comunicación, todo sobre la base de una tradición cultural*. Es indispensable, por ejemplo, contar con una base mínima de recursos cognitivos pero además con una disposición hacia específicas áreas que permita el enriquecimiento a partir de la interrelación. Se trata en gran medida de factores institucionales. Por eso Mouhoud, como otros, insiste en la

³⁷ La ventaja de la división se desprendería de la capacidad de aprendizaje. En cierto sentido, esto no es nuevo. Ya A. Smith señalaba que una de las ventajas de la división del trabajo se deriva del aumento de la destreza de los operarios especializados, que en alguna forma implicaba algo de conocimiento, sólo que, en su apreciación, tal ventaja se traducía, en forma material, en incremento de la productividad. Aquí se refiere a la capacidad de reacción inmediata frente a los cambios en la demanda.

importancia de contar con sistemas nacionales (locales o regionales) de innovación tecnológica. En síntesis, la nueva estrategia de localización de las empresas multinacionales apunta menos al aprovechamiento de las condiciones de costos que a la búsqueda de entornos favorables a su capacidad de aprendizaje.

¿Existe una jerarquía en la nueva división internacional del trabajo?

La consecuencia más importante de tal enfoque basado en la identificación de una división cognitiva del trabajo consiste en que la nueva división internacional (o geográfica) supone la concentración de las actividades productivas, ahora intensivas en conocimiento, en los países del centro. En efecto, es evidente que las características de favorabilidad del entorno que se acaban de describir sólo se encuentran allí. Puede preverse entonces una nueva dinámica del comercio internacional. Es cierto que, para participar de esta nueva división internacional del trabajo, se requiere contar con un nivel similar de recursos cognitivos pero no se pone fin a la especialización, ya que los diferentes actores (en diferentes territorios o países) seguramente pueden contar con competencias específicas (bloques de saberes específicos) y ofrecer, por tanto, los productos que de ellas se derivan. Es posible que los bienes (o servicios) que se intercambien en este ámbito no se diferencien por su uso pero sí por sus características particulares, simbólicas en alguna medida pero asimismo decisivas en la dinámica actual de la demanda.

Desde luego, en este orden de ideas es evidente que las áreas periféricas se ven abocadas a cierta marginalización. Para las decisiones de localización de las empresas multinacionales no cuentan ya sus ventajas 'naturales' (Mouhoud, 1995), en particular la abundancia de mano de obra barata³⁸. Se comprende así, además, que tales ventajas tampoco les servirían para insertarse por cuenta propia (con empresas nacionales) en la nueva división internacional, puesto que es cognitiva. Para hacerlo,

³⁸ Mouhoud utiliza el término "naturales" como si la abundancia de mano de obra fuera atribuible a alguna condición geográfica, pero sobre todo para incluir también la dotación de recursos naturales. Al respecto, sostiene la hipótesis de que otra de las grandes revoluciones tecnológicas contemporáneas es la biotecnología, que, en su opinión, reduce esta ventaja al permitir cada vez más la sustitución de materias primas naturales. Otras revoluciones físico-químicas habrán permitido supuestamente sustituir las de origen mineral e incluso las fuentes de energía. No favorece mucho su argumento ya que, pese a su apariencia (el conocimiento), se trata de otro género de hipótesis, más bien complementarias. Como se verá más adelante, es asimismo muy débil.

tendrán que inducir un proceso de desarrollo tecnológico que enfrenta los mencionados problemas de la apropiación privada del conocimiento, a través de la extensión y la profundización del sistema de patentes. El *tema de discusión tiene que ver aquí con la caracterización de la semiperiferia, en particular con los llamados nuevos países industrializados (NPI)*. Hasta qué punto, habiendo comenzado por recibir tecnología (gracias a la deslocalización) y apropiársela a partir de la imitación pueden proseguir, en ciertas industrias, con un desarrollo propio.

Según Mouhoud (1995), estos procesos están limitados. La reversibilidad es posible gracias a que los países del centro disponen de la mayor capacidad de inversión en I&D, no sólo por razones económicas (incluidas subvenciones del Estado) sino además porque estuvieron en el origen de las tecnologías que permitieron la deslocalización. Queda, sin embargo, una inquietud: es factible que estos NPI hayan creado, al mismo tiempo, entornos favorables para los procesos intensivos en conocimiento. En esa medida, aún descartando desarrollos propios (lo cual no es seguro), sigue siendo posible que las empresas multinacionales se localicen allí (o se mantengan) al encontrar la nueva fuente de la ventaja competitiva. Habrá que diferenciar, eso sí, dentro de la semiperiferia, aquellos países que lo han logrado de los que no³⁹. Volveremos sobre este punto.

³⁹ Lamentablemente, Mouhoud pone en el mismo rango de NPI a los del sudeste asiático (sin diferenciación) y otros como México –paraíso de la maquila–, India, Brasil y China.

Factores de movilidad internacional y de emplazamiento de las unidades productivas

Tipo de división del trabajo	Características sectoriales	Relaciones intrarrama Hilera	Modalidades de la concurrencia dominante	Formas de organización y recurso a las TIC y los transportes modernos	Propensión de movilidad de localización y a la fragmentación mundial de los segmentos de la producción
División tayloriana del trabajo o taylorismo flexibilizado	Sectores de bienes de consumo débilmente intensivos en conocimientos	Asimétricas y conflictivas; Poder de mercado de los distribuidores	Diferenciación y precios; Reactividad a los mercados; Multiplicación de marcas	Muy intensivo y en una óptica instrumental de aceleración	Producción fragmentada en escala internacional, según el principio de los costos comparativos; Minimización de los costos salariales y aceleración de los flujos de reimportación de producto final; Volatilidad elevada de localización
División técnica del trabajo o taylorismo estándar	Sectores o segmentos intensivos en trabajo calificado pero débilmente capitalista	Autonomía; relaciones simétricas	Nichos de mercado protegidos, ventajas absolutas (alta costura, bienes de lujo, de deporte, zapatillas de baile); Concurrencia no en precio	Débil proximidad física, trabajo a domicilio, red subcontratantes localizados históricamente en un mismo territorio	Débil volatilidad y proximidad de los mercados; Lógica distrito industrial o sendero; Débil propensión a la movilidad mundial
División cognitiva del trabajo (firmas cognitivas 1)	Sectores (segmentos) intensivos en conocimientos	Intercambios de bloques de saberes complementarios	Competencia por la innovación; Reconfiguración rápida de los productos; Estrategias de conservación de las rentas de innovación de las firmas líderes (ejemplos: electrónica, informática, automóvil)		Evolución interdependiente de los bloques de saberes focalizados en diferentes territorios; Propensión a la perennidad de la localización; Fuertes restricciones de coordinación/reintegración de los procesos productivos
División cognitiva del trabajo (2)	Artesanado; ensablado ras de automóviles	División cognitiva intrafirma	Innovación; Nichos de mercado poco expuesto	Débil (no es necesario recurrir a las TIC y los transportes más modernos)	Proximidad organizacional, tecnológica y física (ejemplos, la Smart en Lorena, Ford en España); Papel importante de la proximidad física de los fabricantes de bienes de equipo.

Tomado de Moutoud M. (2005). Traducción nuestra.

En todo caso, uno de los mayores aportes de este autor (con Moatti) consiste en señalar —y documentar empíricamente— que, en contraste con los previos procesos de deslocalización, en las dos últimas décadas se han registrado procesos de *relocalización*. Así como los primeros se presentaron por oleadas en los años 50, 60 y 70, en los de relocalización, hasta la fecha de su investigación, Mouhoud (1995) halla tres oleadas: entre finales de los 70 y principios de los 80, sobre todo en electrónica, regresan del sudeste asiático a Estados Unidos; de 1982 a 1985, en el mismo ramo (y en el de componentes eléctricos), de México, Filipinas, Brasil y Taiwan vuelven a Alemania; y de 1990 a 1995 las firmas europeas de diversas industrias, incluidas confección y calzado, devuelven sus plantas a los países de origen.

Se trata tan solo de ejemplos, que no son concluyentes de ninguna manera pero que sirven por lo menos para ilustrar que es factible la reversibilidad. Ilustran la tesis más fuerte del autor según la cual *los países del centro pueden recuperar sus ventajas, aún en sectores 'tradicionales', intensivos en trabajo, gracias al peso dominante del conocimiento en los procesos productivos*. En muchos sectores, desde luego, la relocalización implica recomponer radicalmente el proceso productivo. Cabe anotar que, para Mouhoud, a diferencia de otros autores, el paso a una división cognitiva del trabajo no se debe separar del proceso clásico de mecanización y automatización, proceso que implica una participación cada vez menor del factor trabajo y que de por sí hace menos atractiva la localización en países de bajos costos salariales.

En el fondo, lo que se subraya y precisa es que la nueva división cognitiva del trabajo en el plano internacional no sobreviene en un espacio vacío. En primer lugar debe producir una recomposición de la división precedente, una de cuyas manifestaciones es el proceso de relocalización. Esta recomposición no es algo súbito y simultáneo, lo cual explica el carácter más que todo ilustrativo de las relocalizaciones mencionadas. Si se quiere, más importantes aún son las nuevas modalidades de industrialización y localización que se desarrollan en la división cognitiva sin necesidad de modificar formas anteriores.

Este carácter de lenta y gradual transición plantea sin embargo algunos interrogantes. En verdad, por ejemplo, muchas relocalizaciones no corresponden a un deslizamiento exacto hacia una división cognitiva del trabajo. Se trata, como ya se habrá deducido, de una recomposición productiva en un marco taylorista o posfordista. El controversial punto tiene que ver con la valoración de la revolución tecnológica, en especial las *Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación (NTIC)*, que en los autores mencionados permanece en una atmósfera de ambigüedad. En realidad, el impacto de estas NTIC es doble. De una parte, favorece los procesos de

automatización en la fábrica, y, de otra –lo más importante–, contribuye a reducir radicalmente los costos de transacción, expresados sobre todo en el procesamiento y la transmisión de información. Ninguno de estos impactos representa de por sí una producción intensiva en conocimiento ni obliga a una división cognitiva del trabajo pero sí contribuye a dotar de flexibilidad el aparato productivo. Recuérdese que la justificación fundamental de la transformación tenía que ver en este argumento con la creación de una inmediata capacidad reactiva ante los sorpresivos cambios de la demanda. En este orden de ideas, es por completo posible que diversas formas de neotaylorismo sean suficientes. La necesidad de una división cognitiva del trabajo tiene, pues, que desprenderse de otras transformaciones cualitativas de carácter adicional.

Si a lo anterior se añaden los significativos progresos en transporte y transformaciones institucionales en escala mundial, que representan una agilización del comercio de bienes y servicios, y de las transacciones financieras, favorecidos estas últimas, a la vez, por el impacto de las NTIC, es posible concluir que la recomposición de la división internacional del trabajo les debe mucho más a estos factores que a la instauración de una división cognitiva. Como se sabe, la posibilidad de fragmentación tiene un límite en la capacidad de articulación y coordinación. Si esta última se ve favorecida por la innovación tecnológica, la fragmentación puede significar formas de deslocalización más audaces, antes, incluso, que se impongan las mencionadas restricciones inherentes a la composición de bloques de saber. De hecho, como lo reconoce Mouhoud en todos sus trabajos, paralelamente se registran procesos de deslocalización. La actual división internacional del trabajo continúa apoyándose, en buena medida, en las formas de la división técnica. No sobra recordar que en los últimos 15 años justamente, tratados como el de América del Norte le dieron un impulso considerable a la maquilización. Otro tanto pudiera anotarse respecto de la incorporación de Europa Central y Oriental a la Unión luego de la caída del Muro.

VI. Replanteamiento de las hipótesis

Conviene a estas alturas detenerse en el fenómeno, que a los ojos de muchos investigadores es el más importante de las últimas dos décadas. Se trata de la irrupción, como actor decisivo en la economía mundial, del conjunto geográfico del Asia-Pacífico. Sin duda, se apoya en la transformación del Centro que resulta de la última fase de expansión (1945-1973), con la

consolidación de Japón, que con la Unión Europea (UE) y Estados Unidos conforman lo que desde principios de los 80 se llamó la “Tríada”. Posteriormente, el ascenso de los tigres y dragones asiáticos de primera y segunda generación, algunos de ellos pequeños territorios insulares dedicados a la exportación. Finalmente, el derrumbe del llamado bloque socialista, que deja a Rusia como potencia de segundo orden y cuya nueva ubicación en el centro del capitalismo mundial –o en la semiperiferia– no deja de plantear numerosas inquietudes. En síntesis, se trata de *un proceso de reconfiguración de la división internacional del trabajo que se debiera analizar más allá de un simple reflejo de las mutaciones en las formas del proceso de producción capitalista.*

Importancia de la dinámica regional

De cualquier modo, el ascenso de la región Asia-Pacífico muestra simultáneamente dos rasgos relevantes para nuestro tema. De una parte, el incremento del comercio en tanto intercambios intraindustriales y, de otra, la consolidación de un significativo comercio intrarregional. Las cifras son impresionantes. Según cálculos de la Cepal (2008), el porcentaje de comercio intrarregional pasa de 34,1 por ciento en 1980 a 54,5 en 2006 para el conjunto que cubren la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN), Corea, Japón y China, y los territorios de Taiwan y Hong Kong⁴⁰. Significa que ya casi alcanza el porcentaje respectivo de la UE (para 27 países), que en el mismo lapso pasa sólo de 61,5 a 65,8. Al tiempo, se constata que este tipo de comercio intraasiático responde al “robusto crecimiento del comercio intrafirma e intraindustrial, gracias a la construcción de una red compleja de cadenas de suministro de integración vertical por parte de las transnacionales, en las que China ejerce un papel fundamental como origen y destino” (Cepal, 2008).

En efecto, la dinámica de la inversión extranjera directa en los países de la región ha sido extraordinaria en la última década, sobre todo en China, con la particularidad de que proviene de la misma región⁴¹. En este último país, por ejemplo, casi 60 por ciento proviene de 10 economías asiáticas encabezadas por Hong Kong, a la que de lejos siguen Japón y Corea. La participación de la UE y Estados Unidos es comparativamente menos

⁴⁰ ASEAN incluye aquí a Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam. Si se quiere completar el área del Pacífico, hay que incluir a Nueva Zelanda y Australia.

⁴¹ A 2006, la inversión acumulada en Asia Pacífico llegaba a 1,2 billones de dólares, lo cual significa el 10 por ciento del acervo mundial. Otros receptores importantes son Australia, Japón, Corea y Singapur.

importante, aunque cabe anotar que en las estadísticas hay un significativo flujo atribuible a varios puertos francos como Islas Vírgenes, cuyo verdadero origen es difícil de establecer (Cepal, 2008).

Asimismo, se observa que gran parte de este comercio intrarregional (60%) consiste en manufacturas de tecnología media y alta, entre bienes intermedios y productos finales. Como se verá en seguida, esta es la base de su posicionamiento en el mundo; pero antes examinemos lo que se califica como configuración de verdaderas cadenas regionales de producción. Aparte del petróleo y sus derivados y otros productos básicos, como el hierro y acero, la participación del comercio intrarregional para los 20 principales productos de exportación, según la clasificación convencional, es significativamente alta. Para 2006, en maquinaria y artefactos eléctricos, es de 44,5 por ciento; en maquinaria especial, e instrumentos y aparatos profesionales y científicos, alrededor de un 40; un poco menos en maquinaria, equipos generadores de fuerza y maquinaria en general, incluidas partes y piezas no especificadas. No sobra anotar que las denominaciones de esta clasificación son bastante amplias e incluyen una porción de bienes intermedios; a la vez, habrá que incluir otras partes y piezas que sí están clasificadas por aparte pero que individualmente no alcanzan un valor que les permita ubicarse entre los 20 primeros.

En otros productos —máquinas de procesamiento de datos, equipos de telecomunicaciones, aparatos de sonido y video, y sobre todo vehículos de carreteras—, la participación del comercio intrarregional es más bien baja. Son los bienes finales que se le ofrecen al mundo y que llevan a calificar Asia (China) como la “fábrica del mundo”. El sector de equipos de transporte y maquinaria es el segmento más próspero de las exportaciones mundiales de manufacturas. Asia responde, por ejemplo, por casi una cuarta parte de las exportaciones mundiales de equipos de transporte. No está de más, por tanto, anotar que estamos quizás ante un nuevo tipo de división internacional del trabajo, considerada en el enfoque del sistema Economía-mundo. A la división centro, semiperiferia y periferia habrá que atravesar una división por bloques regionales en que tal vez cada uno siga los liderazgos de la tríada. Esta hipótesis es confirmable con el examen de las transformaciones institucionales del orden económico mundial, en el cual coexisten iniciativas multilaterales (OMC) con iniciativas regionales representadas en tratados de libre comercio⁴². En este caso, la particularidad de Asia consiste en que la

⁴² Esta coexistencia no es, de todas maneras, armónica. Se trata de una disputa que bien pudiera calificarse de interimperialista. Aunque el peso de la historia y las relaciones económicas establecidas es considerable, se puede hablar de una suerte de “regionalismo cruzado”, patente en el hecho de la creciente presencia de la Unión Europea (sus multinacionales) en América Latina.

integración regional de facto avanza primero y mucho más que las fórmulas institucionales de integración.

División técnica y división cognitiva: las NTIC

De todos modos, el panorama de la región es muy heterogéneo. Como ya se mencionó, el peso de los productos básicos en su comercio interno sigue siendo considerable, incluso en manufacturas basadas en recursos naturales. Este rasgo es aún más acentuado al considerar la región como exportadora mundial. En tales productos se concentran países como Australia, Brunei, Indonesia, Nueva Zelanda y Vietnam. La imagen de fábrica del mundo corresponderá más bien a China, Japón, Filipinas, Malasia, Corea, Singapur y Tailandia. Y aún en éstos, como notablemente se aprecia en el caso de China, tienen gran importancia las manufacturas de baja tecnología, incluidos textiles, prendas de vestir y calzado.

En este sentido, si volvemos a la discusión sobre las transformaciones contemporáneas en la división del trabajo, en este escenario que ilustra, por excelencia, la configuración de cadenas internacionalizadas de valor, hallaremos dos fenómenos significativos. Por una parte, que coexisten formas técnicas de división del trabajo (neotayloristas y tradicionales) y formas cognitivas; y, por otra, que persisten y hasta se acentúan procesos de polarización en pro de su “centro” regional y el centro en escala mundial. Una buena forma de ilustrarlo es precisamente la situación de la industria de las NTIC, es decir, en su producción y no tanto en su utilización, industria en la que es notable el protagonismo del Asia.

Como se sabe, en esta industria debe diferenciarse la producción de *hardware*, y la de *software* y servicios asociados. La primera se refiere a equipos y componentes para transmisión, procesamiento, o almacenamiento de información y datos. En un sentido más amplio, incluye: equipos para redes de telecomunicaciones, computadoras personales, equipos de telefonía y televisores, y sus componentes básicos activos (semiconductores, circuitos integrados, microprocesadores, memorias), pasivos (circuitos impresos) y pantallas de visualización (Cepal, 2009 a.). A esta nos referiremos sobre todo, dada su enorme y creciente importancia en el mercado mundial, concentrado en Estados Unidos, Europa y Asia-Pacífico. Porque Asia representa el 46 por ciento de la producción total de *hardware*, seguida por América del Norte con 30 por ciento y Europa con 19 (Cepal, 2009 a.). China se considera hoy, después de un vertiginoso ascenso en la última década, el mayor productor mundial. Semejante éxito, claro está, no es ajeno a la inversión extranjera que ha recibido.

Esta impresión general oculta algunas características que conviene analizar detenidamente. Para empezar, es claro que la propiedad y el control, así como las decisiones de producción y localización, dependen de grandes firmas multinacionales aunque con definido origen geográfico. Según el estudio citado de la Cepal (2009 a.) son 10, con ventaja, los mayores productores de bienes TIC en cada uno de los principales segmentos (redes, equipos de computación, equipos de telefonía, Tv, semiconductores). Se trata de empresas en su mayoría estadounidenses y japonesas que ofrecen equipos originales (de marca), aunque intervienen algunas europeas, de Canadá, Corea y China.

En particular, en el ramo de semiconductores, donde se concentra la innovación tecnológica, se ubican tres de Estados Unidos, dos europeas, dos de Japón, dos de Corea y una de Taiwan. Pero al considerar un universo más amplio, el estudio de la Cepal destaca, citando una investigación de Arensman, que de los 50 mayores productores la mitad es de Estados Unidos. Aún así, es preciso diferenciar: mientras las empresas asiáticas se especializan en semiconductores genéricos, las estadounidenses manejan tecnologías específicas. Más aún, en este segmento hay tres tipos de empresas: las especializadas en diseño e innovación y que no tienen manufactura, las que manufacturan para las anteriores y las integradas. Las 10 que se mencionaron inicialmente son del tercer tipo, salvo la de Taiwan. Esto indica que, independientemente de su valor de ventas, un indicador de importancia relativa, es posible apreciar fácilmente una concentración —en empresas y hasta geográfica— de la actividad intensiva en conocimiento.

Lo anterior remite a una consideración insoslayable sobre las formas de relacionamiento interempresarial, que a la vez indican formas de deslocalización. Se trata de un proceso de cambio permanente, muy inestable. Como se dijo, los mayores productores eran empresas de equipos originales; frente a ellas hay algunas manufactureras que operan en general por contrato, algunas de gran importancia. Entre las 10 mayores se ubican cinco de Estados Unidos. Por su parte, Canadá, Finlandia, China, Singapur y Taiwan cuentan respectivamente con una en esta clasificación. Este relacionamiento ha cambiado según los procesos de innovación, difusión y convergencia tecnológica. Desde la especialización hasta la desintegración, de acuerdo con el equilibrio que se debe mantener entre el imperativo de la innovación y el mantenimiento de los márgenes de rentabilidad según los costos.

“Estas transformaciones condujeron a un cambio en la generación de valor agregado en los distintos eslabones de la cadena productiva de *hardware* TIC [...] La relación tiene forma de U:

el valor agregado es alto en investigación y desarrollo, así como en el diseño y la fabricación de insumos estratégicos; alcanza su punto más bajo en el montaje de los componentes, y aumenta luego en los servicios de posventa y en el desarrollo de marcas y mercados. En general, la actividad industrial de los países en desarrollo se centra en los eslabones de menor valor agregado: fabricación de insumos genéricos, montaje y empaque, y distribución y logística” (Cepal, 2009 a.).

Como es lógico las mayores empresas líderes se concentran en actividades de investigación y desarrollo y en las de marketing y publicidad, y subcontratan las fases propiamente de manufactura en otro tipo de empresas, eventualmente en las regiones o países menos desarrollados, atendiendo a los bajos costos de mano de obra, incluida alguna de alta calificación. Esto quiere decir que, *aún en industrias de alta tecnología, queda campo para actividades intensivas en trabajo material. Podría entonces ponerse en duda el carácter definitivo y excluyente que se le pudiera dar a la noción de división cognitiva del trabajo.*

En cuanto a la caracterización de la región Asia-Pacífico, es claro que, dentro de su heterogeneidad, también en esta industria se observa un proceso de polarización articulado alrededor de Japón y quizá Corea, o dependiente de Estados Unidos. China, en efecto, es el más grande exportador pero sigue basándose en operaciones de montaje gracias a sus bajos costos de mano de obra y su buena infraestructura. Es cierto que comienza a incursionar en actividades de investigación y desarrollo, pero todo depende de su capacidad para reconquistar su autonomía. Ya se sabe que en general depende de la inversión extranjera, en especial japonesa, sobre todo en los renglones de alta tecnología. El 60 por ciento de sus exportaciones totales proviene de empresas de capital extranjero. Por ahora, sólo opera como un factor de exclusión y disuasión para otros países en desarrollo, aun en el terreno de una división técnica o tradicional del trabajo.

No obstante, se debe tener en cuenta la aguda observación de Mouhoud respecto a la extremada volatilidad de las implantaciones de las empresas multinacionales en tal contexto, lo que contrasta con el “anclaje territorial” que caracteriza sus inversiones en un marco cognitivo, anclaje que termina favoreciendo a los países del centro. En ese sentido, la actual recomposición de la división internacional del trabajo es muy inestable. Pero es innegable que las áreas periféricas continúan incorporadas en una división internacional del trabajo

puramente técnica. Sin duda, el término de marginalización no es el más adecuado, pero se puede decir que se corrobora (y se acentúa) el proceso de polarización⁴³.

VII. La cuestión de los servicios

La visión panorámica que se trata de establecer queda incompleta si no se considera el comercio de servicios que, según la sabiduría convencional, es el más importante fenómeno de las últimas décadas. En efecto, según algunos cálculos, pudiera estar en torno a una cuarta parte del comercio total mundial. La aproximación resulta muy discutible. Aparte de enormes dificultades estadísticas de clasificación (inclusión y exclusión) y medición, se incorporan aquí los “servicios financieros” cuyos crecimiento y primacía en el capitalismo contemporáneo son un hecho conocido, al igual que su carácter especulativo, que puede significar una plétora de valores que se hinchan en un período pero pueden extinguirse en otro. La metáfora de la burbuja pareció confirmarse con el estallido de la crisis en septiembre de 2008. De todos modos, es indispensable una consideración en torno a los ‘servicios’, dada su importancia para las formas de la división internacional del trabajo que se vienen analizando y para una justa apreciación de la tesis según la cual la economía contemporánea se está tercerizando. En ambos casos resalta la presencia de las NTIC.

Dificultades de una definición

El concepto de “servicios”, para empezar, está muy lejos de ser claro y unívoco. En las negociaciones de tratados comerciales, incluido el Acuerdo General sobre el Comercio (AGCS), que es parte de los acuerdos de la OMC, suele utilizarse con singular desenfado la fórmula tautológica “servicios son los servicios”, para pasar a nombrarlos como si la ilustración les ahorrara la definición, ya que al final se menciona

⁴³ Como un proceso hasta cierto punto espontáneo. O, mejor, que depende sólo de las decisiones políticas de los factores del poder mundial. Pero no está descartada una alteración a partir de iniciativas ‘voluntaristas’ provenientes de la periferia. Otro de los aportes de Mouhoud consiste precisamente en su insistencia en que aquí no hay nada de ‘natural’ ni leyes puramente económicas. Desafortunadamente, en su trabajo de 1995 incurre en la equivocación, confirmada ya por los hechos, de atribuirles virtudes a los procesos de regionalización asimétrica. Cita incluso ¡el tratado de América del Norte!

siempre “otros”⁴⁴. La mayor aproximación es la que ofrece el Manual de Comercio Internacional de Servicios, publicado por Naciones Unidas (2003), elaborado por un equipo de expertos en estadística de seis organizaciones internacionales. En términos generales, recoge la que en 1993 había presentado el Sistema de Cuentas Nacionales y que no deja de ser un tanto engorrosa:

“Los servicios no son entidades independientes sobre las que se puedan establecer derechos de propiedad; asimismo, no pueden intercambiarse por separado de su producción. Los servicios son productos heterogéneos producidos sobre pedido que generalmente consisten en cambios en las condiciones de las unidades que los consumen y que son el resultado de las actividades realizadas por sus productores a demanda de los consumidores. En el momento de concluir su producción, los servicios han sido suministrados a sus consumidores”.

Si bien la definición insiste en que hay “productos” o “resultados” (lo cual es aquí una exigencia estadística), lo cierto es que se trata del *trabajo mismo* que se consume al tiempo que se efectúa, circunstancia que origina la confusión. El comprador está “comprando trabajo” pero no es trabajo asalariado. Sin embargo, dado que los consumidores y los productores pueden ser igualmente personas naturales o empresas, pudiera suceder que tal trabajo concorra en la unidad receptora, a la producción de un bien específico. Uno de los rubros de mayor significación son los “servicios a las empresas”, que contrastan con otros asimismo importantes, los “servicios personales”. En el primero están, por ejemplo, los servicios de diseño arquitectónico y los de ingeniería de plantas y procesos de producción (incluso hay servicios de construcción), y, en el segundo, por ejemplo, los de salud y educación. Por supuesto, la generalidad de que el resultado consiste en “cambios en las unidades que los consumen” permite englobarlos a ambos, siendo, como son, muy distintos. Al parecer, la peculiaridad de los servicios consiste en que son vendidos por empresas, y, si lo son por personas naturales, es bajo forma empresarial, o sea, incorporando un elemento de ganancia (sin importar que sea ficticia), muy diferente del trabajo asalariado.

⁴⁴ Esta ácida alusión tiene por objeto señalar, de pasada, que en estas negociaciones están en juego poderosos intereses. El propósito principal es determinar las ‘obligaciones’ de los Estados. No es atrevida la sospecha de que la propia exaltación de los servicios en los últimos tiempos es también interesada. Pero, además, nos sirve como síntoma de la dificultad teórica que encierra, de por sí, la definición.

Esta calificación del resultado conduce a posibles confusiones. Es por eso que el Manual añade algunas precisiones suministradas por el SCN:

“Hay un grupo de industrias generalmente clasificadas como industrias de los servicios, cuyas producciones tienen muchas de las características de los bienes; es el caso de las industrias relacionadas con el suministro, el almacenamiento, la comunicación y la difusión de la información, el asesoramiento y el entretenimiento en el sentido más amplio de esos términos: la producción de la información general o especializada, las noticias, los informes de consultorías, los programas de computación, el cine, la música, etcétera. Las producciones de estas industrias, sobre las que se pueden establecer derechos de propiedad, se almacenan frecuentemente en objetos físicos —papel, cintas, discos, etcétera— que pueden comercializarse como los bienes ordinarios. Esas producciones se caracterizan como bienes o como servicios, y tienen la peculiaridad común y esencial de que pueden ser producidos por una unidad y suministrarse a otra, haciendo posible de esa manera la división del trabajo y la aparición de mercados”.

Tales precisiones no sirven de aclaración, ya que antes había dicho que los resultados no son entidades independientes sobre las que se puedan establecer derechos de propiedad. El hecho de que sean producidas por una unidad para ser suministradas a otra, con sus implicaciones, siendo cierto, no está en discusión. La preocupación del Manual, es claro, es la clasificación estadística que sea útil para identificar las transacciones comerciales, pero conlleva un problema de medición que es obviamente el principal escollo al que se le dan soluciones apenas convencionales que no tocan las preocupaciones de la teoría económica. Porque, ¿qué habrá de medirse —valorarse— como servicio, independientemente del valor de estos bienes *sui generis*?⁴⁵. Por ejemplo, hablando de *software*, los programas utilitarios o de uso corriente son considerados bienes, mientras los programas destinados al usuario específico se consideran servicios de asesoría o consultoría. Pero también es difícil la medición en el caso del transporte, el comercio⁴⁶ o los

⁴⁵ Es a este problema al que se refiere en extenso el Manual. una vez establecida la clasificación que trata de compatibilizar la de cuentas nacionales con la del Manual de Balanza de pagos del FMI, y también las industriales de Naciones Unidas, las de Unctad, OMC, OCDE, Eurostat y OIT.

⁴⁶ En realidad, desde el punto de vista estadístico hay enormes dudas sobre la inclusión del comercio en el concepto de servicios, si bien, de acuerdo con las cuentas nacionales, se pudiera aceptar como servicio de distribución (por mayor y por menor) y hasta valorarlo según los márgenes de comercialización. En el intercambio internacional, sin embargo, es claro que tales márgenes aparecen en el precio de los bienes de donde son indisolubles y, por tanto, no

servicios financieros. En este último, por ejemplo, es claro que no se trata de los descomunales capitales que se mueven por el mundo sino sólo del “servicio de intermediación” (que de todos modos es proporcional a ellos). Pero los problemas son muy complicados. Se valora según los pagos por comisiones y otros derechos, y por servicios de asesoramiento, custodia, administración, manejos de tarjetas y otros. No obstante, el Manual tuvo que introducir el concepto de “servicios medidos indirectamente” para aludir a lo que tradicionalmente se consideraba el “producto” del sector financiero, es decir, el margen o diferencia entre intereses recibidos y pagados. No sobra señalar que en el hecho de incluir o no incluir esta medición ‘indirecta’ está buena parte de la explicación de la enorme proporción y el crecimiento de los “servicios”.

Más cerca de la vida cotidiana, encontramos los que llamamos servicios públicos, como la electricidad y el agua, en que el servicio propiamente se refiere a la transmisión o, mejor, la distribución, pero sucede que en la tarifa se paga también el producto mismo. Tampoco sirve aludir al carácter inmaterial de los servicios. En rigor, el trabajo por sí mismo es inmaterial, a menos que se aluda a la materialidad del gasto de energía. Si se hace una diferencia es entre el trabajo que obra sobre ‘cosas’ tangibles, materiales, y el que lo hace sobre categorías o conceptos, propios del pensamiento. La vieja diferencia entre trabajo material y trabajo intelectual, que en los últimos tiempos ha sido puesta en duda. Pero en ese caso los servicios quedarán reducidos a unas pocas categorías. La mayoría de los llamados servicios opera sobre cosas materiales, como se ve en la clasificación básica que trae el manual, tomada a su vez del Manual de Balanza de Pagos-5:

1. Transportes
2. Viajes
3. Servicios de comunicaciones
4. Servicios de construcción
5. Servicios de seguros
6. Servicios financieros
7. Servicios de informática y de información
8. Regalías y derechos de licencia
9. Otros servicios empresariales

fue incluido por el Manual. De todas maneras, en la literatura periodística y económica, suele asimilarse —otra vez interesadamente— el comercio a un servicio. Sobre todo para reforzar la idea de la tercerización como signo de progreso.

10. Servicios personales, culturales y recreativos
11. Servicios del gobierno, n.i.o.p.

Esta clasificación fue corregida y ampliada en el Manual con el fin de precisar los servicios (diferente de los bienes), para efectos del comercio internacional y sobre todo, como se verá más adelante, para atender necesidades de la negociación en el marco del AGCS, llegando a una Clasificación Ampliada de la Balanza de Pagos de Servicios (CABPS)⁴⁷.

Implicaciones teóricas y políticas de las definiciones

En síntesis, la dificultosa definición del concepto de servicios no sólo es un problema teórico en sí mismo —que seguramente valdrá la pena profundizar en el marco de la economía política— sino también y sobre todo un problema político, ya que remite a los análisis y valoraciones que se hacen de economía contemporánea, especialmente en relación con la cuestión del desarrollo.

Como se dijo, muchos vienen insistiendo en el declive de la industria (manufacturera), como ya había sucedido, según se afirma, con el sector primario, y en el ascenso del sector “terciario”. Como prueba, se recurre a las cifras. De ahí que no haya sido ociosa esta larga referencia a las estadísticas, que, en principio, hemos utilizado para la indagación conceptual. La tesis se ha aplicado al “mundo desarrollado”. No obstante, un autor como Castell (2006), considerado con buenas razones el padre de la teoría de la “Sociedad de la Información” o del conocimiento, ya advertía sobre esta desviación al señalar que una parte importante de los servicios lo eran para las empresas industriales. Recientemente, Fontagné (2004) afirma otro tanto al hablar de la aparente ‘desindustrialización’ de Europa.

En este orden de ideas, la aplicación de esta hipótesis a la tercerización de los países periféricos, con su enorme sector informal de subempleo y trabajo por cuenta propia, en el comercio y los “servicios personales” no deja de ser una simple afrenta que no vale la pena discutir. Por otra parte, es claro que aun en los países desarrollados sólo una pequeña parte de la expansión de los servicios es atribuible a la primacía del trabajo intensivo en conocimiento. Tal expansión, en tanto profundización de la división del trabajo y la progresiva mercantilización, se explica por tres factores:

⁴⁷ Ver Manual (2003), pp. 31, 32 y 33, y para mayor detalle los Anexos.

a) Descomposición –externalización– de fases importantes de los procesos productivos, el mismo fenómeno que se señaló a propósito de los procesos de deslocalización. Esta externalización no está desligada de los procesos de ‘flexibilización’ –deslaboralización– del trabajo de esta época calificada de neoliberal⁴⁸.

b) Mercantilización de servicios que por tradición eran estatales. Aunque en principio pudiera decirse que antes se consideraban dentro de los “servicios del gobierno”, la verdad es que su separación implica multiplicación, extensión de la cadena de intermediación y, sobre todo, una valorización antes excluida. También es parte del dogma neoliberal.

c) Individualización, por la vía de suministro de “servicios” de ciertas formas de captación de ganancias o rentas de la propiedad: licencias, patentes, franquicias concesiones, etcétera. En el comercio internacional, como se verá, esta es una fuente importante de transferencias que permiten eludir los sistemas tributarios.

Los dos primeros pertenecen a una tendencia intrínseca de la acumulación del capital para conjurar elementos de crisis que busca conjurar nuevas esferas de valorización, reducir costos salariales o ampliar el mercado mediante la multiplicación de los puntos de transacción (Marx, 1975, t. III). El último remite a una vieja discusión entre la Economía política y la “revolución marginalista”. Como se sabe, ésta trató de resolver el asunto de la composición del valor (o formación del precio), atribuyendo sendas remuneraciones al trabajo y al capital, o, en general, a los factores de la producción. En tal sentido, es claro que muchas funciones atribuibles al capital, como administración, dirección, relaciones públicas (incluyendo la relación con el Estado) y tareas complementarias o afines (ver la clasificación), son separables como “servicios” externos que dan derecho a remuneración. Se hace pasar como resultado del trabajo lo que no es más que el derecho del capital a apropiarse de la plusvalía, sólo que no bajo la odiosa forma de la ganancia.

⁴⁸ En este caso se pudiera registrar seguramente la separación de ciertas tareas de concepción y diseño, o de publicidad y mercadeo. Da la idea de una expansión simultánea de los servicios y las actividades basadas en conocimiento. Pero es una comprobación deficiente de la hipótesis de la transformación radical de la economía y la sociedad. Aunque gracias a esta división del trabajo se identifiquen nuevos lugares de valorización del capital, desde el punto de vista de las fuerzas productivas la situación puede ser igual que antes, ya que la producción industrial a la que sirven continúa su marcha.

La discusión, claro está, es ardua y no ha terminado. Para Marx, la actividad del transporte, por ejemplo, puede considerarse parte de la creación de valor (el cambio de lugar es una transformación de las características de la mercancía), mientras el comercio y el crédito no serán más que formas de apropiación de la plusvalía generada en el proceso productivo (una argumentación análoga se aplica a las formas de la renta del suelo). Desde luego, cabe la posibilidad de redefinir el valor y, por tanto, la noción de trabajo productivo. Con ello se podrán incluir algunos servicios como parte del proceso de creación de valor. No obstante, en casos como los que se mencionaron a modo de ilustración es inocultable su carácter de rentas de monopolio. Por ejemplo, la renta percibida por derechos de propiedad intelectual se pretende asimilar a un pago que cubre los costos del trabajo de innovación tecnológica, pero el argumento no es convincente y sólo se mantiene por la fuerza de quienes lo imponen. En este sentido, es asimismo discutible que los ingentes gastos en publicidad y mercadeo, donde se concentra gran parte de la ‘innovación’, al derivarse de modo exclusivo de la competencia oligopólica, puedan ser considerados parte de la formación del valor.

Los servicios y las negociaciones comerciales

En todo caso, cualquiera que sea la posición que se asuma al respecto, lo cierto es que la proliferación de “servicios” en los últimos tiempos y el esfuerzo concomitante de clasificación estadística van mucho más allá de las transformaciones de la sociedad. Ello corresponde a un propósito deliberado de carácter más que todo ideológico, como ya se sugirió. Se demuestra palmariamente en las preocupaciones que dieron lugar al Manual comentado, muy ligadas a las necesidades de las negociaciones de tratados comerciales.

En efecto, lo primero que resalta en la mirada sobre el comercio internacional de servicios, introducido por primera vez en la normatividad internacional por la OMC, es su curiosa distinción en cuatro modos de prestación de servicios, que creó la mayoría de las dificultades estadísticas. Casi puede decirse que desde esta distinción se redefine la noción de servicios. El transporte, los viajes, la comunicación y hasta los servicios informáticos tienen una presencia obvia en el comercio internacional. Aluden de por sí a la conexión geográfica, no así los otros. Estos modos son los siguientes: el primero es el transfronterizo, mediante el cual y gracias a las facilidades de comunicación el servicio, cualquiera que sea, se suministra desde el proveedor en un país a un consumidor ubicado en otro

En el segundo, el consumidor se desplaza a otro país. Es el clásico ejemplo del turismo, donde se involucran varios servicios, aunque allí el problema será distinguir entre gastos en bienes y gastos en servicios. El modo número cuatro se refiere al desplazamiento del agente físico (trabajador independiente o empleado), que va al otro país a proveer el servicio. Aquí son considerables los problemas de registro y medición. Es evidente que se trata de un trabajo (ha de ser temporal) que cabrá en la vieja clasificación de pagos factoriales. ¿Por qué comercio de servicios? ¿Se incluye todo el pago recibido o sólo la parte que reingresa al país de origen? ¿Qué hacer ahora, por ejemplo, con las remesas?

El modo tres, definitivamente es el más problemático. Implica la presencia como residente del agente prestador, en la forma jurídica de empresa, es decir, como filial extranjera y por tanto como resultado de una inversión extranjera directa. La dificultad es doble. Primero, porque hay que precisar si se trata de servicio, ya que, si produce bienes, puede ser para el mercado local o para exportación, en cuyo caso hará parte del otro componente del comercio exterior pero a la inversa, esto es, como exportación del país receptor. Es frecuente, adicionalmente, que los servicios resulten indisociables de los bienes. En segundo lugar, porque no es fácil la medición. Es claro que el servicio se presta en el país receptor, pero ¿cuáles pagos se incluyen como valoración del servicio? ¿Los que se transfieren a la casa matriz? Obsérvese que en muchos casos se trata de relaciones intrafirma, o sea, transacciones entre la casa matriz y la filial, donde los precios no son de mercado. Fácil es entender entonces por qué se incluyen en el comercio internacional de servicios los pagos por franquicias y concesiones, y por patentes y otras regalías. En el caso de los servicios financieros —ámbito en el cual en las últimas décadas han tomado fuerza las inversiones extranjeras directas—, los problemas estadísticos tienden a ser insolubles.

La introducción de este modo (tres), que obliga a redefinir los servicios, no tiene otro objetivo que legitimar las pretensiones de las empresas multinacionales en la negociación de la última oleada de acuerdos internacionales, multilaterales, bilaterales o plurilaterales (regionales). Desde la ronda Uruguay, el punto de partida es establecer que las barreras al comercio no están sólo en las fronteras (como los aranceles); también en las normas y las políticas internas de los Estados, para someterlas en nombre de los principios de Nación Más Favorecida (NMF) y de Trato Nacional, lo cual lleva al tema de la división internacional del trabajo, nuestro principal punto de interés.

VIII. Reinserción de América Latina

Cuando se habla de América Latina y el Caribe, es común referirse a los años 80, la “década perdida”, como acontecimiento histórico fundamental, y en efecto se trata de un punto de inflexión que marca el comienzo de una profunda reestructuración de su economía y de significativos cambios en las pautas de su inserción en la Economía-mundo. Coincide esta transformación con la imposición de un conjunto de reformas institucionales conocido popularmente con el nombre de neoliberalismo, el cual, por cierto, no se limitó al mundo “en desarrollo”, aunque en sus comienzos fue justificado como una “reforma estructural”, indispensable para enfrentar la llamada crisis de la deuda⁴⁹. En todo caso, es una consideración fundamental que debe servir de base para examinar en qué forma esta región ha entrado a formar parte de una posible nueva división internacional del trabajo.

A primera vista, en comparación con el período precedente, esta transformación se pudiera identificar con un rasgo que a la vez era propósito deliberado de las reformas: la apertura. Las exportaciones entre 1990 y 2008 crecieron a un ritmo inusitado, a tasas mayores que el promedio mundial, aunque menores que las de Asia, sobre todo en el lapso 2005-2008, cuando coincidió con la expansión del comercio mundial precedente a la crisis, y asimismo las importaciones. El coeficiente de apertura comercial calculado por la Cepal pasa de 7,8 por ciento en 1980-1983 a 24,5 en 2005-2007. Pero, si se quiere un verdadero signo de apertura, éste es más bien el de la cuenta de capitales, concomitante con la liberalización de mercados financieros domésticos, cuyos efectos en términos de sensibilidad y vulnerabilidad ante los flujos internacionales de capital son aún más importantes⁵⁰.

⁴⁹ Es un tema al que hemos hecho referencia anteriormente. Sin duda, no son pocas las discusiones que ha levantado, especialmente acerca de su significado histórico —necesario o contingente—, dado que en todos los intentos de periodización coincide con la apertura de una nueva época, en escala mundial, identificada como globalización, posfordismo, capitalismo cognitivo, ‘financiarización’ o en cualquier otra forma. Pero detenernos en ello nos alejaría demasiado de nuestro propósito en este ensayo. La literatura al respecto es, por lo demás, abundante.

⁵⁰ Esta conexión con los centros de poder de la Economía-mundo contemporánea, a través de la financiarización, es, desde luego, la más importante. Mucho más que aquella que se da en el intercambio de bienes. Es cierto que hay una relación entre ambas conexiones a partir de la inversión extranjera directa que, en alguna medida, ha contribuido a fortalecer el sector exportador, pero es evidente que en la primera predomina la dimensión especulativa. El rumbo y el destino de la región han terminado dependiendo en mayor grado de los vaivenes del mercado financiero internacional, frente a los cuales es extremadamente vulnerable. Y sigue siéndolo a pesar del parte de victoria que se presenta ahora, a propósito de la actual crisis mundial. No obstante, en este ensayo nos limitaremos al ámbito del comercio internacional.

La correlación de esta apertura con un impulso al crecimiento económico, como pretendían los neoliberales, dista de ser evidente. Todo depende del tipo de inserción en el mercado mundial, que para América Latina y el Caribe, como se verá más adelante, no es ventajoso. Es claro que en el mismo período se registra un importante crecimiento, si bien a tasas menores que en la expansión de posguerra,⁵¹ pero buena parte del mismo es atribuible al PIB no exportado (Machinea y Vera, 2006). Además, si algo caracteriza a esta dinámica es su extremada volatilidad. En cambio, es clara la profunda reestructuración del sistema productivo, no tanto, salvo algunos países, por la propia tendencia exportadora —que por cierto se remonta, aunque con interrupciones, a los años 60— como por la apertura hacia las importaciones y las políticas neoliberales en general.

Cabe aquí una precisión. En realidad, este auge exportador se levantó sobre la base de un previo desmantelamiento de los logros obtenidos en la fase “desarrollista”. En este sentido, la “década perdida” puede considerarse también como período de transición. Contrariamente a lo que se acostumbra argumentar, el neoliberalismo no llega a resolver los problemas creados por el modelo de sustitución de importaciones, que se había agotado antes, a principios de los 70, sino a continuación de la catástrofe creada precisamente por quienes quisieron ‘corregirlo’ a golpes de endeudamiento y déficit fiscal⁵². Otra cosa es que la catástrofe, interpretada en forma abusiva como manifestación natural y necesaria del intervencionismo estatal, le haya servido de excelente pretexto y justificación para imponer el nuevo modelo.

A mediados de los 80, ya la industria manufacturera estaba muy debilitada (en cierto modo también la agricultura), en particular en su componente estatal, pero además era claro que se había renunciado a fortalecerla con una política deliberada. Ni el crédito externo ni el esfuerzo por atraer inversión extranjera habían llenado el vacío. Fueron considerables los efectos negativos en cuanto a capacidad productiva, en especial en los países que consiguieron un apreciable nivel de desarrollo capitalista, pero

⁵¹ En el período 1991-2003, la tasa media anual de crecimiento fue de 2,7 por ciento (1% por habitante), mientras entre 1950 y 1980 fue de 5,3 (2,6% por habitante) (Cepal, 2008). Desde 2003, la situación mejora notablemente gracias al auge del comercio de productos básicos, pero con la crisis mundial que estalla en el 2008 se entra en una fase de recesión.

⁵² He tratado de desarrollar este punto de vista en otros escritos. A mi juicio, había otras opciones. No sólo a mediados de los 70; incluso, ante la crisis de la deuda, el tipo de ajuste que se dio no era inevitable. En ambos casos el rumbo adoptado tiene una explicación política. Estas otras opciones estaban asociadas seguramente con las estrategias de integración regional y subregional, que desafortunadamente se frustraron o cambiaron de contenido. Ver, particularmente, Moncayo, 2006.

sobre todo en términos de redistribución de la población y el trabajo, con el incremento del desempleo urbano y la proliferación de actividades informales. El programa neoliberal de apertura, privatización, desregulación y equilibrios fiscal y monetario vino a completar el desmantelamiento. En adelante, sólo cabía esperar lo poco o mucho que pudiera ofrecer el modelo “exportador”, desde luego con inversión extranjera.

Dinámica de la reinserción

Tomada en su conjunto y luego de la reestructuración, la región que describimos como América Latina y el Caribe no ofrece cambios significativos en cuanto a su participación como exportadora en el comercio mundial. Es cierto que entre 1960 y 1990 registró una baja, lo que se puede atribuir a que se trataba de un modelo de crecimiento “hacia adentro”, pero la ostensible recuperación observada desde ese último año la ubica apenas en el nivel que tenía en el primero. En realidad, sólo México registra considerables avances, seguidos en los últimos años por Brasil; a ellos, por la magnitud de sus exportaciones, se puede atribuir el desempeño del conjunto. Contrasta esto con lo ocurrido con la región de Asia Oriental y pone en duda las virtudes de la estrategia de apertura adoptada aquí. De todos modos, es claro que los valores exportados no tienen antecedentes y son también altas sus tasas anuales de crecimiento. Recientemente, gracias al extraordinario auge del comercio mundial de productos básicos desde 2003, que le ha permitido a América del Sur registrar sucesivos superávits de la balanza comercial y una elevación progresiva del nivel de reservas internacionales (hasta la crisis actual).

Dada la estrategia “hacia afuera”, cabe esperar por lo menos algunos cambios en la matriz exportadora, es decir, en la naturaleza de los productos exportados. Y esa era la impresión que comunicaba el balance hecho a fines de los 90, el cual, por lo demás, no es alentador (Cepal, 2001). Un rasgo novedoso parecía ser el incremento de la participación de los productos manufacturados. Pero a partir de entonces, en la etapa que se considera la de mayor expansión al menos en los últimos 45 años, se profundiza el rasgo que se quiso superar en los 60. “Con excepción de México y en menor medida Centro América y Brasil, en general las exportaciones de los demás países de América Latina y el Caribe siguen concentrándose en los recursos naturales y las manufacturas conexas. De hecho, salvo en México, estos bienes dan cuenta de más del 50 por ciento del volumen total exportado por los países de la región. Estas categorías de productos no solamente suelen incorporar menos tecnología que los bienes manufacturados sino

que hasta hace poco fueron las menos dinámicas del comercio mundial y son las menos integradas en redes globales de producción” (Cepal, 2008). Esto significa que, en términos generales, la región se mantiene bajo una modalidad de inserción en la economía mundial más propia de la más antigua forma de la división internacional del trabajo. Como se verá en seguida, si bien el alto grado de concentración se acentúa en los últimos años, no puede ignorarse que este tipo de estructura exportadora existía ya, tan solo con las salvedades indicadas.

Desde luego, del lado de las importaciones es claro que, con su extraordinario crecimiento, es fácil detectar una notable diversificación, y sofisticación, sobre todo respecto a bienes de consumo, en alguna medida bienes intermedios o semiterminados; dependiendo de los países, maquinaria y equipo; y por supuesto, toda clase de vehículos y en general material de transporte. Se destacan los productos electrónicos de uso personal o de oficina, clasificados éstos muchas veces como bienes de capital. Este es el lado de la apertura que mayormente se privilegia en la estrategia neoliberal, primero con reducciones unilaterales de aranceles, luego con la incorporación a la OMC, y recientemente a través de tratados de libre comercio. Es el rasgo del comercio internacional invocado al hablar de globalización.

Pero a nuestro juicio no es un elemento que permita caracterizar y fundamentar una “nueva” división internacional del trabajo. En parte, porque en general se mantiene la dependencia de productos claves, como en el caso de los países con déficit de energía, en especial porque la estructura de las importaciones puede tender a ampliarse y diversificarse, no a modificarse en lo sustancial en condiciones de liberalización, lo cual es difícil que permita una transformación productiva de impacto en la potencialidad exportadora; todo lo contrario de la estrategia de industrialización por sustitución. Y lo más importante: una vez creada tal dinámica importadora, la creciente necesidad de divisas hace necesario persistir en la estructura de exportaciones que ofrezca mejores resultados de corto plazo⁵³. Se tiende a evadir o aplazar la definición de cualquier estrategia consistente de diversificación y por tanto a mantenerse el mismo tipo de inserción. Es imposible resistir a la tentación de aprovechar oportunidades; pero también frecuente observar tasas de extracción y exportación de recursos naturales francamente irracionales desde el punto de vista ecológico y ante las condiciones del mercado internacional: trampa de la globalización.

⁵³ Al mismo tiempo se impone la necesidad de recurrir a financiamiento externo. Téngase en cuenta que antes de este último período era ya crónico el déficit de la balanza comercial. Como se verá más adelante, aún en el caso exitoso de diversificación observado en México, la modalidad exportadora adoptada implicó un incremento paralelo y mayor de las importaciones.

Una inserción geográficamente diferenciada

No se niega la posibilidad de cambios en estas tendencias, seguro merced a una intervención política deliberada, pero no es el caso por ahora; para efectos de esta reflexión, no es necesario, por tanto, detenerse en examinar las importaciones. Ahora bien, en cuanto a las exportaciones, si bien queda en claro que en general se mantiene la concentración en recursos naturales, es necesario analizar por separado los diferentes países, pues en efecto han ocurrido importantes transformaciones en comparación con la “década perdida”, que pueden significar para éstos, específicamente, modalidades diferenciadas de inserción en el mercado mundial (no necesariamente cambios profundos en su economía).

1. La especialización y sus variantes

En una primera aproximación para el conjunto de América Latina y el Caribe, la concentración en productos primarios (por su participación en el total de exportaciones de bienes) se reduce ostensiblemente (Cuadro No. 1): pasa de 82,2 por ciento en 1980 a 66,8 en 1990 y a 52,9 en 2008. Pero si se analizan cuatro países significativos, responsables de más del 78 por ciento del total exportado por la región, el panorama se aclara. México, como se había dicho, es el principal responsable de esta reducción al pasar de 87,9 en 1980 a 27,1 en 2008. En menor grado (mucho menor) contribuyen Brasil y Argentina. En cambio Chile, considerado como el ejemplo más exitoso de la aplicación del modelo neoliberal, prácticamente permanece estable alrededor de un alto porcentaje de 85.

Cuadro N° 1.

Participación de productos primarios en el total de exportaciones (%)

	1980	1990	1992	1994	2000	2003	2007	2008
Argentina	76.9	70.9	73.7	67.2	67.6	72.2	69.1	69.2
Brasil	62.9	48.1	43.1	45.2	42.0	48.5	51.7	55.4
Chile	88.7	89.1	86.8	83.6	84.0	83.8	89.6	88.0
México	87.9	56.7	29.0	22.7	16.5	18.6	25.0	27.1
Total A. Latina y el Caribe	82.2	66.8	53.6	50.0	42.1	44.5	49.7	52.9

Fuente: CEPAL. Clasificación CUCI – Rev. 2

Por otra parte, como ya se advirtió, conviene distinguir de 1990 a 2008 dos períodos, separados por los efectos negativos de la crisis asiática que va de 1997 a 2002, sin que se quiera decir que ésta haya contribuido por fuerza a tal diferenciación. O, mejor dicho, para los efectos de este análisis, lo que cuenta es el cambio en la dinámica del comercio exterior, aunque, si hay un rasgo que caracterice a toda esta época neoliberal, ese es el papel central del capital financiero cuyos movimientos han determinado el comportamiento económico de todos los países. Baste recordar que en el momento se vive de nuevo una situación de crisis (inicialmente financiera), esta vez mundial y de alcances históricos. En fin, ya se dijo, *en el segundo período (2003-2008) se acentúa la concentración*. Algo de ello se ve en el Cuadro No. 1, ya que el porcentaje de bienes primarios para la región se había reducido al 42 por ciento en 2000, y a partir de este año aumenta otra vez (para México había llegado en ese año a 16,5). Un fenómeno similar, aunque en reducidas proporciones, se observa en Brasil, evidentemente efecto del, tantas veces mencionado, auge en el comercio mundial de productos básicos⁵⁴. En otros países, por cierto, también debió aumentarse la participación.

2. Limitaciones de la diversificación exportadora

Ahora bien, en los 90 ocurrieron los avances más importantes en diversificación, en especial con la incorporación de productos manufacturados. Vale la pena aclarar que en los 80 ya se había reducido el porcentaje de productos básicos (sobre todo en la primera mitad de la década), aunque entonces ocurrió el fenómeno inverso, la contracción del mercado de productos básicos, con la consecuente baja de precios cuyo efecto habría que tener en cuenta. De cualquier modo, este fenómeno debió propiciar por lo menos la diversificación que se materializaría luego, al margen del movimiento de los precios relativos, reacción necesaria —impuesta— ante las difíciles condiciones del comercio exterior. No se trató, como se verá, de un desarrollo de la industria manufacturera cuyo resultado hubiera sido la conquista de mercados externos, sino del

⁵⁴ En principio, el auge consiste en un alza de precios y por tanto en una mejoría sin precedentes de los términos de intercambio. De hecho, para la mayoría de los países de América Latina, no fueron fundamentales los incrementos en el volumen exportado. Este auge, desde luego, tiene que ver con una expansión de la demanda, pero el factor principal fue de orden financiero. En todo caso, deben subrayarse la extensión, es decir, que cubrió prácticamente todos los productos básicos —energía, metales, alimentos, productos básicos agrícolas— y la persistencia del fenómeno, de 2002 a 2008, cuando la crisis presionó a la baja la mayoría de los precios (Cepal, 2009b). En el momento la situación es de relativa incertidumbre, pues los precios se han recuperado y la expansión de la demanda, principalmente por parte de China e India, parece prolongarse.

acondicionamiento exportador (con inversión extranjera) de algunos segmentos, sobre la base del previo desmantelamiento.

Lo anterior se corrobora con el hecho de que en los 90, mientras el coeficiente exportador de la industria (valor exportado sobre valor de la producción) aumenta notablemente, el ritmo de su expansión se mantiene en bajos niveles. De esta diversificación, México ofrece la experiencia más exitosa. Por cierto, estadísticamente, en 1992 comienzan a incorporarse los productos de maquila en las exportaciones. Pero no es menos cierto que en casi todos los países, con la notable salvedad de Venezuela, aumentan su participación los productos “no tradicionales”. En tal sentido, no se debe subestimar el efecto del renacimiento del comercio intrarregional —sobre todo entre ‘vecinos’—, en que predominan los productos manufacturados, comercio favorecido en alguna medida con los experimentos de “regionalismo abierto” de los 90. Es el caso de Mercosur, pero también de la Comunidad Andina y la integración centroamericana.

Al analizar la composición de las exportaciones según su “intensidad tecnológica”, es fácil corroborar lo dicho sobre la participación creciente de bienes industriales (Cuadro No. 2). En este caso se diferencia entre exportaciones de productos primarios propiamente dichos y manufacturas basadas en recursos naturales. Al sumarlas, desde luego, vuelve a confirmarse que la especialización primaria se mantiene a pesar de todo. Pero lo más significativo es el ascenso de productos industriales de baja, media e incluso alta tecnología, sobre todo hacia el año 2000. De nuevo hay que decir que se trata en especial de México (Cuadro No. 3), que por sí solo representa más de la mitad del total de exportaciones regionales de productos industriales (excluidas las manufacturas de recursos naturales); además, los países centroamericanos y República Dominicana. Sin duda, ello debe atribuirse a las actividades de maquila, denominación que, como se sabe, alude a que el productor no es dueño de las materias primas —o semiterminados—, las cuales se importan, ni de los medios de producción, y destina todo su producto a la exportación; en general se encarga de la fase final de la producción (ensamblaje) intensiva en trabajo del que aprovecha su bajo costo. Es decir, condiciones de “enclave”. La industria maquiladora se desarrolló bajo programas de preferencia o exención tributaria, con base en acuerdos con Estados Unidos. Sobra decir que las transnacionales controlan esta modalidad de globalizadas cadenas productivas⁵⁵.

⁵⁵ La Cepal, haciendo honor a su tradición de lenguaje eufemístico, prefiere utilizar la denominación IMANE (Industria Manufacturera de Exportación), supuestamente para incluir, además de la maquila propiamente dicha, otros programas de fomento como los de importación temporal. Es por esto, además, que inicialmente no se incluían en las estadísticas de exportación.

Cuadro N° 2.
América Latina y el Caribe: Composición del comercio de bienes (%)*

	1987	1990	1992 ^{1*}	1994	1997	2000	2003	2006	2007	2008
Exportaciones										
1.Primarios	50.9	49.1	35.4	32.4	30.8	27.4	30.4	35.7	31.2	39.8
2.Bienes Industriales	48.1	49.8	63.4*	65.7	66.2	71.0	67.5	61.5	64.5	57.4
2.1.Basados en recursos naturales	(22.4)	(22.0)	(22.0)	(21.1)	(18.8)	(17.2)	(16.5)	(18.4)	(20.0)	(15.1)
2.2.De baja tecnología	(9.0)	(9.6)	(12.8)	(12.5)	(12.2)	(11.8)	(11.2)	(8.1)	(8.5)	(7.5)
2.3.De tecnología media	(14.5)	(15.6)	(21.4)	(23.3)	(24.4)	(25.3)	(25.2)	(23.0)	(24.0)	(22.7)
2.4.De tecnología alta	(2.2)	(2.6)	(7.2)	(8.7)	(10.7)	(16.6)	(14.6)	(12.0)	(12.0)	(12.0)
3.Otros	1.0	1.2	1.3	1.7	3.0	1.7	2.2	2.8	4.3	2.9
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Primarios (1) + Basados en Recursos naturales (2.1)	73.3	71.1	57.4	53.5	49.6	44.6	46.9	54.1	51.2	54.9
Importaciones										
Bienes Industriales	78.5	76.8	81.3	84.2	87.3	86.7	87.4	85.9	82.5	86.7
De baja Tecnología	(8.3)	(10.0)	(13.7)	(13.9)	(14.5)	(14.7)	(14.3)	(12.6)	(12.0)	(11.9)

*Elaborado por el autor con base en cifras de la CEPAL.

* A partir de 1992 se incluye exportación proveniente de maquila

Cuadro N°3.
México: Composición del comercio de bienes

	1990	1992	2000	2007	2008
Exportaciones					
1.Primarios	46.8	22.8	12.5	17.8	18.8
2.Bienes Industriales	52.4	76.5	87.1	77.6	79.5
2.1.Basados en recursos Naturales	(13.0)	(8.7)	(5.9)	(8.2)	(8.8)
2.2.De baja tecnología	(7.1)	(13.9)	(15.3)	(10.3)	(9.9)
2.3.De tecnología media	(27.8)	(35.9)	(37.7)	(35.5)	(35.1)
2.4.De tecnología alta	(4.5)	(17.9)	(28.2)	(23.6)	(25.7)
3.Otros	0.8	0.7	0.4	4.5	1.7
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Primarios (1) + Basados en Recursos naturales (2.1)	59.8	35.1	18.4	26.0	27.6

Elaborado por el autor con base en cifras de la CEPAL.

Lo importante de tener en cuenta consiste en que representa una actividad prácticamente desconectada de la economía nacional. Casi la totalidad de los insumos es importada, y también es externo el componente intensivo en conocimiento, “hacia atrás” –en el diseño y la tecnología de producto o de proceso– y “hacia adelante”, en comercialización y publicidad. Este rasgo es tanto más acentuado cuanto más alto es el nivel tecnológico de las exportaciones. En tal sentido, no es equivocado afirmar que el aparente nuevo patrón de especialización de las exportaciones, orientado hacia la manufactura de alta tecnología, en manera alguna corresponde a un verdadero nuevo patrón de especialización de las economías involucradas. Y esto, a pesar de que las cifras de la maquila muestran un crecimiento de la rama de textiles y confecciones, de los sectores de productos químicos, de material de transporte y de productos electrónicos. *El producto en sí mismo es de alta tecnología, pero la industria que lo produce no lo es.* Por ello se puede

decir que arrastra una considerable fragilidad estructural. En efecto, si en los últimos años desciende la participación de estas manufacturas, no es sólo por la recuperación del valor exportado de los productos primarios sino además por la preocupante desaceleración de su dinámica exportadora. Al parecer, las ventajas de localización y bajo costo de mano de obra ya son insuficientes para enfrentar la competencia de los productos asiáticos, en particular de China, que poco a poco se apropia del mercado estadounidense (Cepal, 2008).

En el otro extremo, América del Sur, la composición de las exportaciones de bienes industriales no muestra una evolución de mayor complejidad. Esto es cierto sobre todo en la comunidad andina (Cuadro No. 4), donde los productos de alta tecnología, si bien incrementan su participación, en su mejor momento sólo llegan a 1,7 por ciento. Algo así ocurre en Mercosur, donde de todos modos son importantes los de tecnología media y cuya participación supera el 20 por ciento del total de exportaciones de bienes en el período, en ambos casos obvio que atribuible a la dinámica intrarregional. En la primera, este comercio pasa de 4,2 por ciento de las exportaciones comunitarias en 1990 a 13,9 en 1998; en el segundo, del 8,9 por ciento del total exportado al 25 entre los mismos años (Cepal, 2001, p. 53). No obstante, en la primera década del siglo XX esta dinámica intrarregional pierde fuerza, en parte por las limitaciones inherentes a los proyectos de regionalismo ‘abierto’, en parte por la atracción irresistible del auge comercial de los productos primarios. Han vuelto las tendencias centrífugas justo cuando más se habla de integración (Unasur, Alba, etcétera). Asimismo, pierde fuerza la corriente manufacturera de exportación.

Cuadro N° 4.
Comunidad andina: Composición del comercio de bienes (%)

	1990	1992	1994	2000	2003	2008
Exportaciones						
1.Primarios	75.1	57.7	54.7	58.1	65.1	74.0
2.Bienes Industriales	24.3	41.1	42.4	39.4	29.3	21.8
3.Basados en recursos Naturales	(12.9)	(28.5)	(28.1)	(26.5)	(14.2)	(11.6)
4.Otros	0.6	1.3	2.9	2.5	5.5	4.1
	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Primarios (1) + Basados en Recursos naturales (3)	88.0	86.2	82.8	84.6	79.3	85.6
Importaciones						
Bienes Industriales	(88.2)	88.4	87.3	87.6	86.6	88.6
De baja Tecnología	(8.0)	(10.4)	(10.6)	(13.8)	(12.4)	(14.1)

Elaborado por el autor con base en cifras de la CEPAL.

Caso especial, por supuesto, es Brasil (Cuadro No.5). En la segunda mitad de los 90 ocurre un gran incremento en la participación de los productos de alta tecnología, asociado en parte al éxito de Mercosur. Pero Brasil busca posicionarse fuera de éste y de Latinoamérica, en los mercados desarrollados o emergentes (como Asia), y en éstos se privilegian los productos primarios de materias primas agrícolas o minerales metálicos. De ahí el retorno, en la última década, a cierta especialización primaria.

Cuadro N° 5.
Brasil: Composición del comercio de bienes.

	1990	1994	2000	2007	2008
Exportaciones					
1.Primarios	28.1	26.2	23.9	33.5	38.3
2.Bienes Industriales	70.6	72.2	73.4	63.3	58.7
2.1.Basados en recursos Naturales	(25.9)	(25.8)	(23.7)	(22.8)	(20.4)
2.2.De baja tecnología	(14.7)	(15.5)	(12.1)	(8.5)	(6.9)
2.3.De tecnología media	(25.7)	(27.4)	(25.1)	(24.8)	(24.5)
2.4.De tecnología alta	(4.3)	(3.6)	(12.5)	(7.2)	6.9)
3.Otros	1.3	1.6	2.7	3.2	3.0
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Primarios (1) + Basados en Recursos naturales (2.1)	54.0	52.0	47.6	56.3	58.7

Elaborado por el autor con base en cifras de la CEPAL.

En América del Sur, la fragilidad estructural del posible nuevo patrón de especialización tiene que ver con las condiciones de liberalización impuestas a la industria, excluyendo a Brasil, donde no se perdió del todo la orientación hacia el mercado interno. Este punto es objeto de discusión. Para algunos, dicha liberalización era necesaria y significó un avance modernizador. “La esencia del proceso de ajuste fue que permitió la sustitución de los insumos, componentes y rubros menos eficientes por sus equivalentes importados, lo que abrió paso a una exportación mucho mayor de bienes industriales a partir de la combinación de elementos importados con componentes nacionales competitivos” (Cepal, 2008, p. 177). Pero no es poco asumir la ruptura o destrucción de las cadenas productivas internas, bajo la ilusión de insertarse en cadenas productivas internacionalizadas. Ya se ha visto la fragilidad propia de la maquila. En América del Sur, salvo en algunos sectores de la industria ligera, la posibilidad de exportar, sobre todo en renglones de mayor complejidad, depende a la vez de la capacidad importadora y de ahí su inestabilidad. En última instancia, depende de las estrategias de localización de las multinacionales (volveremos después sobre este punto). No obstante, la mayor fragilidad del proyecto proviene precisamente de la ventaja de contar con

abundantes recursos naturales. Por eso, como también se vio, tan pronto se revitalizó el mercado de productos primarios, la región retornó a su patrón original de especialización.

3. Los destinos geográficos de las exportaciones

Ahora bien, el análisis del grado de concentración de las exportaciones según productos se debe complementar con un ejercicio análogo respecto a destinos geográficos de las mismas. Aquí también conviene diferenciar los países, y se hallan hechos significativos que tienden a corroborar el diagnóstico ofrecido. Según la Cepal, pocos países logran diversificar combinadamente sus productos y destinos. México, Centro América y algunos países del Caribe han logrado una buena canasta de productos manufacturados pero se concentran en un único destino, Estados Unidos. En cambio, América del Sur continúa concentrada alrededor de los recursos naturales pero cuenta con una mayor diversidad de destinos. Desde luego, hay que diferenciar entre la comunidad andina y Mercosur, ya que la primera está mucho más enfocada al mismo tiempo en productos y destinos (Cepal, 2008). Sobra recordar que Brasil, como potencia emergente y menos dependiente de Estados Unidos, está decidido a convertirse en un actor verdaderamente global.

Cabe aclarar que en el caso de los productos básicos cuenta poco la diversidad de destinos finales, pues aquéllos se comercializan en mercados organizados (y financiarizados) de alcance global. Un caso típico e ilustrativo es la República Bolivariana de Venezuela con el petróleo. Llama la atención la política seguida por el actual gobierno de celebrar acuerdos de compraventa particulares —y fuera del mercado— con diferentes países de la región; además de las razones políticas explícitas en pro de la integración, este esfuerzo pudiera ayudar a aprovechar los beneficios económicos de la diversificación de destinos. Pero, tanto para este país como para otros de condición semejante, es indispensable explorar nuevas opciones de productos, por lo menos en el largo plazo⁵⁶. En realidad, la diversificación de mercados no está ausente de los objetivos de la política exterior de ningún país; desde principios de siglo, por cierto, es una de las justificaciones para firmar Tratados bilaterales o multilaterales de Libre Comercio. Obviamente, el mayor atractivo es hoy la conquista

⁵⁶ En general, la diversidad de destinos permite compensar las fluctuaciones que pueden presentarse en cada mercado, y contribuye a la transformación productiva y la innovación tecnológica en la medida en que se atienden diferentes tipos de consumidores. Desde luego, si se trata de uno o pocos productos —sobre todo si son primarios—, el aprovechamiento es bastante limitado.

de mercados en la región Asia-Pacífico, en especial China⁵⁷. Paradójicamente, en Sur América sólo se viene a facilitar con el reciente auge de productos básicos, y en el caso ejemplar de Chile, cuya concentración en recursos naturales es muy conocida, se intenta mediante la firma de numerosos tratados bilaterales de libre comercio (más de 50).

Hoy día, los principales compradores son China y Japón, y Estados Unidos está en un sorprendente tercer lugar, seguido de Holanda. No sobra agregar que, si se toma a la UE en su conjunto, éste sería el principal destino de sus exportaciones. A primera vista ello constituye una variación sustancial respecto de la tradición histórica de América Latina (dependencia de Estados Unidos), pero tiene poco que ver con los tratados suscritos: pareciera un éxito con la UE pero un fracaso con Estados Unidos. En verdad, la conquista de mercados diferentes de los de este país ya se observaba en los 90, de modo que lo ocurrido recientemente es bastante coyuntural⁵⁸. En efecto, si bien el mercado asiático logra mayor importancia, la nueva estructura corresponde sobre todo a una redistribución del valor exportado. Se explica básicamente por el aumento de precios de las exportaciones primarias (principalmente el cobre). Téngase en cuenta, además, la devaluación del dólar, en particular ante el euro. En definitiva, el balance no es alentador. Los tratados no parecen ser una adecuada estrategia, ya que sin ellos sucediera lo mismo. Además, lo importante será conquistar nuevos mercados aunque con nuevos productos. Lo que se ve es que las exportaciones no crecen mucho en volumen, se concentran en cada vez menos productos (recursos naturales no renovables) y en nada impulsan el crecimiento, mucho menos el de carácter sustentable: se han agravado los impactos indeseables en el medio ambiente, presionando a la vez en el deficitario suministro de agua y energía (Silva, 2008). El significado de esta experiencia se puede generalizar al conjunto de América del Sur.

De lo anterior se concluye que en América Latina y el Caribe hay al parecer una contradicción entre el objetivo de la diversificación de los pro-

⁵⁷ No obstante, vale la pena recordar que, a partir de la propuesta del Alca, los gobiernos más obsecuentes, sobre todo en Centro América y la subregión andina, comenzaron por justificar los Tratados como una manera de asegurar el gran mercado de los Estados Unidos. En Colombia, por ejemplo, se llegó incluso a argumentar que la Comunidad Andina estaba acabada y no valía la pena. Curiosamente, fue Chile quien comenzó a argumentar en términos de diversificación. Y luego Perú, que dio en identificar como un valor estratégico su posición privilegiada en el Pacífico. Recientemente, Bolivia y Ecuador comenzaron a explorar nuevas y opuestas estrategias que incluyen la revalorización de las propuestas de integración regional.

⁵⁸ Esto es aplicable a toda la región. Sobre la base de algunos estudios econométricos, la Cepal sostiene que los modestos avances logrados en la diversificación tendrán que apreciarse como un proceso de largo plazo, desde principios de los 80. (Cepal, 2008, p. 97).

ductos de exportación y el de la diversificación de mercados, contradicción que, pese a los avances en ambos, termina por resolverse como resultado de las características actuales del comercio internacional, con *profundización de la dependencia respecto de la exportación de recursos naturales más o menos elaborados*. Esto significa el aprovechamiento de una fase expansiva de la economía mundial, que a la vez se caracteriza por un cambio sustancial en la dinámica del mercado mundial, en el cual los Estados Unidos, e incluso Europa y Japón, ceden su lugar de motores del crecimiento a países como China e India. Pero significa también un retroceso si se piensa en las expectativas de exportación manufacturera.

Dinámica mundial del capital: el espacio de América Latina

Se puede decir que la exposición anterior tiene cierto tono valorativo y, aparte del juicio que se haga del neoliberalismo, se deben examinar las tendencias objetivas, en particular lo relativo a la dinámica del capital y su espacio. Al respecto, es replicable con facilidad que lo ‘objetivo’ no son las leyes impersonales del mercado y que la ausencia o la presencia de políticas económicas, que responden a intereses sociales específicos, también hacen parte de la objetividad. La opción del abandono del mercado interno y la desindustrialización integra también la configuración del patrón de especialización de la economía regional (así como el colonialismo comentado más arriba). Pero basta examinar las tendencias observadas en el movimiento del capital, que confirman el diagnóstico presentado.

Aunque la presencia de capital extranjero en América Latina es antigua, hasta en la industria manufacturera, su ingreso en los 90, en el espacio creado por las reformas neoliberales, constituye un hecho histórico que modificó en esencia la estructura de su economía. Acompaña en tal sentido el cambio en la composición y la dinámica de las corrientes comerciales ya descritas, y contribuye por tanto al tipo de reincorporación verificado en la economía mundial. Además del considerable incremento en el ingreso de capitales —que contrasta con la contracción en la “década perdida”— se constata que su componente más importante fue la Inversión Extranjera Directa (IED), en especial de 1994 a 1999. El fenómeno no es ajeno al auge mundial de las corrientes de IED, que se da simultáneamente.

Al respecto, sea la ocasión para advertir que siempre han estado concentradas en el mundo desarrollado. Más de la mitad de las entradas

de IED se destina a la UE, aunque, como país, Estados Unidos es el mayor receptor y en este lapso registra el más alto crecimiento (Unctad, 2004). Una observación importante: pese a la creciente importancia de América Latina, es Asia (especialmente meridional y sudoriental) la región que atrae en este mismo lapso, y en adelante, luego de su crisis financiera, la mayor proporción de IED en el mundo en desarrollo. Naturalmente, también el grueso de las salidas de capital corresponde al centro, pero el hecho de que su destino sean los mismos países descarta cualquier tesis simplista acerca del ‘desborde’ del capital hacia la periferia. Tal como lo explicamos antes, a propósito de las formas de la división internacional del trabajo, es en este espacio geográfico donde se hace más compleja la acumulación de capital, llevando incluso a la configuración de las cadenas productivas o de valor de carácter internacional. Explica, de paso, como también lo dijimos, el desarrollo en el conjunto Asia-Pacífico.

1. Nuevo escenario: neoliberalismo y multinacionales

La dinámica de la IED depende, como es obvio, de las estrategias de las transnacionales que a la vez dependen de las condiciones del mercado, pero también de las circunstancias institucionales y políticas. La clasificación de estas estrategias, propuesta por la Cepal, ayuda a entender el marco que para América Latina y el Caribe quedó definido en los 90. A saber: a) Búsqueda de eficiencia (incluye apertura de terceros mercados); b) Protección de mercados nacionales o subregionales; c) apropiación y control de recursos naturales; d) Apropiación y aprovechamiento de servicios públicos básicos; e) Explotación de otros servicios en crecimiento (incluidos los servicios financieros) (Cepal, 2001).

El rasgo más importante de lo ocurrido en esta época, y que explica gran parte del notable crecimiento, en especial en la segunda mitad de la década, se refiere a las tres últimas estrategias. Tiene que ver con las reformas neoliberales que —con abandono de las restricciones a la inversión extranjera y por razones de interés público en determinados sectores, así como por el carácter estatal de la explotación de recursos naturales como los hidrocarburos— dieron paso a un radical proceso de privatización y desregulación. De ahí se desprende una primera característica de esta IED: la compra de activos existentes. Además de no aportar o aportar poco a la extensión y el fortalecimiento del aparato productivo, inaugura una nueva corriente de remesas de utilidades al exterior. Una segunda característica, sorprendente, es el incremento de la inversión proveniente de la UE, sobre todo de España. En 1998, la inversión europea sobrepasó por primera vez

la de Estados Unidos. Así, las transnacionales toman posesión de petróleo, gas natural, minerales, energía eléctrica, agua potable, telecomunicaciones, bancos y servicios financieros. En este caso, la internacionalización se refiere a la propiedad y por tanto al control. Salvo en recursos naturales, se busca ante todo aprovechar los mercados internos, desplazando los productores nacionales, estatales o privados, con la enorme ventaja de que en su mayoría se trata de consumos básicos e indispensables, o sea, de mercados seguros y consolidados.

La segunda estrategia tiene en común con las anteriores la búsqueda de mercados internos en cada país o, gracias a la renovada dinámica de liberalización comercial del regionalismo abierto, en espacios subregionales. En el análisis de aquella época (Cepal, 2001) se hace énfasis en la protección o conservación de los mismos, eventualmente con un incremento de la participación. Ello significa, por una parte, que se trata de una adición a las inversiones ya existentes; y, por otra, de la llegada de nuevas transnacionales, en general a los mismos sectores, sobre todo el automotor, alimentos, químicos y maquinaria. Se destacan Argentina y Brasil con miras obvias a Mercosur. La llegada de nuevas transnacionales (aquí también de Asia) indica una exacerbación de la competencia, la cual ha de conducir a procesos de concentración, ya que, de acuerdo con el sector, es posible que, a pesar de la ampliación del mercado en América latina, el imperativo de las economías de escala impida que coexistan demasiados productores. El impacto sobre el sistema productivo no es claro. En los países más grandes tal vez se registre cierto grado de integración vertical, pero, como ya se dijo, es característica de la actual industrialización su dependencia de insumos importados, quizá de fuera de la región, ya que los esquemas de regionalismo abierto no facilitan establecer cadenas subregionales de producción. Hay que decir que, *siendo empresas transnacionales, las fases intensivas en conocimiento tienden a permanecer por fuera.*

La primera estrategia se llama aquí “búsqueda de eficiencia”, que tal vez simplifica demasiado su naturaleza. En otros contextos se llama deslocalización. El ejemplo típico que ya mencionamos es México, hace poco América Central, y en particular la República Dominicana. En verdad, se parte de ventajas de localización (proximidad a Estados Unidos) y de mano de obra barata. En tal sentido, obvio que la maquila constituye una extrema forma estratégica de deslocalización, que empieza por aplicarse a textiles y confecciones, intensivos en trabajo. Varios factores ayudan a explicarla, entre ellos los institucionales ya mencionados. Se habla asimismo de la competencia de las importaciones asiáticas (originalmente de Japón) en Estados Unidos, en especial en los renglones automotor y de

productos electrónicos. En el primero, las tres grandes, General Motors, Chrysler y Ford, optaron por establecerse en México, incluso liquidando plantas en su lugar de origen para aprovechar las ventajas mencionadas y luego el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Claro que Nissan y Volkswagen hicieron lo mismo. Otro tanto se aplica al ramo de productos electrónicos. En todo caso, es esta estrategia lo que explica, entonces y después, la gran corriente de IED que llega a la región. Sobre las características de las empresas y sus impactos sobre el sistema productivo ya se hizo un comentario en páginas anteriores.

2. Rasgos principales del reciente auge

Entre 1999 y 2003 se registra en el mundo una profunda contracción de las corrientes de IED, no ajena a la ocurrida en general en el movimiento del capital financiero. En particular en Sur América, ha de tenerse en cuenta el enorme impacto negativo de la crisis asiática que afectó a Brasil y Argentina, y por consiguiente la dinámica de Mercosur. En esta fase de transición toma cuerpo una característica que, a juicio de algunos, es una transformación de la geografía de las corrientes de IED, complementaria de la transformación paralela en la geografía del comercio (Unctad, 2004). Se trata del incremento paulatino de la contribución de las salidas de IED proveniente de Empresas Transnacionales (ETN) de países en desarrollo, en general destinadas a países en desarrollo⁵⁹. De hecho, las corrientes entre países en desarrollo crecieron en este lapso más que aquellas entre países desarrollados y en desarrollo. Notable es el caso de Asia, que se comentó para resaltar la conformación de cadenas productivas internacionalizadas, pero también en América Latina, donde se destacan México, Brasil, Chile y Argentina, países en donde se consolidan las empresas llamadas “translativas”, las cuales, según las tendencias señaladas, al comienzo operan en el sector de servicios públicos básicos y gracias a las privatizaciones. Aunque, como se verá en seguida, no faltan las dedicadas a la actividad extractiva.

⁵⁹ Debe aclararse que en este acápite se ha utilizado la clasificación de la Unctad, seguramente discutible, ya que la denominación en desarrollo incluye países como los del sudeste asiático, para mencionar un ejemplo, que desde el punto de vista capitalista (e industrial) ya no serían ‘subdesarrollados’ o verdaderas potencias emergentes, como China, India y Brasil. En cambio, gracias a la ampliación de la UE, quedan incluidos entre los desarrollados países de Europa central que no lo son propiamente. Además, establece la categoría de “economías en transición”, que incluye la Federación Rusa. Finalmente, introduce la clase de “países menos adelantados” para referirse a los reconocidos como “pobres”. Esta clasificación no permite, pues, las fáciles conclusiones que se basaban en la idea de desarrollo y subdesarrollo, norte y sur o centro y periferia.

Desde 2004 comienza un nuevo período de expansión y aceleración de las corrientes de IED en el mundo. En 2007, las entradas de capital alcanzan una alta cifra, sin precedentes históricos, de 1.833.300 millones de dólares (1,8 billones), incremento de casi 500.000 millones de dólares respecto al año anterior. Téngase en cuenta que ya la tasa de crecimiento entre 2005 y 2006 había sido de 47,2 por ciento (Unctad, 2008). Como es lógico, la crisis mundial representa el final de este período. Por cierto, cabe advertir que, a diferencia de lo señalado para los años 90, ya no es tan fácil distinguir la IED de los flujos financieros, como se verá a continuación.

Algunas tendencias ya observadas simplemente se confirman. El mundo desarrollado sigue concentrando la mayor parte (entre el 60 y el 70 por ciento) de las entradas de IED, con la particularidad de que tal concentración se acentúa con un extraordinario crecimiento, en desmedro de los países clasificados como en desarrollo. Por supuesto, la concentración es mayor en cuanto a las salidas (más de 80%) aunque aquí el mundo en desarrollo, en especial Asia, logra arrebatarse una porción significativa, ya que su participación pasa de 8 por ciento en 2003 a 16 en 2006. Cabe señalar el importante papel de los países petroleros.

Una vez más, la UE figura como la región receptora por excelencia, aunque la recuperación de Estados Unidos es notoria y alcanza a revertir la ventaja que en 2005 le toma el conjunto de países de Asia Oriental (incluida China). Se pueden resaltar dos características importantes respecto a los países desarrollados. Una es la notable contribución de “adquisiciones y fusiones transfronterizas” como forma de inversión extranjera, a la que ya nos referimos a propósito de las compras de activos existentes en América Latina, gracias a las privatizaciones, modalidad que se prolonga en este período en los países recién incorporados a la UE, pero también se refiere a las adquisiciones o fusiones entre grandes empresas (incluso transnacionales) del mundo desarrollado⁶⁰. En los elevados montos de estas transacciones hay que tener en cuenta, por supuesto, el alza paralela de los precios de las acciones, en cierta forma como efecto de la “financiarización” del capitalismo. Significa un proceso de concentración y centralización del capital que da la idea —obvia en el caso de la UE pero mucho más significativa al incorporar a Estados Unidos y Japón— de que se ha formado un conjunto de grupos transnacionales de capital,

⁶⁰ A manera de ejemplo, se puede citar la fusión, en 2005, de Shell Transport and Trading (Reino Unido) con Royal Dutch Petroleum (Países Bajos), cuya transacción fue valorada en 74.000 millones de dólares. El total de entradas de la UE fue para ese mismo año de 422.000 millones de dólares (Unctad, 2006).

por la extensión geográfica de sus actividades y porque en términos de propiedad y control ya carecerían de ‘patria’.

La segunda característica es el incremento de la inversión en el sector clasificado como “servicios”. Al respecto, es preciso hacer aclaraciones. En primer lugar, que se incluye la inversión en la banca y firmas dedicadas a “servicios financieros”, incluido el negocio inmobiliario, que, dicho sea de paso, contribuye a borrar la frontera entre la IED y la puramente financiera⁶¹. En segundo lugar, que también se incluyen los servicios públicos, es decir, agua potable, energía y telecomunicaciones –sector en que se dieron muchas adquisiciones y fusiones–, y la construcción de la infraestructura correspondiente. En tercer lugar, que se encuentran el sector transporte, incluidos oleoductos y comercio. Todo para indicar que la proporción destinada a servicios propiamente dichos –incluidos los servicios a las empresas basados en las NTIC–, en el sentido dado en páginas anteriores, no es tan importante como se pudiera creer. Es más: la mayoría de las IED en este sector tiene por objeto aprovechar el mercado del otro país; la comercialización o transnacionalización de servicios es lenta. Ahora bien, es verdad que en los países desarrollados las IED destinadas a la manufactura, aun como significativa proporción del total, no registran altas tasas de crecimiento a pesar de que en los países europeos recién incorporados avanza la deslocalización, aprovechando el bajo costo de la mano de obra. En cambio, es de tener en cuenta la dinámica de la inversión en recursos naturales, particularmente el petróleo, acorde en un todo con las tendencias mundiales de este período.

En realidad, tal como se explicó en un acápite anterior, la dinámica más significativa de las IED en el sector de servicios propiamente dichos, incluidos los procesos de deslocalización, se presenta en Asia, en especial en el sudeste y Asia Meridional. Se puede mencionar el caso muy conocido de India en el ramo de la informática, aunque no es menos importante la que va al sector industrial, en algunos casos complementariamente, como en la electrónica. Ejemplo notable es, en la región oriental, el de China (“taller manufacturero” del mundo). Las magnitudes de la IED destinada a servicios se incrementan naturalmente si se incluyen

⁶¹ La confusión se agrava, pues en la IED están las que hacen “fondos de inversión colectiva”, responsables de gran parte de las fusiones y adquisiciones, y que operan inversiones de capital de no largo plazo, en general a cinco años (Unctad, 2006). Estadísticamente hay flujos que entran y salen de “centros extraterritoriales” (Islas Vírgenes, Islas Caimán, “paraísos fiscales”). Ello dificulta el análisis de movimientos de capital respecto a la redistribución geográfica de las actividades productivas y el comercio de bienes y servicios.

agua y energía eléctrica (en particular Asia Occidental), adonde por cierto va a parar buena parte de la IED intrarregional, expresada en petrodólares. No obstante, en el auge de este período, también en Asia la más importante es la IED con destino a la industria extractiva, caso en que se destaca Asia Central, rica en recursos naturales.

3. América Latina frente al auge de la Inversión extranjera

La región de América Latina y el Caribe tarda en incorporarse a este proceso expansivo. Y cuando lo hace va de la mano de la inversión en recursos naturales. Si bien es clara la recuperación de 2004 (vuelve al nivel del 2000), sólo aumenta un poco en los siguientes dos años, para llegar a su máximo histórico en 2007. Cabe anotar que aquí las cifras se afectan gravemente por la presencia de los famosos “centros financieros extraterritoriales”. En 2005, por ejemplo, la IED proveniente de éstos se estima en casi 40.000 millones de dólares, más de la tercera parte del total de entradas, fenómeno que se repite en los años que siguen.⁶² Sin duda, esto guarda relación con los ya mencionados procesos de “financiarización”; pero aun con esta salvedad, es posible extraer algunas conclusiones.

Es claro que la reciente dinámica de las corrientes de IED en la región sólo se puede entender a partir de la estructura creada en el período anterior. En ella conviene distinguir las diferentes subregiones. Consumados los procesos de privatización, las estrategias de las empresas transnacionales tienden a concentrarse en la inversión en manufactura de exportación (eventualmente servicios) o en la búsqueda de recursos naturales. Como se sabe, las tendencias mundiales privilegian a la segunda, es decir, América del Sur. Por eso se observa una desaceleración de las IED en México y Centro América. Es más: cuando en México se registra recuperación, lo hace en el sector de materias primas y no en la maquila, lo cual es coherente con las condiciones ya explicadas del mercado. Ahora bien, en Sur América es necesario tener en cuenta los cambios políticos que uno tras otro llevan a modificar el régimen legal y el comportamiento respecto de la propiedad y el control sobre los recursos naturales. Esto no quiere decir que se rechace la inversión extranjera, pero sí cambian sus modalidades, cuantías y ritmos según los países. Si bien se puede decir que las normas eran más liberales en los 90, esto se compensa con el extraordinario incremento en el precio de los productos básicos de aquel

⁶² Es difícil profundizar en este punto, ya que las cifras varían en los sucesivos informes de la Unctad.

período. Adicionalmente, conviene distinguir entre el sector de petróleo y gas, donde se mantienen o se refuerzan las empresas estatales, y el de la minería, donde predominan las empresas privadas, nacionales o extranjeras. Desde 2005, las cifras muestran extraordinarios incrementos anuales en Colombia, Perú, Ecuador y Chile, y un poco menos en Bolivia y Venezuela. En los cuatro primeros, desde luego, se incluye la minería, que muestra gran dinamismo.

Al parecer, la minería, principalmente la metálica, aunque también la llamada energética (carbón, uranio), marca el patrón de especialización y también un rumbo de desarrollo para la región. *Lo facilitan las condiciones mundiales, caracterizadas por la expansión de la demanda, que no parece coyuntural.* Una vez más se debe señalar que China se ha convertido en uno de los principales consumidores mundiales de estaño, cobre, zinc, aluminio, níquel y hierro, lo cual estimula las actividades de exploración y explotación. Naturalmente, el liderazgo se encuentra en las empresas transnacionales. Diez de ellas concentran el 30 por ciento de la producción en los minerales metálicos de su especialidad, siendo mayor la concentración en hierro y cobre (Unctad, 2007). Se destacan BHP Billiton (Australia) y Río Tinto (Reino Unido). También participan empresas nacionales, algunas de ellas estatales, como Codelco (Chile), o mixtas, como la *Companhia Vale do Rio Doce*, CVRD (Brasil), ambas de gran importancia. La participación de la región en la producción mundial de ciertos metales es, pues, significativa. Se aprecia en Chile y Perú inclusive en metales refinados; pero también en Brasil, Bolivia, Colombia, Cuba, Jamaica, México y Suriname. Sin embargo, como era de suponerse, el impacto sobre el conjunto de las economías no es tan significativo. Con frecuencia, la refinación de los metales no se hace en el mismo lugar de su extracción. Los equipos, insumos y servicios requeridos provienen generalmente de Asia, Estados Unidos y Europa, y recientemente de Australia, Canadá y Sudáfrica. A la vez, las actividades de investigación y desarrollo tecnológico se mantienen en las casas matrices de las multinacionales, con frecuencia en cooperación con universidades y otras empresas. En consecuencia, a pesar del gran desarrollo empresarial de América Latina, la participación en las cadenas mundiales de valor se hace en los segmentos de menor contenido y efectos tecnológicos indirectos (Cepal, 2008).

Una anotación final. El reciente auge de las IED tampoco modifica la inserción de América Latina y el Caribe en los mercados internacionales de servicios. Desde luego, es sabido que bajo esta denominación se describe un conjunto demasiado heterogéneo. Ya en páginas anteriores hacíamos una discusión relativamente detallada al respecto.

De entrada, podemos convenir en excluir lo concerniente a “servicios financieros”, que remiten a otra problemática, sin duda muy importante pero que desborda nuestros objetivos; asimismo, los estrechamente asociados con el comercio de bienes (por ejemplo, gran parte del transporte) y los que, como tuvimos oportunidad de explicar, constituyen formas disfrazadas de transferencia de utilidades o rentas monopólicas. En términos de una posible nueva división del trabajo, la mayoría de las inversiones en servicios no hace más que seguir la distribución geográfica fundamental. Ahora bien, entre los servicios “tradicionales”, el más conocido es el turismo, en cuyo rubro, aun cuando las cifras para países de Suramérica como Brasil y Perú llegan a ser significativas en términos absolutos, una dinámica de inserción internacional sólo puede verse en la cuenca del Caribe, esto es, México, Centro América y el Caribe.

Aún así, la participación en el mercado mundial es casi insignificante y descendente en el caso de México, que pasó de 3,3 por ciento en 1980 a 1,8 en 2005. En el mismo lapso, Centro América pasó de 0,2 por ciento a 0,7; y el Caribe, donde su contribución a las economías nacionales es definitiva, de 1,7 a 2,3 (Cepal, 2008). Nos interesa concentrarnos entonces en los servicios ‘modernos’, que combinan inversión extranjera y soporte de las TIC y se presentan como el ejemplo más promisorio de la incorporación de esos países a las cadenas mundiales de valor. Nos referimos en especial a servicios transfronterizos prestados a las empresas: informática, ingeniería, arquitectura, investigación y desarrollo, asesoría legal y de administración, publicidad y mercadeo, y otros, como medicina y educación. Caso aparte son las telecomunicaciones, indisociables de la construcción de infraestructura. Cabe advertir que en este mercado los países desarrollados tienen primacía, ya que importan las tres cuartas partes de estos servicios y responden por gran parte de la oferta. Como ya se ha explicado, en términos de la división internacional del trabajo la transformación más importante en esta materia es la irrupción de la región Asia-Pacífico.

4. La reinserción y el mito de las nuevas TIC

Como en otros campos, en los 90 pareció abrirse la llamada “ventana de oportunidad”. Junto con la globalización, asegurada por las medidas neoliberales, la región entraba en la era de las nuevas TIC. Y efectivamente, en un proceso hasta ahora ininterrumpido, se adelanta una transformación revolucionaria de las telecomunicaciones. Si a finales de esa década se advertía sobre la “brecha digital” entre “norte” y “sur” y dentro de los países (Campbell, 2001), seis años después se

registraban avances sorprendentes en telefonía móvil, que es la estrella, y también, aunque en menor grado, en la difusión del computador y el acceso a internet. El problema debía ubicarse más bien en que no se apreciaban los efectos esperados en el desarrollo económico, efectos que debían provenir de una nueva relación entre producción y consumo, gracias sobre todo a la reducción de los costos de transacción y una mejor comunicación entre los agentes económicos (Unctad, 2007b). En ese orden de ideas, el efecto positivo sobre el desarrollo no se esperaba tanto de su producción en sí misma —en cuanto sector económico— como de su aplicación a otros procesos de producción.

Pues bien, ni las condiciones del mercado ni el auge reciente de la inversión extranjera parecen conducir a profundizar significativamente en la inserción internacional. Al contrario de lo que se pueda deducir del enfoque mencionado, sí es importante el desarrollo de la capacidad productiva en la industria electrónica, en particular en la fabricación de *hardware*. Es cierto que México, algunos países de Centro América y del Caribe forman parte de cadenas de valor que tienen como destino los Estados Unidos; y que Brasil y en menor grado Argentina han incursionado con algún éxito en la fabricación de computadores y otros productos electrónicos. Pero son cadenas de valor jerarquizadas en que el control reside en unas cuantas empresas transnacionales cuyas estrategias en modo alguno aseguran un desarrollo consistente y duradero. Muy lejos del ejemplo de Asia ya comentado. Por cierto, la mayor inseguridad proviene precisamente de la importación de este continente, que se ha materializado en los últimos años. Para no abundar en este tema, baste citar la conclusión de un estudio reciente:

“Las industrias de *hardware* TIC en Brasil y México generaron empleo, difundieron conocimiento y crearon oportunidades para el fortalecimiento de las capacidades empresariales locales, además de ofrecer a los mercados internos una amplia variedad de productos cercanos a la frontera tecnológica. No obstante, y pese a sus diferentes orientaciones de mercado, ambos países enfrentan el mismo reto: la transición a actividades con mayor valor agregado. En el ámbito productivo, esto implicaría el desarrollo de una industria de componentes electrónicos avanzados, en particular semiconductores” (Cepal, 2009 a.).

El estudio, además, es escéptico ante las posibilidades de superación de obstáculos, lo que se refleja en la debilidad de la oferta de *software* y otros servicios informáticos. Para comenzar, téngase en cuenta que la participación de América Latina en este mercado mundial apenas llega a 2,7 por ciento (2005) por cuenta sobre todo de seis países que representan el 90 por ciento de las ventas: Uruguay, Chile, Brasil, México, Colombia y

Argentina. En las exportaciones se destacan Uruguay y Argentina, aunque la mayoría de ellas se destina a la región. En cambio, Brasil, Chile Colombia y México se orientan en esencia al mercado interno. (Cepal, 2009). No obstante, en el mercado de servicios, altamente concentrado en la escala mundial, se imponen también las transnacionales. Nueve de ellas, que concentran el 30 por ciento del mercado mundial de *software* y servicios, tienen presencia en América Latina. Al parecer, no sólo les interesa como mercado sino además como base de producción. Su actividad es intensiva en trabajo y, según estimaciones, en los seis países generan alrededor de 50.000 empleos (Cepal, 2009). Esto es muy válido en el caso de empresas dedicadas exclusivamente a servicios para las que se trata justo de contar con centros operativos próximos a sus clientes. En otras, cuya especialidad es la venta de equipos, el servicio es apenas un complemento y no genera tanto empleo. En fin, las que se especializan en la venta de *software*, como Microsoft, cuentan con una amplia red de vendedores. Vale decir que sólo en las primeras el trabajo tiene algún grado de actividad basada en conocimiento. Hay asimismo empresas nacionales que compiten con las anteriores en sus mercados internos; aunque intentan internacionalizarse, enfrentan numerosos obstáculos para hacerlo, los mayores de los cuales son su escaso tamaño y su nula visibilidad en el resto del mundo.

En otros servicios también intensivos en conocimiento o habilitados por las TIC, el desempeño empresarial de la región dista de ser notable. Y el auge reciente de la IED no parece mejorar la situación⁶³. Se menciona también la participación en cadenas mundiales de valor, dentro de las estrategias de deslocalización de las multinacionales, como eslabón que facilita la relación entre casas matrices y filiales, o entre éstas y sus clientes. Por ejemplo, con los centros de servicios compartidos, o los centros de llamadas y contactos. Pero la participación de América latina en este tipo de servicios sigue siendo marginal⁶⁴ (Cepal, 2008). Es evidente que no hace parte de las estrategias actuales de las empresas transnacionales. En cuanto a los servicios profesionales que utilizan las TIC pero que se apoyan en otro tipo de conocimientos especializados, como ingeniería, arquitectura y asesoría legal, pese a las experiencias

⁶³ De hecho, la participación de América Latina y el Caribe en el mercado mundial del conjunto de servicios 'modernos', incluidos los informáticos, se redujo entre 1995 y 2005 al pasar de 2,4 a 1,8 por ciento (Cepal, 2008).

⁶⁴ Vale la pena anotar que, como rumbo de transformación productiva, sería de todas maneras discutible. Dados sus escasos vínculos con las economías, no puede esperarse un mayor efecto de transferencia de conocimientos. Mucho menos una transformación generalizada de la estructura y las calificaciones del empleo, salvo en economías pequeñas como las centroamericanas, donde se destaca Costa Rica (Cepal, 2008).

observadas en México respecto al mercado de Estados Unidos, la participación en el mercado mundial es insignificante.

Como se observa, en los servicios ‘modernos’ e incluso en los tradicionales, todo depende de las estrategias de las multinacionales. No se descarta un desarrollo en tal sentido, que en el largo plazo pueda llevar a modificaciones del patrón de inserción internacional; no obstante, la orientación de las corrientes de IED, incluso en un período de auge como el que se ha vivido, no permite vislumbrarlo, pero tampoco las características actuales del mercado mundial. Aunque la tecnología contemporánea no impide llegar a los lugares más apartados, la verdad es que en el mundo desarrollado sigue siendo Estados Unidos el mercado objetivo más inmediato. Como se ha visto, no sólo es un mercado muy competido, además con la creciente presencia asiática, sino que asimismo la crisis actual quizás obligue a tomar medidas de protección de su empleo. En esas condiciones, un acondicionamiento de la estructura productiva de América Latina hacia los servicios ‘modernos’, que de suyo puede tardar varios años, se hará aún más difícil. Antes que ello ocurra, la orientación hacia los recursos naturales, en plena actividad, habrá producido el verdadero acondicionamiento.

Se concluye, en síntesis, que el movimiento mundial del capital en el último período confirma el patrón de especialización que se comenta. Sin ser decisivo, puesto que se mantiene dentro de las tendencias históricas, ha conducido sin embargo a una notable transformación. Brasil y Argentina, como resultado del desplazamiento en las estrategias de las multinacionales, registran una desaceleración de las entradas de capital, en especial las de fuera de la región. En cambio, son fuente a la vez (al igual que México y Chile) de inversiones en el exterior, ante todo en industria extractiva, manufacturas de recursos naturales, bebidas y alimentos, telecomunicaciones y energía eléctrica, y comercio al por menor. Estas inversiones se dirigen más que todo a la propia Latinoamérica, pero en algunos casos a países desarrollados. Resalta en 2006 la compra de Inco, productora canadiense de níquel, por parte de la CVRD de Brasil. Este fue un año, para este país, en que las salidas de capital superaron por primera vez las entradas.

Este nuevo panorama, en el que cobran importancia las IED intrarregionales, y en el que las provenientes del resto del mundo incluyen una proporción significativa de reinversión de utilidades, muestra que la redistribución geográfica de las actividades productivas en América Latina y el Caribe no depende exclusivamente del movimiento mundial del capital. Aún así, es evidente que todo conduce, por cuenta

de lo ocurrido en la última década, a reforzar un patrón de especialización basado en los recursos naturales.

IX. La nueva División Internacional del Trabajo (DIT) y América Latina. Conclusión

La división del trabajo en la sociedad, entendida como diferenciación de las ramas de la producción, es en el capitalismo un presupuesto del intercambio de mercancías, pero desde luego no responde a planificación alguna. La competencia entre los capitales se encarga de generar esta división, sus especificidades y sus modalidades. Entendida como proceso, ocurre en tiempo y espacio concretos. Es imposible analizarla en su abstracción; forma parte, pues, de una historia. Y es al considerar su despliegue en el espacio como un aspecto necesario, inherente al proceso, cuando aparece la noción de División Internacional del Trabajo (DIT), que mejor debiera denominarse división geográfica del trabajo, pues la presencia de los Estados nacionales es sólo un momento en su desenvolvimiento histórico.

Esta división geográfica—incluso en escala mundial— es un componente del espacio construido por el capital. El espacio, cabe reiterarlo, no es un simple ‘lugar’ donde se mueve sino una producción suya, y no puede dejar de hacerlo. Como bien lo advierte Harvey, “la producción de configuraciones espaciales es necesariamente un momento constitutivo activo en la dinámica de la acumulación” (p. 443). Esta producción del espacio va encaminada por supuesto al aprovechamiento de la tierra y los recursos naturales, pero también a garantizar, venciendo el obstáculo de las distancias, la circulación cada vez más acelerada del capital en sus diversas formas. En tal sentido, la división geográfica del trabajo supone un doble movimiento: de una parte, alcanzar la mejor distribución de las actividades productivas, y, de otra, garantizar la más expedita interdependencia entre ellas, base del intercambio de mercancías. En ese proceso de configuración espacial se enfrenta naturalmente con la propiedad de la tierra y el control territorial, que tampoco son condiciones ‘externas’ sino elementos constitutivos de la acumulación capitalista. *Es por eso que en la configuración —y transformación permanente— de la división geográfica del trabajo se debe tener en cuenta siempre un complejo de contradicciones sociales y políticas, lo cual es más que evidente cuando se trata de la división internacional, dado el peso de los Estados nacionales como formas de estructuración de tales contradicciones en su expresión territorial.* El capital

siempre ha tenido como objetivo el planeta entero; siempre ha querido llegar a todos los lugares para convertirlos en fuentes vitales del proceso de acumulación. Para ello, recurre al despojo puro y simple, o busca transformar o subordinar otros modos de producción. No otra cosa significan todas las formas de colonialismo y anexión.

Ahora bien, si alguna falencia sustancial presenta la teoría clásica y neoclásica del comercio internacional —aparte de las críticas generales que se le formulen— es su omisión deliberada de los aspectos históricos y políticos, que sólo aparecen cuando la teoría de las ventajas comparativas deja de ser fundamentación para convertirse en deseable política económica, esto es, el libre cambio. Es por eso que aquí, tomando distancia de tal teoría, se considera la DIT como un aspecto entre otros del proceso histórico de conformación de la Economía-mundo capitalista. A nuestro juicio, esa es la clave para entender las diferentes modalidades de la división y su transformación en el tiempo. La primera y principal consecuencia consiste en establecer que *en todos los períodos existe una división que llamamos “fundamental” y que en una parte de la literatura al respecto es considerada la DIT por excelencia* —lo cual tiene el mérito de cuestionar la generalidad ‘neutra’ de las ventajas comparativas— pero que tampoco excluye otras modalidades asimismo importantes. De ahí que hayamos preferido adoptar, a cambio de la división centro-periferia, la más compleja estratificación, que proviene, entre otros, de I. Wallerstein. En todo caso, se mantiene la idea de que la multiplicidad de formas de la DIT no se da en un mismo plano sino que, por el contrario, configura *una estructura jerarquizada*.

Sin duda, este mapa de la DIT se modifica en el curso de la historia, incluso de manera fundamental, conforme a las diferentes fases del desarrollo del capitalismo. No es fácil, sin embargo, establecer periodización alguna; para hacerlo, se debiera comenzar por definir si se trata de una periodización propia o derivada. Y así como, según el criterio adoptado, hay diversas periodizaciones del desarrollo capitalista, para el caso de la DIT se puede decir otro tanto. Algunas de las hipótesis se han examinado a lo largo de este ensayo. Una de las posibilidades consiste en tomar como criterio la relación entre la división del trabajo en el proceso productivo (el taller, la fábrica), la división en la sociedad y la división internacional (o geográfica, en sentido amplio). La relación, por supuesto, es innegable, pero limitada su capacidad explicativa. Sólo será aplicable, aunque discutible, en el caso de la división tripartita de la historia postulada por los partidarios de la teoría del capitalismo cognitivo. De todos modos es demasiado general y no permite analizar las configuraciones diversas, concretas, que pueden

verificarse en el desarrollo del capitalismo mundial. Con mayor rigor, se debiera admitir que el punto de partida es el advenimiento de la gran industria, y con ella lo que genéricamente se denomina división técnica del trabajo. Pero dado que allí comienza la subordinación real del trabajo, se pudiera decir que es la base de toda la historia del capitalismo, con lo cual resulta inútil para explicar cualquiera de sus fases. Únicamente si se asume la noción de división cognitiva del trabajo como una ruptura sustancial, este criterio servirá de explicación, pero sólo de la más reciente etapa, y aún así no alcanza a dar cuenta de la actual división internacional.

En realidad, tal como insistimos, las transformaciones de la DIT no se pueden explicar en el ámbito de lo que comúnmente se entiende por “economía”. La política y la guerra juegan un papel esencial. Se trata de la conformación de la Economía-mundo capitalista que hunde sus raíces en las formas precapitalistas o mercantiles precedentes. *La historia, que arranca con el despegue del capitalismo propiamente dicho en el centro (Europa Occidental), es a la vez la historia de la incorporación de porciones cada vez mayores del planeta mediante los mecanismos de la “acumulación originaria”, creando áreas de periferia y semiperiferia.* El punto culminante, con el imperialismo clásico, en el paso del siglo XIX al siglo XX, es el “reparto del mundo”. El control de los mercados, tanto como de las fuentes de las materias primas, es la clave para interpretar la conformación de una fundamental DIT. Esta división es un elemento decisivo en la redefinición de las áreas periféricas y semiperiféricas⁶⁵.

Sin embargo, nos interesa sobre todo examinar lo ocurrido en las dos últimas etapas: la que, aceptando gran parte de los enfoques de la literatura contemporánea, se denomina fordista, y la actual, cuya definición es objeto aún de una ardua discusión. En la primera parece claro que el signo dominante no es el comercio internacional. Se constata en todo caso que desde entonces el grueso de este último se concentra en los países del centro. Y es allí donde se pudiera admitir que algún tipo de ventajas comparativas —determinadas, eso sí, a posteriori— explique el patrón comercial. La complejidad de esta DIT se relaciona desde luego con las posibilidades que ofrece una igualmente compleja división técnica del trabajo, sin olvidar, además, que resulta del movimiento del capital comandado cada vez con mayor fuerza por las grandes corporaciones. Por su parte, *la división fundamental en escala mundial parece continuar anclada en el suministro de materias primas y bienes agrícolas ofrecidos por la periferia.* Mas,

⁶⁵ Sin duda, no es el único pero sí el fundamental. Al respecto, cabe alguna discusión. Harvey, por ejemplo, de manera un tanto exagerada, se permite observar: “El hecho de no distinguir entre el intercambio de mercancías y el dinero, por un lado, y la circulación de capital, por el otro, estropea la obra de Wallerstein, que por lo demás es interesante” (Harvey, 1990, p. 378).

es necesario precisar dos rasgos fundamentales: de una parte, el proceso de industrialización, desigual pero notable, de algunas áreas periféricas y semiperiféricas (incluida particularmente América Latina), y de, otra, los procesos de deslocalización propiciados desde el centro por las empresas multinacionales.

Estos dos rasgos, que aluden a un proceso —siendo, por tanto, más bien resultado de la primera etapa y no rasgos permanentes—, sugieren algunas transformaciones en la DIT. En primer lugar, el hecho de que, en ciertos circuitos comerciales, el intercambio deja de ser de productos primarios por simples manufacturas, para convertirse en *un intercambio de los primeros por bienes de capital o productos intermedios*. En segundo lugar, la aparición de exportaciones manufactureras provenientes de áreas periféricas y semiperiféricas, sobre todo, destinadas en gran parte a estas mismas áreas y secundariamente al centro. En tercer lugar, las modalidades de importación-exportación en unas cadenas industriales, en virtud de la deslocalización de partes del proceso productivo. Esta última transformación facilita la impresión de que ha existido una DIT estrechamente relacionada con las características de la división técnica del trabajo; sin embargo, a pesar de su importancia, lo cierto es que cubre una franja muy reducida del comercio internacional, y es una exageración considerarla la división fundamental que caracteriza la etapa. En cambio, ofrece una confirmación del enfoque que mantiene como determinantes significativos de todos los procesos de división geográfica del trabajo los señalados por la teoría de la localización.

Estas transformaciones, además, significan una modificación sustancial de las relaciones internas en la Economía-mundo, la misma que dará lugar al panorama que caracteriza la etapa actual. Al comenzar la década del setenta encontramos: Una división del centro en tres polos con sus respectivas periferias, el llamado bloque socialista, una nueva y diversa semiperiferia, y una profundización de la desigualdad entre las áreas periféricas. En la transición —entre la crisis de 1974 y la otra, prolongada, de la deuda de los 80— ocurren sin embargo dos fenómenos de importancia mayor. De una parte, el ascenso vertiginoso de ciertos países, en especial asiáticos, llamados de “nueva industrialización”, y, de otra, los procesos de desindustrialización ocurridos sobre todo en América Latina. Las características de esta transición permiten reiterar el peso de los factores propiamente políticos e introducir de una vez el examen del caso de América Latina.

En efecto, la teoría de la dependencia a que nos referimos con no gratuito detalle fue un acontecimiento académico y asimismo hizo

parte de un complejo cultural que por más de tres décadas dominó el escenario social de América Latina y fue el soporte de las diferentes opciones políticas que en su momento se ventilaron, tanto en las vertientes revolucionarias como en las reformistas burguesas. Lo cierto es que estos países lograron avanzar, aunque desigualmente, en sus procesos de industrialización y reinserción en la economía mundial, en un esfuerzo que llegó hasta 1974, cuando en las Naciones Unidas hicieron aprobar, junto con los de otros continentes, una declaración de derechos de los países. En escala mundial se hablaba entonces de tercermundismo. Sin duda, por su factura burguesa en esencia, con contadas excepciones se quedaron en un modesto logro, y sobre todo eludieron enfrentar la cuestión social que les obligaba a satisfacer, así fuera en mínimo grado, las reivindicaciones de los sectores campesinos y urbanos. Después, las dictaduras militares y la imposición del neoliberalismo, a partir de la “década perdida”, enterraron los tímidos proyectos y tendieron sobre ellos un manto de olvido. Quizá las limitaciones originales expliquen en cierto modo el desenlace. La industrialización (incluidas la agroindustria y la moderna explotación minera) no se había adelantado de manera tan definitivamente autónoma. La inversión extranjera, no ajena del todo al principio, con el correr del tiempo cobra cada vez mayor importancia. Por eso, las opciones de industrialización pasaron a depender de la naturaleza y la orientación de los flujos de inversión extranjera, determinando hasta su abandono como en los últimos tiempos⁶⁶.

Ahora bien, a diferencia de la etapa fordista, la actual sí se caracteriza por un extraordinario dinamismo del comercio internacional. Una explicación elemental de por qué se le señala con el nombre de globalización; pero también un indicio que sugiere la existencia de una nueva DIT. Todo ello sobre la base de las notables transformaciones tecnológicas, que facilitan ante todo la movilidad del capital en sus diversas formas. Pero este cambio tiene al parecer una profundidad que no admite analogías. Un rasgo fundamental es la erosión o redefinición de los Estados nacionales o, mejor, la quiebra del sistema de Estados como matriz de la interpretación del sistema mundo. Tal vez la noción de división internacional deba ceder su lugar a la noción más amplia de división geográfica, aunque no sea lícito deducir de allí que han desaparecido todas las formas de estructuración y expresión

⁶⁶ Eso explica, en cierto modo, que muchos de los autores que se han citado, desde luego concentrados en la fase contemporánea, prácticamente nunca contemplan la posibilidad de desarrollos autónomos en la periferia y se limiten a considerar las posibilidades de atracción de la inversión extranjera como expediente para acceder a la nueva división internacional del trabajo. Es el caso de Mouhoud, ya mencionado. Ver n. 23.

política territoriales de los capitales individualmente considerados. Por lo demás, debemos cuidarnos de arrojar demasiado pronto los Estados al desván de la prehistoria. En todo caso, el punto de partida para analizar la presente etapa está en la transformación del sistema Economía-mundo. Una transformación que está implícita en su definición:

“En este caso, regiones particulares del mundo pueden cambiar su papel estructural en la Economía-mundo en beneficio propio, a pesar de que simultáneamente puede seguir aumentando la disparidad de beneficios entre los diferentes sectores de la Economía-mundo en su conjunto. Para observar este fenómeno crucial claramente hemos insistido en la distinción entre el área periférica de una Economía-mundo dada y la arena externa de dicha Economía-mundo. La arena externa de un siglo se convierte a menudo en la periferia —o semiperiferia— del siguiente. Pero también, por otra parte, los Estados del Centro pueden convertirse en semiperiféricos y los semiperiféricos en periféricos”⁶⁷

Sin duda, es un hecho incontrovertible la quiebra de la hegemonía económica de Estados Unidos, pero el rasgo más protuberante del nuevo sistema es el surgimiento de la región Asia-Pacífico, que empieza con la irrupción de los pequeños países de nueva industrialización y culmina con el definitivo despegue capitalista de la antigua República Popular China. Se relaciona de alguna manera con la reincorporación del Japón al centro en el período fordista, pero no se reduce a ella y, por el contrario, significa establecer un nuevo sistema de centro, semiperiferias y periferias; una región que, a la vez, mantiene relaciones privilegiadas con Estados Unidos (aunque las rebasa); dos circuitos comerciales (y de circulación del capital, en general) que se intersectan y se apoyan en formas técnicas (tayloristas y neotayloristas) y cognitivas de división geográfica del trabajo, para retomar el concepto adoptado aquí. Igualmente, el panorama actual resulta de procesos contrarios de deslocalización y relocalización, para una primera forma de polarización en que la división cognitiva del trabajo ocupa un lugar destacado, (polarización que se expresa en que el centro conserva el control de los procesos de I&D), aunque se dudaría en asignarle el carácter de división fundamental.

Hablamos entonces de una transformación radical en el centro. Ya no es posible reducirlo a Estados Unidos o a la Tríada que emerge de la fase fordista, y tampoco asumir una simple tridivisión de la periferia. Al contrario, esta periferia se ha convertido en objeto de disputa. Si algo caracteriza hoy a Estados Unidos es su enorme déficit comercial y su

⁶⁷ WALLERSTEIN, 1979, p. 943

colosal deuda externa, que puede sortear sólo gracias al control que aún mantiene sobre los mecanismos económicos internacionales, en especial el sistema monetario. Depende cada vez más de sus socios asiáticos. La UE, por su parte, luego de un exitoso proceso de integración, asume el reto de incorporar políticamente a su semiperiferia oriental, de la cual fue separada por la existencia del bloque socialista. Esta incorporación se basa en la desindustrialización y la recuperación controlada mediante procesos de deslocalización. Algo así ocurre en sus relaciones con África (sobre todo el Maghreb), aunque aquí sigue predominando la forma más antigua de división del trabajo basada en los recursos naturales.

Todo ello sugiere una estructura inestable de centros. No obstante, la característica más notable de esta transformación es el surgimiento de las “potencias emergentes”, aunque la categoría tiende a minimizar su diversidad, ya que se hallan, de un lado, Rusia y China, antiguos “centros socialistas”; y, del otro, Brasil, India y Sudáfrica. Se puede decir que corresponden a lo llamado convencionalmente semiperiferia, pero es claro que en su diversidad establecen relaciones muy particulares con el centro y la periferia, de modo que, en ciertos aspectos, logran significativos grados de autonomía que las colocan más bien en el centro. En ese sentido, se pudiera decir que están en proceso de ascenso; de hecho, la situación ha de calificarse como de transición. Las formas de división geográfica del trabajo en las que se insertan son múltiples, aunque no dejan de tener importancia los productos primarios.

Paradójicamente, *estas transformaciones han vuelto a poner como división fundamental del trabajo en el mundo aquella que a vastas regiones geográficas les otorga el papel de productoras de materias primas (en general, recursos naturales) y como áreas de mercado*⁶⁸, en especial después de la breve pero notable expansión entre 2003 y 2008, la que tiene nuevos y enormes protagonistas. No debe sorprender. Tal vez sea una característica de las fases de acumulación extensiva. Los procesos de concentración y centralización de capitales se asocian con una agudización de la competencia entre ellos, en condiciones en las que *se reafirma la dependencia nunca eliminada, frente a la naturaleza, como premisa de toda producción*. No importa que esta expoliación de la naturaleza, por parte del capital, nos haya llevado al borde del colapso ecológico.

⁶⁸ Cabe anotar, aunque no se ha desarrollado este trabajo, dos transformaciones importantes: el renovado lugar que adquiere la región del Oriente Medio, Asia Central y el Golfo Pérsico, gracias a su riqueza petrolera, y la virtual exclusión, casi conversión en “arena externa”, del África subsahariana. De manera que, si pensamos en el mundo como un todo, esta sería la verdadera división internacional del trabajo.

Quizás asistimos a un nuevo episodio de construcción forzada de la DIT (geográfica). Dos acontecimientos pueden corroborarlo: de una parte, el establecimiento de nuevas reglas del comercio internacional (y la inversión) con la OMC y la suscripción de centenares de tratados bilaterales; y, de otra, la evidente pugna, manifiesta en las corrientes de inversión extranjera directa, por el control de los recursos naturales. Se ha llegado incluso a la reedición de formas *de acumulación originaria, o por despojo, saqueo o 'desposesión'* (Harvey, 2004). Sólo en tal sentido cabe identificar formas novedosas, cognitivas, de división del trabajo, aquellas que Vercellone señalaba a propósito del saqueo de conocimientos tradicionales, asociados con formas vegetales y animales de vida en las áreas periféricas.

Nuestro continente se ubica en el contexto de esta división fundamental. Empero, decir que América Latina (y el Caribe) está en la órbita de Estados Unidos no es novedoso. Lo de verdad nuevo es, por un lado, la presencia cada vez más importante de las multinacionales europeas, que aprovecharon inicialmente la oleada de privatización de servicios y hoy se dirigen a la minería; y, por otro lado, la ampliación y la profundización de las relaciones comerciales (al comienzo, vía importaciones) con los países asiáticos, anuncio seguro de un mayor flujo de inversiones. A la par, asistimos a un proceso de fragmentación que no alcanzó a detener el breve auge de las integraciones subregionales en los 90, y no parece atenuarse con los intentos recientes. La única tendencia contraria está representada por el surgimiento de multinacionales de origen latinoamericano (Translatinas), aunque su efecto integrador está por verse. En cambio, dada la importancia de Brasil, se puede sugerir la tentativa de este país (sus grupos capitalistas) de asegurarse su propia periferia. Esta deducción, sin embargo, ignora que Suramérica, como un todo, sigue atada a otros centros, y también que el propio Brasil continúa basándose en la exportación de recursos naturales hacia tales centros. Lo importante, en cuanto a la DIT, consiste en que, mientras no haya consistentes circuitos comerciales internos —al modo de la región Asia-Pacífico—, en América Latina no es previsible una mayor diversidad-complejidad de esta división.

Esta fragmentación, además, ofrece tres modalidades de inserción según subregiones: México, Centro América y el Caribe; los países andinos y el Cono Sur. En la primera, el rasgo más notable es su vinculación al mercado estadounidense a través de procesos de deslocalización. Dadas las características de éstos (maquila), no se puede decir que definen el conjunto de su economía, pero se puede argumentar que representan su inclusión en las nuevas formas de la DIT. Pero el análisis detallado muestra que, aún exportando productos de alta tecnología, su contribución a las cadenas de

valorización permanece, en la mayoría abrumadora de los casos, en los eslabones de ensamblaje, de ordinario intensivos en trabajo de baja calificación, es decir, como parte de divisiones del trabajo tayloristas o neotayloristas; sólo en pocos casos en una división cognitiva en la cual, desde luego, la base de I&D permanece en las casas matrices. Cabe destacar, además, que en el último período de expansión (2003-2008) esta dinámica decayó ante la competencia asiática, y hasta México debió recurrir otra vez a los recursos naturales, para los que se abrían oportunidades.

En la segunda, incluido Chile, la dependencia de los recursos naturales y sus manufacturas es enorme e incontrovertible. Para algunos países, se trata de los hidrocarburos; para otros, la minería (en especial metálica), que crece a un ritmo extraordinario con el empuje de la inversión extranjera. Finalmente, en el Cono Sur, lo sorprendente es que países de tamaño y tradición industrial como Argentina y Brasil terminaran especializándose en productos primarios, al igual que sus pequeños socios. Sin duda, el espectro de sus posibilidades es más amplio. Pero la soya, por ejemplo, independientemente de su éxito en el mercado internacional, se ha convertido en una suerte de piedra filosofal del desarrollo. Otro tanto ocurre en Brasil con la caña de azúcar (etanol) y los cítricos. Desde luego, no se desconoce que en su condición de “potencia emergente” es posible que avance en otros sentidos.

En síntesis, pese a la heterogeneidad, que de todos modos se tiene en cuenta, *América Latina y el Caribe vienen reforzando su rol —en la división fundamental del trabajo en el mundo— como fuente de recursos naturales y mercado para todo tipo de bienes y servicios*; visto de otra manera, como objeto de la intensificada pugna entre capitales transnacionales. Semejante patrón de especialización no define por completo su estructura productiva y, por tanto, tampoco la división social del trabajo dentro de los países. Pero sí corresponde a un largo proceso de acondicionamiento y traza definitivamente su futura proyección. No olvidemos que se trata de una opción política adoptada desde los 80, opción que, sustentada en el dogma neoliberal, postuló el desarrollo “hacia afuera” y sobre la base de la apertura y el menosprecio del mercado interno. De ella se derivó un catastrófico proceso de desindustrialización nunca compensada por la maquila, y quiebra de la agricultura, como no fuera la de plantación destinada a las exportaciones. Hacia el futuro continúa insistiendo en las ventajas de una economía primaria consistente con la especialización referida. En consecuencia, si bien el aparato productivo no se reduce al sector externo, las actividades económicas giran, y tienden a hacerlo en mayor grado, alrededor de éste.

Ahora bien, como opción política no puede descartarse la posibilidad de cambios. Y no faltan propuestas. La Cepal, por ejemplo, como es usual, viene recomendando desde un neoliberalismo ‘débil’, avanzar en un ‘escalamiento’ hacia niveles de mayor complejidad tecnológica dentro de divisiones del trabajo neotayloristas o cognitivas, o intentar la elaboración de los recursos naturales, buscando más amplios y nuevos eslabonamientos internos. El cambio, en todas formas, no implica una reorientación y quizá por ello mismo nunca llegue a ser realidad. Por su lado, los llamados “nuevos gobiernos” de América Latina proclaman el abandono del paradigma neoliberal. Infortunadamente, tampoco en estos casos se propugna una ruptura con el patrón de especialización. Sin duda, serán necesarias políticas aún más radicales. Pero esto, obviamente, depende del tipo de combinaciones sociales y políticas que se logren, con miras a redefinir las estructuras de poder.

Por tanto, *el mundo del trabajo en América Latina, aun contando con su heterogeneidad, se ve confinado —por cuenta de la actual DIT— a los ámbitos de la “reprimarización” y en pocos casos a los de maquila*. En ninguno de estos ámbitos se ven los esperados efectos sobre el trabajo de la gran transformación cualitativa del capitalismo; tampoco en la circulación del capital dinero y el capital comercial, pese a la utilización de las nuevas TIC. Mucho menos en esa parte —enorme— del mundo del trabajo, que es el resultado más peculiar del capitalismo contemporáneo; aquella que, en el desempleo, el subempleo, la actividad por cuenta propia o el pequeño negocio, apenas sobrevive. Pero hay algo, en cambio, que parece asemejarlo al mundo del trabajo en el centro del capitalismo: la tendencia (más acentuada aquí) a la precarización de los contratos de trabajo, al reemplazo del trabajo asalariado por la compra de servicios, es decir, a una nueva forma de subordinación del trabajo al capital.

Se pudiera intentar una aventurada, o tal vez ociosa, analogía. Así como en el nacimiento de la sociedad moderna las formas más complejas —originales— del trabajo (la esclavitud asalariada) se levantaron en Inglaterra durante la Revolución Industrial, sobre la base de la expresión más antigua, desembozada, de esclavitud, en la periferia; asimismo la actual flexibilización del trabajo vinculado a la alta tecnología, en el centro, se apoya en las modalidades más infames de flexibilidad en la periferia. Pero el discernimiento de este punto merece otro ensayo.

Bibliografía

- AGLIETTA, M. (1979), *Regulación y crisis del capitalismo*, México D.F.: Siglo Veintiuno Editores.
- ALMEIDA FILHO, N. (2005), *O debate atual sobre a dependência*, En: Revista Soc. bras. Economía Política, Rio de Janeiro, N° 16.
- ARRUBLA, M. (1978), *Estudios sobre el subdesarrollo colombiano*. 10ª edición, Bogotá: La Carreta.
- CAMPBELL, D. “¿Puede atajarse la desigualdad en el ámbito de la tecnología digital?” *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 120 (2001), N° 2.
- CARDOSO, F.H. (1995), *As idéias e o seu lugar*, 2ª edición, Petrópolis, RJ: Vozes.
- CARDOSO F.H., FALETTO, E. (1969; 1978), *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México: Siglo Veintiuno Editores.
- CASTELL, M. (2006) *La era de la información*, 3V, 7ª edición, México D.F.: Siglo Veintiuno Editores.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), (2009 a.), *La sociedad de la información en América Latina y el Caribe: desarrollo de las tecnologías y tecnologías para el desarrollo*. Libros de la Cepal.
- (2009 b.), *Panorama de la inserción internacional de América latina y el Caribe; Crisis y espacios de cooperación regional*, <http://www.cepal.org/publicaciones>.
- (2008), *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades* (LC/G.2367-SES.32/3), Santiago de Chile.
- (2007), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006*. <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/26619/PIE-2006-Completo-Web.pdf>.
- (2001), *Una década de luces y sombras, América Latina y el Caribe en los años noventa*, Bogotá: Alfaomega.
- CHAVARRO, L. A. (2008), *Tecnología, sociedad e información. Una aproximación sociológica a las implicaciones sociales de las tecnologías de información y comunicación*, Cali: Universidad del Valle.
- DE PALMA, A., PANZIERI, R., SALVATI, M., BECCALLI, B., LETTIERI, A., GORZ, A., (1974), *La división capitalista del trabajo*, Buenos Aires: Pasado y Presente.

- FONTAGNÉ, L. (2007), *La nouvelle division internationale du travail*, http://ses.ens-lsh.fr/ac07c/0/fiche_article/&RH=33, consultado 02/07/2009.
- FONTAGNÉ, L. et al (2004), *L'insertion de l'industrie française dans la division internationale du travail, situations et perspectives*, CEPII-CIREM, Rapport pour la Direction Générale du Commerce et la Commission Européenne.
- FRANK, G. (1979), *La acumulación mundial, 1492-1789*, Madrid: Siglo Veintiuno Editores.
- (1979), *Acumulación dependiente y subdesarrollo*, México: ERA.
- HARVEY, D. (2004), El 'nuevo' imperialismo: acumulación por desposesión. En Socialist Register. www.forosocialsevilla.org/IMG/pdf/harvey.pdf. 06 Nov. 2009.
- (1990), *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*, México D.F.: FCE.
- KENWOOD, A.G., LOUGHHEED, A.L. (1972), *Historia del desarrollo económico internacional*. Madrid: Ediciones Istmo.
- KRUGMAN, P., OBSTFELD, M. (2001), *Economía Internacional. Teoría y política*, 5ª ed., Madrid: Pearson Educación S.A.
- LIPIETZ, A. (1990), *Espejismos y milagros. Problemas de la industrialización en el tercer mundo*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Tercer Mundo Editores.
- MACHINEA, J. L., VERA, C. (2006), "Comercio, inversión directa y políticas productivas", Cepal, Serie informes y estudios especiales 16, Santiago.
- MARINI, R.M. (1973), *Dialéctica de la dependencia*, México: Era.
- MARTÍNEZ A, J., SCHLÜPMANN K. (1991), *La ecología y la economía*, México D.F.: FCE.
- MARX, C. (1867, 1975), *El capital. Crítica de la economía política*, México D.F.: FCE.
- (1847, 1999) *Miseria de la Filosofía*. Madrid: Ed. Folio.
- MILL, J. S. (1848, 1996), *Principios de economía política*, México D.F.: FCE.
- MOATI, Ph, MOUHOUD, E.M. (2005). «*Récomposition internationale des processus productifs, polarizations et division cognitive du travail* », Revue D'Economie Politique, déc.
- MONCAYO, J. E. (2006), *Neoliberalismo en los países andinos: Balance de dos decenios*, Bogotá: Editorial Oveja Negra, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- MONCAYO S, H.L. (2006), "Ni lo uno ni lo otro: integración y desarrollo en América Latina", Bogotá, Plataforma Interamericana de Derechos Humanos Democracia y Desarrollo.

- MOUHOUD E.M. (2006), “Migrations internationales, mondialisation et développement”, En: *La lettre de la régulation* N° 55.
- (2002), “Division internationale du travail et économie de la connaissance”, En: C. Vercellone (ed.), *Sommes nous sortis du capitalisme industriel*, París: La Dispute.
- (1995), “Régionalization, globalization et polarization de l’économie mondiale: Quelle place pour les pays en développement?”, *Revue Région & Développement* N° 2.
- NACIONES UNIDAS (2003), “Manual de estadísticas del comercio internacional de servicios”, documentos estadísticos, Serie M, N° 86 (ST/ESA/STAT/SER.M/86).
- NASSIF, A. “Estructura y competitividad de la industria brasileña. Revista de la Cepal 96, diciembre 2008.
- NEGRI, T., HARDT, M. (2001), *Imperio*, Bogotá: Ediciones Desde Abajo.
- OCAMPO, J.A. y M.A. Parra (2003), *Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX*, Revista de la Cepal. 79.
- OIT (2009), *Tendencias mundiales del empleo*, www.ilo.org/publns.
- PEEMANS, J.P., GONZÁLEZ, J.I., VARGAS, A., MÚNERA, L., ARCHILA, M., et al. (1996), *El nuevo orden global. Dimensiones y perspectivas*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- PREBISCH, R. (1950), *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (E/CN.12/89/Ref.I).
- RICARDO, D. (1817, 1973) *Principios de economía política y tributación*, México D.F.: FCE.
- ROSALES, O. “La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional”. *Revista de la Cepal* 97, abril 2009.
- SANTOS, BOAVENTURA DE SOUSA (2003), *La caída del Angelus Novus: Ensayos para una nueva teoría social y una nueva práctica política*. Bogotá: ILSA.
- SEERS, D. (Editor). (1987), *La teoría de la dependencia. Una revaluación crítica*. México D.F.: FCE.
- SILVA C. (2008) “A cinco años del acuerdo Chile-Unión Europea”, En: *Economía Crítica y Desarrollo* N° 5. *Revista Chilena de Economía, problemas del desarrollo y pensamiento crítico*. Año 3, N° 5.
- SMITH, A. (1776, 1997), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México D.F.: FCE.
- SOTELOV., A. (2005), *Dependencia y sistema mundial: ¿Convergencia o divergencia?*, En: *Revista Soc. bras. Economía Política*, Rio de Janeiro, N° 17.
- SUNKEL, O., PAZ, P. (1981), *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, 15ª ed. México D.F.: Siglo Veintiuno Editores.

- SWEEZY, P. (1973), *Teoría del desarrollo capitalista*, México D.F.: FCE.
- TUGORES Q, J. (1994), *Economía internacional e integración económica*. Madrid: Mc.Graw-Hill.
- UNCTAD (2009), *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2009* (UNCTAD/TDR/2009, N° de venta: E.09.II.D. 16).
- (2009) Informe sobre las inversiones en el mundo 2008. www.unctad.org/ecommerce.
- (2008) Informe sobre las inversiones en el mundo 2007. www.unctad.org/ecommerce.
- (2007a) Informe sobre la economía de la información 2007-2008, Ciencia y tecnología para el desarrollo: el nuevo paradigma de las TIC. www.unctad.org/ecommerce. UNCTAD/SDTE/ECB/2007/1(Overview)
- (2007b) Informe sobre las inversiones en el mundo 2006. www.unctad.org/ecommerce.
- (2006) Informe sobre las inversiones en el mundo 2005. www.unctad.org/ecommerce.
- VALERY, A., LORENZ, E. “Les nouvelles formes d’organisation du travail en Europe”. En: *Connaissance de l’Émloi - Centre d’Etudes de l’Émloi*, N° 13, mars 2005.
- VERCELLONE, C. (2005) *Sens et enjeux de la transition vers le capitalisme cognitif: une mise en perspective historique*, papier présenté au séminaire Transformations du travail et crise de l’économie politique, Université de Paris, octobre, 2004.
- (2004): “Las políticas de desarrollo en tiempos del capitalismo cognitivo”, en AA.VV.: *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*, Madrid, Traficantes de Sueños.
- VINER, J. (1966), *Comercio internacional y desarrollo económico*, 2ª edición en español. Madrid: Tecnos S.A.
- WALLERSTEIN, I. (1979), *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. México D.F.: Siglo Veintiuno Editores.
- (2006) *La decadencia del poder estadounidense*, Bogotá: Ediciones Le Monde Diplomatique.

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN EL NUEVO MODELO PRODUCTIVO

Implicaciones para una estrategia de desarrollo propio

ÁLVARO ZERDA SARMIENTO

*Profesor Asociado Universidad Nacional de Colombia.

Introducción

Este documento aborda las transformaciones productivas que se han dado en las últimas décadas en el contexto internacional (fundamentalmente en los países industrializados y que se plantea como modelo para los demás países) y establece la manera como el conocimiento se ha convertido en herramienta de competencia en los mercados deslocalizados. Resalta el papel que la protección a las innovaciones (propiedad intelectual) pasa a desempeñar como herramienta clave para garantizar rentabilidad y poder de mercado en nichos particulares de la producción. Con base en lo anterior, en el texto se afirma que países dependientes en la producción científica y tecnológica como Colombia deben plantearse una opción propia de desarrollo y se identifican las acciones a desplegar para ese propósito. A renglón seguido se establecen los componentes de una estrategia que permita configurar un sistema social de producción e innovación dirigida a cumplir las exigencias del mercado interno ampliado con proyección internacional; dentro de esos componentes se examinan los requerimientos para los procesos de educación y formación profesional. El texto termina con el análisis de medidas de política que puedan dar cuenta de los elementos identificados y la efectúa una crítica de la Ley de ciencia, tecnología e innovación, recientemente expedida.

1. El modelo productivo a inicios del siglo XXI

Durante la segunda mitad del siglo XX en los países desarrollados ocurrieron varios acontecimientos que fueron delineando una forma novedosa de adelantar los procesos de producción, distribución y consumo, es decir, un ajuste del modelo productivo en sus economías. Este modelo se ha convertido en el nuevo paradigma de la acumulación capitalista, por lo cual el resto del mundo ha buscado asimilarse a él, si bien su aplicación muestra distintos grados de acercamiento o lejanía con el ideal, en virtud de las condiciones internas de cada país y las del contexto internacional.

Los principales hechos acaecidos estuvieron constituidos por el reacomodo del capitalismo mundial tras la emblemática caída del muro

de Berlín, que dejó al sistema capitalista occidental sin la contraparte que podía servir de entente, lo que permitió la difusión y aplicación de una versión extrema de capitalismo planteada desde los años 70, llevada a la práctica por los gobiernos de Ronald Reagan en Estados Unidos y Margareth Thatcher en Gran Bretaña, y que dio forma a lo que se ha conocido como el neoliberalismo. En ese proceso las entidades internacionales de crédito jugaron papel central en la definición de las políticas públicas del mundo bajo su órbita, cuyos principios se plasmaron en el denominado *Consenso de Washington*, lo que dio pauta al fenómeno de la financiarización, que ha servido además para apalancar la difusión del modelo hacia los países dependientes, componente principal de los intentos por instaurar el mercado mundial, es decir, la así llamada globalización¹.

A la par con estos hechos, desde los años setenta se sucedía una serie de innovaciones científicas y tecnológicas que vendrían a apoyar e impulsar la conformación del modelo, dotándolo de sus rasgos definitorios en lo correspondiente a los procesos de producción. En lo que sigue revisaremos los principales rasgos de lo que también se denomina *nuevo paradigma industrial* (Dosi, 1984).

Revolución tecnológica

Uno de los frentes en los que se manifestó la competencia de los dos grandes sistemas sociales emergentes de la posguerra fue el de la investigación científica y tecnológica, que ha llegado incluso a ser identificado como uno de los factores que desencadenó la caída de la Unión Soviética ante la dificultad para traducir sus adelantos científicos en innovaciones tecnológicas aplicadas a la producción (Hobsbawm, 1998). Esta revolución tecnológica, que ha sido llamada también la tercera revolución industrial, se distingue por los contenidos que se enumeran a continuación.

Gran oleada de innovaciones

Los componentes de la revolución tecnológica han sido identificados a partir de los desarrollos de la microelectrónica, que permite procesar grandes cantidades de información en mínimo tiempo, de manera que sea posible comandar máquinas y equipos en lo que se constituye

¹ Véase el trabajo de Ruth Quevedo y Marcela Agudelo, en este volumen.

como una innovación de capital, consistente en el diseño, fabricación y utilización de nuevas máquinas, que además hacen uso de la nanotecnología en sus procesos y productos obtenidos, así como nuevos instrumentos y herramientas de control numérico computarizado. Por su parte, la innovación de producto se materializa en la ingente cantidad de nuevos aparatos y equipos que tanto productores como consumidores tienen a su disposición para diferentes actividades de su vida profesional, pero también para el consumo de bienes y servicios en su cotidianidad. También se innova la manera como se combinan los insumos en plantas y talleres para obtener los productos, lo que es conocido como innovación de proceso. Finalmente, todos estos adelantos requieren una diferente forma de gestionar los procesos productivos, de administración y de distribución, es decir, una innovación organizacional.

Como ha sido señalado por diversos autores (Pérez, 1986; Castells, 2000), las implicaciones de la revolución tecnológica no se limitan a la esfera de la producción, sino que tienen repercusiones hacia los modelos sociales y pautas de comportamiento de los ciudadanos, configurando así un nuevo patrón tecno - económico.

Aplicación de desarrollos científicos a la producción

Los tipos de innovación señalados han permitido -pero a la vez requieren, una cercanía mayor entre los resultados de la investigación científica y su aplicación a la producción de bienes tanto industriales como de consumo, lo que da base para que al interior de las mismas organizaciones productivas se monten laboratorios de investigación y desarrollo, que permiten una rápida aplicación de conocimientos básicos obtenidos (ciencia) a los procesos de producción (tecnología). Esto ha dado origen a una nueva manera de producir conocimiento que algunos autores denominan el modo 2 de la ciencia o más popularmente, la tecnociencia (Callon, 1991).

Sistemas flexibles de producción

La utilización de las nuevas tecnologías facilitó sustituir los sistemas rígidos de producción por unos más flexibles, que permiten el cambio rápido de diseños y modelos para responder a las necesidades de la programación o la demanda, en lo que se ha denominado sistemas flexibles de producción. Al mismo tiempo, con el rompimiento de la rigidez y unicidad en los procesos, la posibilidad de segmentarlos facili-

tó que algunos de ellos fueran sacados del sitio de elaboración para ser subcontratados con terceros y sus resultados incorporados nuevamente en el ensamblaje final del producto, acción que en la jerga de la administración se la denomina *outsourcing*.

Ese principio de flexibilidad no se limita a los procesos de producción de bienes y servicios, sino que también es aplicado a las formas como el capital se relaciona con los trabajadores que en ellos participan, tanto en los esquemas de contratación como en las modalidades de remuneración, dando origen a nuevas formas de relaciones laborales e industriales flexibles y precarizadas (Coriat, 2000).

Estructuras Horizontales integradas

La introducción de los anteriores desarrollos y una nueva concepción sobre la gestión de los negocios han permitido el diseño de las organizaciones bajo esquemas de estructuras integradas de manera horizontal, lo que constituye la quinta característica del modelo, que dio origen a nuevas pautas de gestión las que, dependiendo de su promotor, han sido conocidas como el Kaizen, el Kanban, el Justo a tiempo, la teoría Z, y muchas otras, según la moda correspondiente (Johansen, 2005).

Nueva competencia

En el campo de la relación económica entre capitales, el avance de la globalización y los desarrollos descritos en los anteriores párrafos han facilitado nuevos esquemas de competencia entre empresas que posibilitan la conformación de nuevas unidades económicas, como las de riesgo compartido (*joint ventures*), alianzas estratégicas, redes de colaboración, conglomerados de investigación, entre otras formas (Marzorati, 1996). Estos esquemas han sido utilizados para la centralización y concentración del capital, gracias a lo cual pueden ser adelantados proyectos conjuntos de cooperación entre unidades productivas diferentes, que incluso pueden constituir facetas previas a la competencia en el mercado.

Interrelación e interdependencia

Finalmente, pero no menos importante, las nuevas formas de organización productiva requieren, para que el nuevo modelo sea viable, una profunda interrelación entre las unidades productoras de insumos,

partes y suministros que van a conformar el producto que finalmente llega al usuario. Esto mismo genera profunda interdependencia entre esas unidades pues si alguna falla en cualquier etapa del proceso, se hace responsable de incumplimientos y demoras que van a afectar la rentabilidad global del negocio. Nuevas formas de planificación y control tienen así que ser desarrolladas.

2. El conocimiento - principal componente de la producción

La organización empresarial en el novedoso modelo así caracterizado se inscribe dentro de un proceso social, que depende del ambiente cambiado, de manera que obedezca a las nuevas condiciones de acumulación y que responda internamente a los cambios técnicos, organizacionales, administrativos y sociales, para enfrentar las condiciones de rentabilidad económica y aceptabilidad social. La empresa se enfrenta entonces a un doble reto: la obligación de obtener rentabilidad adecuada para todo el capital invertido y la incertidumbre de los mercados asociada a la posibilidad de vender los bienes y servicios ofrecidos². Por su parte, a los trabajadores se les exige desarrollar las “competencias” para garantizar la venta de su fuerza de trabajo al capital, de acuerdo con la nueva norma laboral impuesta por el capital, lo que introduce una profunda incertidumbre en cuanto a la producción de los bienes y servicios en las condiciones requeridas (Freyssenet, 2005).

El aspecto más sobresaliente de los cambios descritos consiste en que en cada etapa y durante todo el proceso, el fundamento que le da origen y en el cual se manifiesta el resultado es *el conocimiento*, lo que hace que éste se constituya en el principal componente (o factor, en términos de la economía ortodoxa) de la producción, fuente de valor y por lo tanto de construcción de ventajas competitivas entre las empresas, razón por la cual éstas buscan protegerlo de sus rivales e incluso de sus cooperadores dentro del nuevo esquema. Esta es la razón por la cual los derechos de propiedad intelectual han adquirido tanta preponderancia en tiempos recientes (Zerda, 2003) puesto que, de acuerdo con la interpretación de Boutan y otros académicos, el conocimiento es

² Sin olvidar, desde luego, la capacidad de incidir en la conformación de la misma demanda que tienen las grandes empresas y su poder de mercado, con ingentes gastos en publicidad y propaganda. Sin embargo, siempre existirá el riesgo en el salto mortal que tiene que dar la mercancía.

la nueva fuerza de la acumulación capitalista y con su relevancia ganada se inaugura otra fase de la acumulación capitalista, la del llamado *capitalismo cognitivo* (Boutan, 2007)³.

Apropiación y apropiabilidad

Si el conocimiento es el principal componente de la producción y su posesión otorga una ventaja frente a la competencia, la búsqueda de su exclusividad se convierte en una motivación para los empresarios, lo que a la vez se constituye en proyecto nacional de los países en donde se asientan las empresas. Así, el instrumento que había sido desarrollado para facilitar la difusión del conocimiento a comienzos del siglo XVIII, es utilizado ahora para mantener la ventaja competitiva durante más tiempo y garantizar así la acumulación capitalista.

Por eso, como corolario de las negociaciones sobre las condiciones que deberían regular el intercambio internacional llevadas a cabo en la Ronda Uruguay del Acuerdo generalizado sobre aranceles y tarifas (GATT) iniciada en 1948, la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) elevó en 1994 la protección a la propiedad intelectual a requisito del comercio y estableció las normas por las cuales los países y sus empresas deberán respetar el conocimiento apropiado. Estas normas son recogidas en el Acuerdo sobre aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), capítulo constitutivo de la nueva institución y cuya observancia obliga a todos los miembros, so pena de ser objeto de sanciones por su incumplimiento.

La innovación se convierte entonces en la búsqueda de patentes y formas de protección para los conocimientos nuevos o recontextualizados y, como todo en el capitalismo, sin importar los medios por los que se llegue a ellos. Dado que el conocimiento se ha convertido en factor clave de la competencia y la innovación es su expresión, el sistema en sí ha buscado la forma de utilizar productivamente este “artefacto”, en tanto generador de ganancia por medio de su intercambio en el mercado, es decir, en tanto mercancía. Sin embargo, resulta que cuando se trata de producirla y cambiarla, el sistema se da cuenta de que se trata de una mercancía muy particular, como veremos a continuación (Arrow, 1962, Dasgupta y David, 1994).

³ Véase el trabajo de Víctor Manuel Moncayo en el presente volumen.

El conocimiento como mercancía

La corriente neoliberal dominante, en su afán por la expansión del mercado y su interés por que abarque y penetre todos los ámbitos de la vida humana (social, económica, política y hasta de la intimidad) requiere de la cosificación de los objetos y su constitución *en tanto mercancías*. Para ello es imprescindible la homogeneización por cuanto el mercado (y en particular *un* mercado específico, *cada* mercado) existe y está definido por el grado de homogeneidad de la mercancía a transar, lo que al tiempo define la extensión de ese mercado. Por ello entonces, si *algo* debe y tiene que pasar por el mercado para que tenga significado, debe convertirse en mercancía. Y para que esa mercancía tenga posibilidad de existir en la sociedad, lo cual significa que estén presentes los incentivos suficientes para su producción y reproducción, es decir, que alguien derive una *ganancia* o una *renta* por su enajenación, debe contar con la suficiente demanda, es decir, con un mercado lo suficientemente amplio para que las operaciones de venta y rotación del capital invertido permitan al capitalista generar la plusvalía (normal o extraordinaria) que le reporte por lo menos la tasa de ganancia media vigente.

A diferencia de las mercancías que se tranzan normalmente en el mercado privado, el conocimiento es un bien público en tanto, dadas ciertas condiciones, cualquier persona o empresa lo puede utilizar sin que esto evite que los demás puedan también hacer uso de él. Su producción genera altos costos fijos por cuanto los procesos de investigación son costosos y su producto consiste en el resultado que se busca en el proyecto, es decir, una unidad de conocimiento que después de haber sido obtenida puede ser reproducida a costos mucho más bajos, por lo tanto puede ser copiable y así deja de ser escaso, condición sine qua non para que pueda haber mercado. Por si fuera poco, el conocimiento puede estar plasmado en códigos, es decir, escrito en manuales o dibujado en diagramas, pero buena parte de él permanece en la cabeza y las costumbres de quien lo desarrolló, en forma tácita que dificulta su traspaso en operaciones de compra – venta.

Todo lo anterior hace del conocimiento, en tanto mercancía, una mercancía muy particular por la que muy pocos, o nadie, se arriesgarían a invertir para producirla. Esto hace que la asignación privada de recursos para su producción (por medio de la investigación y el desarrollo) sea mucho menor que las necesidades que tiene la sociedad de que

se produzca conocimiento para solucionar la mayoría de los problemas de la vida o de la convivencia⁴.

Es aquí entonces cuando la teoría económica neoclásica hecha mano de esa antigua institución de las patentes inventadas como mecanismo para la difusión del conocimiento pero las convierte en instrumento para la protección de las inversiones en investigación, es decir, en un incentivo para la producción de esa mercancía tan particular, de manera que sea posible su intercambio en el mercado.

En este orden de ideas, bajo la égida del fundamentalismo neoliberal el ideal es que la mayoría, si no todas las cosas, se transen en el mercado, para lo cual se requiere, prima facie, que esas cosas sean escasas por lo que, si no lo son —y en principio el conocimiento no tiene por qué serlo, se tiene que crear una escasez artificial. Los DPI cumplen este propósito. Pero, además, se definen los dos ámbitos de los DPI: su alcance y su duración. Lo primero hace referencia a la magnitud del mercado creado (prohibición a terceros) y lo segundo, a la extensión en el tiempo de la posibilidad de usufructuar el mercado así creado.

Ahora bien, considerando la diferencia entre renta y ganancia, es claro que si el conocimiento fuera una mercancía como cualquier otra en sus características técnicas y sociales, el plusvalor extraído de su producción le reportaría al capitalista (sea éste una Corporación Transnacional) una ganancia, así corresponda a la media o a una extraordinaria, por sus condiciones de explotación del trabajo creador. Pero en el caso descrito, la creación de un monopolio para que pueda existir la mercancía en sí podría indicar que se trata de la apropiación de una renta monopólica por el capitalista. El punto complejo está en que si no se creara el monopolio no existiría la *mercancía*, en tanto su precio tendría que ser cero, no habría mercado. En conclusión, a diferencia de otros monopolios, no habría un precio de equilibrio del mercado por encima del cual el capitalista extrajera la tal renta monopólica “normal”.

Como resultado, lo que antes era vehículo de difusión y por lo tanto de ampliación del conocimiento se convierte ahora en una barrera para acceder a él y de esta manera para su avance, con lo que se genera un perjuicio global para la humanidad y en mayor medida para aquéllos que no cuentan con el suficiente poder adquisitivo, de forma que puedan pagar por él. Desde luego, también queda vedado hacer mayores desarrollos a partir de la tecnología así adquirida, configurando un peor mundo

⁴ Lo cual, desde una perspectiva de defensa de lo público, sentaría las bases para su provisión por parte del Estado y sus diversos mecanismos, diferentes a los del mercado.

que el existente y ahondando las brechas entre los países denominados “avanzados” y los “rezagados” en el poderío económico y político y, por lo tanto, en el uso y la generación de conocimiento (Zerda, 2003).

3. La innovación en el nuevo modelo

Siendo entonces el conocimiento el componente principal de la producción, su acumulación y renovación se constituye en la oportunidad de hacer negocios, de obtener ganancias y, por lo tanto, de acumular. Es así como la búsqueda permanente de nuevo conocimiento se convierte en una de las principales estrategias para la participación en el mercado con posibilidades de éxito. A la manera como se genera nuevo conocimiento y es puesto en el mercado es a lo que se le denomina *innovación económicamente relevante*, que pasa al centro de las estrategias para la obtención de ganancias por parte de las empresas líderes en la actividad económica.

La innovación deviene así en un proceso intencionado en el que participan muchos actores, el cual a la vez que produce rupturas también se desarrolla sobre lo acumulado, es decir, constituye un proceso social aunque se manifieste en la creatividad individual. Por tales razones las organizaciones diseñan estrategias para ser más innovadoras y poder triunfar o mantenerse en el mercado o, incluso, superar los periodos de crisis. Así, pues, la innovación se constituye en tanto tal cuando tenga recepción por la sociedad, pero al mismo tiempo sea el resultado de la aplicación de conocimientos anteriores y comporte la producción e intercambio de conocimiento entre actores, internos y externos a las organizaciones. Es claro, entonces, que la innovación no se hace de manera aislada sino que es el producto de una red de agentes sociales que involucra desde los proveedores de bienes y servicios hasta los usuarios y clientes (Storper, 2000). Pero, además, contempla no solo el desarrollo de nuevos componentes y productos, sino también servicios, estándares técnicos, procesos y modelos de negocios. En últimas, la innovación como proceso social tiene su razón de ser y su centro en el ser humano y su base en la ciencia y la tecnología. Se puede innovar sin éstas, pero sin ellas no se puede generalizar la innovación, de ningún modo.

Para que la innovación se constituya en dinamizador activo del crecimiento económico debe cumplir ciertas condiciones, como son

la intencionalidad, en el sentido de que se constituya en estrategia consciente tanto de los tecnócratas como de los empresarios, que se desempeñan en contextos en donde el marco de política pública impone ese objetivo (Malaver et al., 2003). Desde luego, sin olvidar que los productos concretos de los procesos de investigación y desarrollo están signados por cierto grado de aleatoriedad que hace fracasar proyectos, pero también encontrar éxitos de manera aleatoria y merced a las cualidades de la observación y la intuición, en contexto de alta hibridación entre las disciplinas y las técnicas, por lo que deberá incentivarse la diversidad en los equipos de personal científico y técnico, así como de sus enfoques.

Los resultados de esos procesos altamente intencionales normalmente son de dos tipos: innovaciones tecnológicas, bien de producto o bien de proceso, y no tecnológicas, en los campos del marketing o de tipo organizacional. Tanto unas como otras se constituyen en el objetivo de las estrategias de aquellas empresas altamente formalizadas y con importante presencia en los mercados nacionales o internacionales, mientras que las menos formalizadas y pequeñas escasamente buscan parecerse a ellas en la medida que sus recursos lo permitan.

4. Implicaciones para la educación y la formación profesional

Históricamente, recién se configuraron en los años 80 – 90 del siglo XX las características del nuevo modelo de producción también se identificaron las exigencias que éste les hacía a los trabajadores, centralizadas en el concepto de *polivalencia*, definida como la capacidad para desempeñar oficios de diversas características, dada la flexibilidad introducida a los procesos de trabajo por las nuevas tecnologías de la microelectrónica y de la gestión. El concepto como tal se formuló como la síntesis de varias cualidades que el trabajador debía portar para desempeñarse de manera eficiente en el sitio de trabajo, las que se detallan a continuación (Zerda, 1992).

- La polivalencia en sí, como la capacidad de tener movilidad entre actividades y oficios diferentes al interior de la planta. Esta habilidad reemplazaría a la tradicional experticia lograda mediante la repetición de una misma tarea a lo largo del tiempo, merced a lo

cual el trabajador ganaba experiencia y reconocimiento a la vez que la titularidad para su puesto de trabajo. Con la introducción de la microelectrónica y sus aplicaciones a la producción, que flexibilizaron los procesos, la experiencia dejó de ser el argumento central de valoración de mérito en el trabajador. En cambio, se comenzó a priorizar en la contratación la capacidad de aprender nuevas funciones para ocupar diferentes posiciones en las cadenas o en las células flexibles de fabricación, de manera que si un punto en la cadena o en la célula de fabricación falla, cualquier trabajador pueda ocupar su lugar sin solución de continuidad. Igual es el caso con el cambio rápido de la fabricación de un tipo de producto o prestación de servicio a otro, expresión última de la flexibilidad laboral.

- El pensamiento abstracto, como aquella capacidad para representar de manera estilizada en la mente los movimientos en que se descompone una tarea de un determinado oficio en el tiempo, de manera que se comprenda su lógica y a partir de ello buscar nuevos procedimientos y acciones que permitan aumentar los resultados por unidad de tiempo (eficiencia) y proponer los cambios así observados para generalizar las ganancias de productividad en el proceso como un todo.

- La capacidad de cálculo, de manera que el trabajador pueda realizar las observaciones anteriores de manera precisa y estimar numéricamente los ahorros de tiempo y de materiales que disminuyan costos en la elaboración de los productos. A la vez, para que no le sean extrañas las lógicas de los sistemas de programación, que son ahora los que imponen el ritmo de trabajo.

- La comunicación, en el sentido de que en el sitio de trabajo el operario debe relacionarse con los demás trabajadores para generar un cierto clima de relaciones, pero también operacionalizar verbalmente las observaciones hechas sobre su trabajo y proponer las mejoras a introducir, dentro de los nuevos principios de gestión denominados de diferentes maneras según los diferentes propagandistas del nuevo estilo: Grupos de participación, Círculos de calidad, entre otros.

Con tales componentes, rápidamente se comenzó a formalizar el concepto, desagregando las características que debía cumplir un trabajador para poder ser polivalente, lo que llevó a identificar conjuntos

de habilidades y destrezas tanto generales al mundo del trabajo como específicas a las actividades y oficios desempeñados en sectores de la producción y los servicios. En este proceso se llegó a redefinir las tradicionales “calificaciones” con las que se caracterizaba a los trabajadores en el nuevo término de “competencias”, dotado éste de todo un contenido funcional al mundo del trabajo pero también a la vida en la sociedad definida por el nuevo orden económico internacional y su expresión en los ámbitos nacionales y locales, con lo cual se acuña la expresión “competencias ciudadanas”, extendiendo el concepto desde la competencia en el mercado hasta la competencia por la supervivencia, en el mundo de extremado individualismo neoclásico⁵.

En lo que toca con la actividad laboral, las competencias definen los requisitos de desempeño que deben tener los trabajadores, fundamentalmente en relación con las nuevas tecnologías de la informática y las comunicaciones y un sistema económico más interrelacionado en los procesos de la producción material y de los servicios. En este orden de ideas, las competencias deben comenzar a adquirirse en los niveles primarios del proceso educativo y desarrollarse en las fases intermedias de la formación tecnológica y superiores de la educación universitaria. Organismos del sistema de Naciones Unidas, como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) adoptaron este enfoque y lo convirtieron en el paradigma de los programas de formación profesional y en parte constitutiva del denominado “trabajo decente” (Ermida Uriarte, 2008).

Independientemente de la valoración que se pueda hacer del mismo concepto de las competencias, lo cierto es que el mundo productivo de hoy plantea unas exigencias en cuanto a calificaciones al trabajador, las cuales deben ser provistas por los sistemas de educación y de formación de manera que les permita desarrollar sus capacidades intelectuales generales, con conocimientos generales básicos y específicos, así como desarrollar sus habilidades y destrezas específicas mediante la formación en conocimiento aplicado.

Así entonces, el nuevo modelo de producción imperante y la tendencia internacional en educación y formación definen los parámetros dentro de los cuales el sistema productivo nacional debe desempeñarse para hacer frente a los retos de la ampliación del mercado interno, su defensa ante la competencia internacional y su inserción en mercados foráneos muy competidos. Para esos efectos, el conjunto de instituciones que tienen relación con las actividades de la producción

⁵ Véase el trabajo de Ruth Quevedo y Marcela Agudelo en este volumen.

capitalista conforman un arreglo particular de manera tal que se establezcan relaciones estrechas y fluidas, funcionales a los objetivos de la acumulación, lo que se detalla en la siguiente sección.

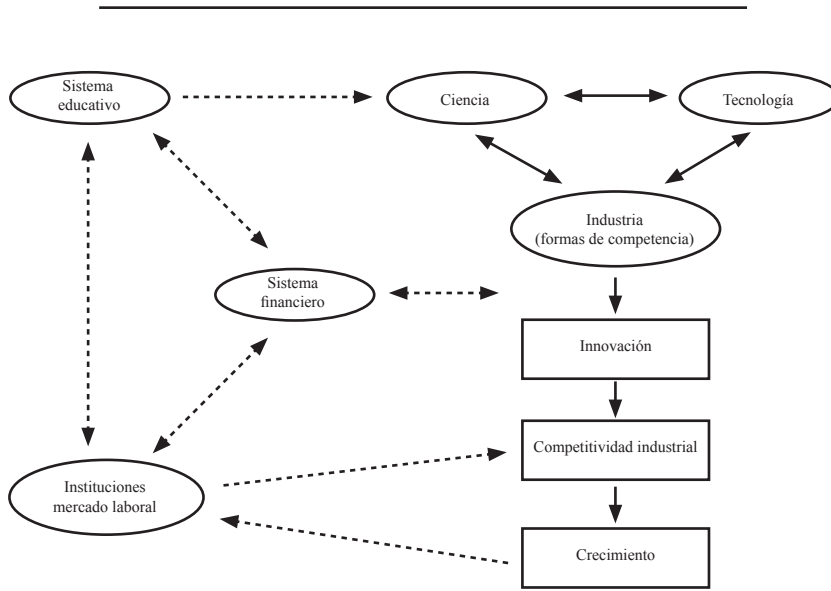
5. El nuevo modelo dentro del sistema social de producción e innovación

Desde los años 60 del Siglo XX la academia económica ha buscado identificar los agentes que intervienen en los procesos de innovación y desarrollo, con fines de establecer sus funciones y la manera como se manifiestan y comportan en los países necesitados de diseñar estrategias con ese fin. En los años cincuenta del siglo pasado el ingeniero argentino Jorge Sábato identificó tres actores claves: Estado, Instituciones educativas y empresas, a partir de lo cual se acuñó el término del “Triángulo de Sábato”. El análisis aplicado a los países en desarrollo calificó el triángulo como incompleto, dado que los lados no se configuraban al no existir nexos entre ellos. Más tarde, en los años 80 la academia francesa en cabeza de Michelle Callon representó tal arreglo institucional con la figura de una especie de “Rosa de los vientos” que presentaba varias puntas, cada una de las cuales correspondía a un actor clave en dicho proceso: las empresas, el Estado, los laboratorios de investigación, las universidades, la banca (Callon, 1986). Más recientemente los investigadores Boyer y Freyssenet han caracterizado el modelo que concibe los componentes de los procesos de producción, innovación y desarrollo, de una manera más integral y articulada al sistema económico, representándolo como un modo de interacción entre seis sistemas: el de ciencia, el de tecnología, la industria, el sistema de educación y formación, el mercado de trabajo y el sistema financiero (Figura 1). Cada sistema es caracterizado por ciertas instituciones y formas de organización y cada uno de ellos se comporta con una lógica de acción propia (Freyssenet, 2005). La sinergia entre todos ellos define el Sistema social de producción e innovación (SSIP) y sienta las condiciones propicias para el crecimiento económico.

Diseñado ese modelo como el patrón universal vigente, con las metas de progreso y desarrollo ligadas a alcanzar el ideal, los países en desarrollo buscan entrar en el juego de la competencia internacional, para lo cual deben respetar sus reglas, razón por la cual adoptan, entre otras exigencias, sistemas de protección a los derechos de propiedad

intelectual, además de reproducir el modelo general de producción y los sistemas de innovación que siguen los países desarrollados.

Figura 1.
Sistema social de innovación y producción



Amable, 2005

El hecho es que en un entorno competitivo que tiene como base la generación, desarrollo y acumulación de conocimiento, los países que no quieran verse todavía más rezagados y con menores posibilidades de establecer condiciones de bien – estar para su población tendrán que entrar al escenario internacional jugando con las mismas reglas. Eso no quiere decir que tengan que hacerlo acriticamente y cumpliendo a pie juntillas los diseños de los entes internacionales que buscan propiciar las condiciones adecuadas para los países líderes. La crisis mundial y estructural del capitalismo de comienzo de siglo muestra precisamente la debilidad de tales estrategias frente a las tendencias fundamentales del sistema, razón fundamental por la que los países en desarrollo deben definir sus propios caminos.

La historia de estos esfuerzos ha pasado por diferentes fases si las identificamos por las estrategias que se han intentado para “cerrar la brecha”. En los años 60 y 70 del siglo XX se postuló la teoría de la “Tecnología apropiada” que buscaba evitar una relación de intercambio directa de

conocimiento con los países desarrollados, dado su alto costo y la ausencia de las capacidades requeridas no solo para desarrollarla sino incluso para manipularla. La estrategia dio algunos frutos pero rápidamente se abandonó cuando debido al estallido de la crisis de la deuda en los años 80 los países desarrollados (particularmente Estados Unidos) impusieron como condición para negociar la que los países deudores adoptaran la protección de la propiedad intelectual y lo hicieran en términos fuertes. En los años 90 el discurso varió a partir de los postulados del Consenso de Washington y se planteó que en plena “Globalización” cada país debía especializarse en aquellas actividades económicas para las que tenía relativa ventaja, y así entonces los países desarrollados se encargarían de generar la ciencia y tecnología y los demás de proveer los bienes primarios y recursos extractivos que aquéllos requerían. La estrategia fue profundizada en la segunda etapa de globalización mediante una segunda fase de programas de ajuste estructural y la suscripción de los llamados tratados de libre comercio al inicio del siglo XXI, dentro de los cuales la clave ha sido fortalecer la protección a las inversiones de los países más avanzados⁶.

La evolución de todo este proceso tiene a su base como explicación la paulatina importancia que ha venido ganando el conocimiento como componente de la producción, reflejado en la mayor proporción de los costos relacionados con el capital fijo renovado bajo los principios de las nuevas tecnologías, pero también con los pagos de regalías por utilización de patentes y derechos de autor que las protegen, así como el alto costo de los ingenieros y científicos con posgrados, contratados para liderar los procesos de producción, el personal de administración, de igual manera posgraduado, para gestionar los procesos de producción, distribución y entrega de las mercancías, así como para diseñar y gestionar la ingeniería financiera que posibilitará a las empresas ocupar un lugar preponderante en la valoración de los diversos escenarios especulativos diseñados en el nuevo mundo financiero.

El Sistema social de innovación y producción colombiano

Podemos utilizar este instrumento conceptual que funcionaría adecuadamente para cualquier país desarrollado, y analizar sus características para el caso de Colombia. De acuerdo con los estudios adelantados por

⁶ Al respecto véase una descripción ampliada de las fases de la apertura en Colombia en Zerda, 2009a

investigadores en cada uno de los campos, se podrían hacer las siguientes afirmaciones:

- El Sistema educativo colombiano es completamente desarticulado, en la medida en que no existe integración entre los diferentes niveles de formación, cada uno persigue sus propios objetivos sin tener en cuenta el eslabonamiento hacia delante o hacia atrás que debería existir. En particular, es notoria la indefinición en que se encuentra la llamada educación media que, en teoría, debería proveer suficientes elementos para la salida hacia actividades productivas o hacia la educación superior; sin embargo, ninguno de estos fines son obtenidos y las instituciones educativas simplemente llenan currículos que estén de acuerdo con los recursos que manejan, sin planeación adecuada ni finalidades precisas (Gómez, 2009). El sistema de formación profesional atraviesa una profunda crisis y no hay claridad sobre cuál será su futuro ni qué funciones cumplirá en relación con lo que ha sido su definición misional histórica.

- El Sistema financiero maneja su lógica propia de acumulación de capital, sin que sea funcional a las necesidades de financiamiento de las actividades de producción, investigación y desarrollo del aparato productivo. Más bien va en detrimento de este, en la medida en que por medio de los márgenes de intermediación (los más altos en América Latina) extrae buena parte del excedente generado en el resto de la economía, estableciendo una relativa autonomía (relativa en tanto el eje de las grandes empresas financieras dentro de los conglomerados económicos) que lo hace ajeno a las necesidades de apalancamiento para la acumulación productiva y la innovación en el país.

- El Mercado laboral ha sido objeto de varias reformas legislativas y de facto en las últimas décadas, que lo han puesto en situación de debilidad y precariedad tales que para los trabajadores se ha vuelto casi imposible planear una trayectoria de vida laboral debido a la incertidumbre que ronda las nuevas reglas de contratación, despido y asociación, marcadas además por la existencia de agentes intermediarios que no cumplen normas de seguridad social e imponen bajas remuneraciones, como es el caso de las Cooperativas de trabajo Asociado, esquemas definidos para que las empresas puedan evadir sus responsabilidades y minimizar los costos laborales.

- El sistema de Ciencia y Tecnología no ha logrado ganar un lugar de importancia dentro de las prioridades del imaginario colectivo del país, y mucho menos entre su clase dirigente, por lo que sigue siendo poco significativo como espacio para estructurar estrategias de modernización e innovación en los procesos y en los bienes y servicios producidos tanto para el mercado local como internacional, lo que le resta posibilidades de aumentar productividad y por lo tanto ganar en competitividad.

- El aparato industrial se caracteriza por la fuerte concentración en sectores específicos y una gran dispersión en los encadenamientos que generarían procesos de producción integrada, como es la ausencia de un sector petroquímico que suministre materias primas extraídas del petróleo para la gran gama de industrias usuarias que se ven en la obligación de importar sus insumos a altos costos y sin posibilidad de aprovechar sinergias generadas con el aprendizaje obtenido mediante la producción sostenida en el tiempo.

- En Colombia, diversos estudios han mostrado las falencias que aquejan al aparato científico - tecnológico y a las organizaciones productivas para incrementar las actividades de innovación y sus resultados. El cuadro 1 recoge los resultados de dos encuestas de desarrollo tecnológico realizadas por el DNP y el DANE, en donde se puede ver que el porcentaje de empresas que clasifican como innovadoras en sentido estricto es reducido, cerca del 9 por ciento, mientras que alrededor de una quinta parte de ellas no innova en sentido alguno.

Cuadro 1.
Innovación en empresas colombianas 1995-2004

Tipo de empresa	Participación	
	EDIT 1	EDIT 2
Innovadora en sentido estricto	8,67	5,82
Innovadora en sentido amplio	40,48	51,54
Subtotal	49,15	57,35
Parcialmente innovadoras	28,13	22,13
No innovadoras	22,71	20,51
Subtotal	50,85	42,65
Total	100,00	100,00
Número de empresas encuestadas	4.501	6.221

Fuente: Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología

Estos resultados son consecuencia de un conjunto de factores, entre los cuales se pueden mencionar los siguientes.

- La innovación no ha sido asimilada como un frente estratégico dentro de la cultura de las organizaciones.

- En esa medida, la innovación se da como resultado de empresarios inquietos y buscadores, que no logran transmitir sus capacidades a la organización, lo cual la hace muy débil frente a las tendencias del entorno (Malaver et al, 2003).

- En parte por los dos factores anteriores, el tipo de innovación predominante que recogen las encuestas es el denominado “amplio”, es decir, mejoras a productos o procesos que no logran imponer nuevas líneas de la producción o los servicios.

- Esas escasas capacidades tecnológicas e innovadoras no permiten tampoco que las empresas puedan desarrollar capacidades para la negociación de tecnología, por lo que su adquisición se hace a precios demasiado altos y con mayores costos de asimilación y dejando por fuera componentes claves de la tecnología, como es el conocimiento tácito, que por definición no está en los manuales ni es incorporado al equipo o proceso adquirido.

- Pero, además, las condiciones de negociación, adaptación y desarrollo de la tecnología para adquirir capacidades innovadoras se ve truncada por la tendencia de los proveedores y sus países a reforzar la protección de los derechos de propiedad intelectual, levantando así una barrera adicional al acceso al conocimiento, las que se han extendido a instrumentos de información como las bases de datos y literatura especializada.

- Con respecto a las tecnologías de información y comunicaciones (TIC), un estudio adelantado por Anita Weiss en la Universidad Nacional de Colombia muestra que en el país hay escasa adopción de lo que se ha llamado la *organización sistémica*, en la medida que existen en nuestras empresas continuidades y rupturas con el tipo de organización burocrática y las formas tayloristas de organización del trabajo, al no asumir integralmente dichas tecnologías, que involucran no solo el desarrollo de nuevos componentes y productos,

sino también servicios, estándares técnicos, procesos, y modelos de negocios. En esa medida, hay una baja utilización de las TIC en objetivos estratégicos puesto que el énfasis está puesto en el manejo operativo y la coordinación, como un elemento más de soporte para cambios que su misma causa. Este estudio concluye que no se sustenta la perspectiva “optimista” sobre el papel que se le otorga al desarrollo de software en el crecimiento del país y más bien existe una profunda incertidumbre a futuro respecto al desarrollo de este importante frente tecnológico (Weiss et al, en prensa).

Como resultado de este arreglo institucional inconexo y difuso, en Colombia la innovación no es una estrategia empresarial, tal como quedó consignado más arriba en este documento. El SSIP en consecuencia es incompleto y desarticulado, lo que se suma a los límites impuestos al mercado interno para generar una demanda solvente que viabilice la realización de una acumulación más amplia, que a su vez genere ingresos a la población así vinculada al circuito económico. Los altos niveles de informalidad y pobreza, del 60% de la población, y de miseria, del 25%, así lo atestiguan.

6. Tareas de la política pública

La conformación de un SSIP que viabilice el desarrollo no es algo que se pueda dejar al libre juego de las fuerzas del mercado. Se requiere del diseño de una estrategia de características sistémicas, vale decir, cuyos componentes estén articulados, se presupongan y se complementen entre sí, de manera que en conjunto logren aumentar y desarrollar el acervo de conocimiento que permita la producción de bienes y servicios en las condiciones exigidas por el estado del arte vigente (Zerda, 2008). Tal estrategia debe partir de un desarrollo institucional en los campos que conforman el SSIP de forma tal que supere las limitaciones y desarticulación ya identificadas, fortaleciendo los vínculos entre cada uno de ellos.

Desde luego este resultado no se produce de manera mágica, sino que es el fruto de una acción intencional y apoyada con recursos por parte del Estado, para lo cual habrá que reevaluar las prioridades asignadas al gasto presupuestal, desde la guerra que actualmente consume de manera improductiva un 6% del PIB del país, hacia los sectores de la edu-

cación, la salud, la investigación, la ciencia y la tecnología, amén de otros rubros de los gastos sociales que faciliten la absorción y el desarrollo de nuevos conocimientos.

De tal manera se podría desatar un círculo virtuoso de crecimiento económico – bien estar de la población y desarrollo de capacidades científicas y tecnológicas, todo ello dentro de un marco de respeto de los derechos humanos y teniendo como base la dignidad de los seres humanos.

Un sistema de derechos de propiedad intelectual para los países en desarrollo

Dentro de esa estrategia se tiene que definir el lugar que ocupará la protección a la propiedad del conocimiento generado, factor clave en la competencia de acuerdo con las condiciones actuales, revisadas en anteriores secciones. El sistema de DPI internacional vigente desde 1994, con la conformación de la OMC, dejó por fuera consideraciones que tuvieran en cuenta las necesidades de los países en desarrollo al homogeneizar los parámetros de duración y profundidad para todos los miembros de la organización. El primero hace referencia a que la vigencia mínima de las patentes sea de 20 años y el segundo a que son susceptibles de adjudicación de patentes todos los campos de la técnica. El argumento para que estas condiciones fueran aceptadas por los países en desarrollo era que con tales grados de protección al conocimiento, la inversión iba a fluir hacia estos países y de tal manera podrían acceder a la producción de bienes y servicios de alto valor agregado mediante la utilización de las tecnologías de punta. La realidad, casi dos décadas después, es que ninguna de las consecuencias señaladas se cumplió y, en cambio, la brecha del conocimiento se ha ampliado mientras los países desarrollados buscan reforzar aun más la protección a sus innovaciones alargando la duración de las patentes y ampliando el rango de su aplicación a productos con bajos o nulos grados de innovación. Tales han sido los contenidos en los tratados de libre comercio recientemente firmados entre países con profundas asimetrías en sus grados de desarrollo y poder económico y político. El resultado no podrá ser otro que un mayor rezago de los países menos avanzados en todos los frentes del desarrollo.

Situación que se debe considerar dada la realidad del cambio veloz de la tecnología, que hace que queden semi obsoletos u obsoletos por completo ciertos instrumentos de protección que fueron introducidos para una tecnología anterior. Esta situación lleva a que se produzca una tensión entre los intentos por proteger una tecnología nueva con las viejas herramientas, lo que en principio hace que no sea posible y se produzca lo que se denomi-

na piratería. No obstante, con el tiempo las herramientas jurídicas buscan nuevos instrumentos que suelen denominarse “sui generis”. Así ocurrió con la biotecnología, con los diseños, con el software, etc.

También es cierto que existe resistencia desde una posición teórica y desde la práctica a la camisa de fuerza que significa la aplicación de los DPI para el avance del conocimiento o para la utilización misma de los bienes y servicios protegidos. Ello lleva a buscar caminos de salida intermedios a los férreos definidos desde la institucionalidad y defendidos por la ley. Así entonces hay nuevas figuras que, o rompen definitivamente o parcialmente con los DPI, pero ello no quiere decir que esté en peligro esta pseudo institución que se presenta como defensora de la innovación y los creadores pero que en realidad corresponde a un encerramiento del conocimiento, retardando su avance y generando además consecuencias sociales negativas, como en el caso de los medicamentos y la salud, a más de la dependencia de países a los dictados de las corporaciones transnacionales.

Dada tal situación, habría necesidad de reconsiderar las características del actual sistema de DPI, introduciéndole modificaciones en la dirección de contemplar las necesidades de allegar conocimiento y sentar condiciones más propicias para el despegue económico y el sostenimiento del ritmo de crecimiento en las condiciones tecnológicas que el mercado mundial exige en los intercambios comerciales. En años recientes se han planteado diversos esquemas de tratamiento de los DPI dentro de los principios de ciencia abierta o de libre acceso, como más favorables para el avance del conocimiento mundial. Sin embargo, ha faltado una posición clara en su defensa por los países en desarrollo. Mientras las nuevas propuestas ganan aceptación y se desarrolla el debate que promete ser de bastante duración, han sido sugeridas algunas acciones intermedias, no exentas de polémica, entre las cuales se pueden enumerar las siguientes.

- Limitaciones al alcance del objeto protegido. Hace referencia a que la protección de patente se aplique al resultado concreto de una innovación o invención y no a sus sucedáneos o derivados, lo que amplía las posibilidades de cubrir una gama amplia de productos con una misma patente o buscar su otorgamiento para productos y usos derivados.
- Aplicación de estándares estrictos para requisitos patentamiento, de manera que no se otorgue protección a un simple cambio de las características de un producto que no comporta novedad alguna, lo que en últimas constituye un alargamiento a la protección en el tiempo.

- Que la extensión de cada patente sea proporcional a contribución al conocimiento y su divulgación, por cuanto no existe justificación para que todas las patentes tengan igual duración cuando el ritmo de innovación varía según la actividad económica o cuando la recuperación de la inversión hecha en la investigación se logra en tiempos relativamente cortos, incluyendo una rentabilidad económica normal.

- Facilitar la competencia por restricciones a titulares, de prohibir a otros las mejoras o los diseños cercanos a inventos patentados, como normalmente hacen las Compañías multinacionales con sus subsidiarias ubicadas en países en desarrollo. Pero más aun, que el sistema no penalice a quienes logran innovaciones incrementales a partir de productos patentados y que realmente constituyen novedades para los mercados locales de estos países.

- Proveer salvaguardas de amplio alcance para asegurar que los DPI no son explotados en forma no adecuada, de manera que los países en desarrollo puedan acceder a tecnologías que en determinadas circunstancias son clave para atender necesidades de su población, como el acceso a la educación, la alimentación o a la salud.

- Contemplar la aplicabilidad de otras formas de protección para estimular la innovación local, como es el caso de las pequeñas patentes o modelos de utilidad, pero también instrumentos sui generis que premien la inventiva en soluciones a problemas propios de contextos particulares del desarrollo.

De tal manera, los DPI ajustados deberían obedecer a las necesidades de países como Colombia, de garantizar la conservación de los recursos de la diversidad biológica, impulsar la investigación y contribuir al desarrollo en esquemas que requieren incrementar su acervo de conocimiento de manera que pueda conformar un sistema de innovación y producción que le permita superar los límites de su nivel de desarrollo.

¿Comprar o hacer? Las opciones de transferencia para la generación de conocimiento

Una de las formas de acrecentar el acervo de conocimiento en una sociedad es adquirirlo de aquellos países que ya lo han desarrollado,

mediante lo que se ha denominado transferencia de tecnología, por ejemplo, y que fue muy socorrida en las décadas de los años 60 y 70 pero que no rindió los resultados esperados debido a varios factores. En primer lugar, no todo el conocimiento era transferido, especialmente el de punta, quedando por fuera de posibilidades de acceso a los técnicos y profesionales locales. Pero en parte por esa razón y también por la inexistencia del SSIP propicio, el aparato productivo no logró desarrollar capacidades innovativas a partir del conocimiento y la práctica con la tecnología recibida, por lo que simplemente se pudieron alcanzar capacidades para producir con la tecnología existente. Finalmente, los países desarrollados comenzaron a tratar el conocimiento tecnológico como un arma estratégica en el enfrentamiento de la guerra fría, por lo que buscaron diferentes esquemas para evitar la transferencia, como los referidos más arriba en este documento.

Actualmente los esquemas de protección a las inversiones de los países avanzados en las condiciones impuestas a través de organismos internacionales como la OMC, ponen límites a las posibilidades de transferir cuando se prohíbe fijar condicionamientos a la inversión extranjera directa. Sin embargo, aun existen algunos márgenes de maniobra dentro de la misma regulación de la OMC, que podrían ser aprovechados para no recibir indiscriminadamente el establecimiento de compañías en el suelo colombiano y poder considerar condiciones para que esa inversión transfiera realmente a los nacionales el conocimiento que portan en su actividad particular. Es ejemplarizante el caso de China, que ha logrado negociar condiciones para la apertura en su territorio de plantas de grandes compañías como la Mercedes Benz, en tanto exige pactar en los contratos de negociación de tecnología la obligación por parte de la empresa matriz de entregar el conocimiento necesario para la fabricación de los bienes respectivos.

Otra de las formas clásicas como se alcanza la transferencia exitosa de conocimiento es la de la movilidad de científicos y profesionales, quienes al tener experiencias laborales o pasantías en el exterior y estar de vuelta en el país, pueden aplicar los conocimientos y prácticas adquiridas en su experiencia. Sin embargo, las barreras existentes tanto para el desplazamiento como para el ejercicio de profesiones y oficios en los países desarrollados no hacen viable este mecanismo de transferencia. El levantamiento de tales limitaciones a la movilidad de profesionales y la formulación de programas de investigación conjuntos en problemas del desarrollo (enfermedades tropicales, por ejemplo, nuevas fuentes energéticas) con participación de científicos nacionales puede ser una opción para buscar la transferencia de conocimiento relevante. No obstante, oportunidades que se han presentado

para plantear estos esquemas, como son la negociación de tratados de libre comercio (con Estados Unidos y la Unión Europea) no han sido aprovechadas y ni siquiera esa aspiración ha sido incluida en la agenda de discusiones; al contrario, la actitud del gobierno a través de sus negociadores se ha evidenciado como proclive a los intereses de las contrapartes, no a los intereses nacionales en estos aspectos.

Innovación local

Ciertamente la tecnología no es neutra. Si la aprehendemos en su concepto lato como “aquel acervo de conocimiento existente en un momento determinado sobre cómo hacer (*know how*) las cosas o, más estrictamente, como producirlas, sean éstas bienes o servicios” está claro que hay una determinación histórica, en primer lugar, del tipo de tecnología al uso, de la que se dispone en tanto *paradigma*, del cual habrá tantas otras tecnologías cuantas formas de hacer las cosas existan, que se alejan variados grados de distancia al referente principal. En este punto valdría pensar en *la* tecnología dominante como aquella que reporta la tasa de ganancia media en el sector económico respectivo (a partir de lo cual se genera el famoso debate sobre la reversión de técnicas). Pero sin duda hay otro determinante, éste de tipo de lugar y poder, es decir, desde dónde y cómo se establece una determinada forma de hacer las cosas que al tiempo *se impone* como el paradigma que reporta la tasa de ganancia media. Es decir (y está suficientemente ilustrado) no siempre la tecnología más eficiente (la que reportaría una mayor eficiencia técnica) es la que termina imponiéndose en el mercado: existen condicionantes económicos (poder de mercado, grado de persuasión vía publicidad, entre otros), culturales (costumbres, hábitos, creencias) y hasta políticos (el poder ejercido a través del Estado en el que se ubican las empresas que producen tecnología) que dictan para una región o para el mundo entero cuál es el paradigma vigente.

Ahora bien, esto no quiere decir entonces que necesariamente haya que seguir ese dictado, aunque sí hay que tenerlo como referencia para anteponerle cualquier otra opción de tecnología que se desee desarrollar, sea por consideraciones nacionalistas, de defensa de determinados valores públicos (salud, ecología, ambiente) para establecer sus ventajas, las que pueden escapar del estricto ámbito económico, entendido este como el de la eficiencia. Claro está que para poder hacer esto hay necesidad de remitirse a otro ámbito: el de la política —en este caso internacional— que defina, defienda y promueva la soberanía de los pueblos (en este caso tecnológica). ¿En qué grado se puede lograr esto —por

ejemplo mantener una tecnología menos eficiente, más costosa, así tenga otras ventajas— en un mundo “globalizado”? Es una pregunta a resolver en el marco del ejercicio del poder.

Dicho lo anterior, no cabe duda de que la opción real para poder diseñar una estrategia de desarrollo que permita avanzar en la superación de las limitaciones existentes para la generación y avance de conocimiento dentro de los parámetros que impone el mundo de hoy, es la búsqueda de una opción propia de creación de conocimiento. Desde luego, existen esquemas y procedimientos ya establecidos que deberán ser aplicados, como la constitución de un SSIP articulado y funcional a las necesidades y posibilidades que presenta la realidad colombiana. Dentro de éstas, una prioridad la constituye la ampliación del mercado interno, de manera que la gran porción de población que se encuentra por fuera del circuito económico pueda ser parte de las actividades creativas y tener ingresos que le permitan participar en la vida social. Para ello, la estrategia pasa por el impulso a las actividades de transformación, entre ellas la industria, que posibilita crear empleo y generar procesos de aprendizaje a partir de los cuales se desarrollen capacidades de innovación, como ha sido la experiencia de muchos países, entre ellos los denominados de reciente industrialización del Sudeste asiático (Berry, 2008).

En esa estrategia deberá priorizarse la integración de mercados y conformación de redes de empresas. Por ejemplo, en el caso colombiano existen empresarios innovadores en las pequeñas y medianas empresas. Y de hecho, buena parte de la innovación se realiza en ese tipo de empresa. El punto es el del grado de incentivos y apoyos que desde el SIP se generen para que en un contexto particular (país, región) se sienten las oportunidades para la innovación (educación, calificación, estrategia, mercado) y los empresarios puedan asumir el riesgo que ella implica (con créditos, subsidios, entre otros), con la posibilidad real de realización de sus mercancías, lo que puede conseguirse mediante los eslabonamientos productivos en sectores determinados como clave para el crecimiento económico.

Lo anterior lleva a la consideración de que para un país megadiverso, como lo es Colombia, en el diseño de la estrategia no puede quedar por fuera la investigación sobre el uso sostenible de la riqueza de la diversidad biológica. En este expediente, como en ningún otro, es posible la conjunción de recursos de las instituciones que conforman el SSIP, en especial las Universidades, los institutos de investigación, y las instituciones de formación, en conjunción con el resto de instituciones que conforman el Sistema. Mucho se ha dicho sobre que si el Siglo XX

fue el siglo de la física y la química, el Siglo XXI es el Siglo de las ciencias biológicas y que, en consecuencia, más que buscar la implantación de un aparato industrial se debería plantear el desarrollo de la bio-industria. Colombia está en mora de enfrentar este reto, lo que la podría colocar en posición de vanguardia en un tipo de investigación pertinente para las necesidades del desarrollo no solo local sino universal.

En esa dirección, la proyección de las instituciones del SSIP en torno a estos propósitos permitiría una articulación real y efectiva de los diferentes procesos, en los cuales el sistema de formación profesional estaría llamado a realizar un aporte fundamental en la provisión de técnicos y tecnólogos con los conocimientos básicos y específicos requeridos en diferentes campos de las actividades productivas que dentro del nuevo modelo se generen. Por lo tanto, se requiere estudiar a fondo las necesidades que el paradigma biológico tiene de talento humano formado para desempeñar tareas de índole técnica y tecnológica en los diversos niveles de los procesos industriales, lo que implicará abrir nuevos frentes de formación por parte de las instituciones encargadas de tales responsabilidades.

La política pública deberá entonces estructurar una estrategia global y sistémica que aproveche las posibilidades que el mercado interno tiene aún de constituir la base del crecimiento económico y desarrollo que permita superar problemas largamente sufridos por la población colombiana⁷, para configurar un modelo económico sostenible en lo social, lo económico y lo ambiental, que tenga como premisa alcanzar el bienestar económico y social, logrando pleno empleo y erradicando la pobreza. Esto, en el marco de modernización productiva y de equidad, que permitan la inserción internacional del país de una manera más justa, mediante un programa productivo que contemple la definición de políticas sobre los cinco sectores institucionales fundamentales que configuran el SSIP descrito más arriba. El programa económico se deberá complementar con acciones tendientes a proveer la infraestructura productiva requerida, redistribuir el ingreso en un marco de descentralización y participación, así como un programa de compras estatales (Zerda, 2008), entre otras.

En esa estrategia cierto grado de protección a la producción local es deseable, como lo ha mostrado la profunda crisis estructural y generalizada por la que atraviesa actualmente el mundo. Desde luego, depende de qué gobierno aplique la protección. Un gobierno no neoliberal, al tiempo que protege el mercado interno promueve la democratización del capital,

⁷ Los elementos generales de una estrategia tal están planteados en Zerda, 2008.

la generación de nuevas empresas en un esquema de democracia laboral también. Luego no se trata de proteger los monopolios de siempre (p.ej. los agrarios) sino de impulsar un nuevo modelo económico cuyos perfiles más o menos capitalistas o socialistas solo podrán ser definidos como resultados del movimiento social y político, y la correlación de fuerzas existente, para lo cual la sociedad colombiana se deberá movilizar en torno a propósitos comunes de crecimiento y equidad como entronque de un acuerdo político que concite a los actores sociales en la búsqueda de sus objetivos de bienestar común (Ibíd.).

Sin embargo, desde la política pública no se ve que se estén dando los pasos hacia esos propósitos, como queda claro del examen de los contenidos de la nueva ley que busca impulsar la ciencia y tecnología en el país.

Ley de ciencia, tecnología e innovación

En enero de 2009 fue sancionada la Ley de ciencia, tecnología e innovación que, si bien de manera incompleta y tímida, busca sentar las bases para impulsar acciones que puedan conducir a la conformación de ese SSIP requerido por el país⁸. El nuevo estatus del ente encargado de coordinar las actividades de CT&I debería ser la plataforma para dar un nuevo impulso a la acción coordinada que permita formular programas nacionales de investigación para la innovación pero también allegar los recursos que los hagan posibles. No cabe duda de que una de las tareas prioritarias del nuevo Departamento Administrativo será buscar incidir en la concientización de los actores nacionales sobre la importancia de la innovación para el desarrollo.

Sin embargo, el trámite de la ley por el Congreso reflejó la reticencia y desidia con que son mirados estos temas por la dirigencia nacional, al tiempo que la concepción miserabilista en torno de las posibilidades de avance científico – tecnológico que pueda alcanzar el país. La Ley 1286 de 2009 hace énfasis en la importancia que la ciencia y tecnología debe tener en las acciones de gobierno, para incrementar la competitividad del aparato productivo del país; también amplía el concepto del Sistema nacional de ciencia y tecnología a la innovación, incorporando esta dimensión en las políticas de desarrollo productivo, bajo el criterio de que la ciencia y la tecnología deben traducirse en avances del conocimiento aplicado a la producción de bienes y servicios. Las amenazas para que esto realmente se concrete están a la base

⁸ Para un análisis más detallado de los contenidos de la Ley, véase Zerda, 2009.

de un modelo de desarrollo como el que se ha aplicado, basado en la explotación de recursos primarios y gran producción agrícola, muy limitado para apoyar el avance de la ciencia y de la tecnología y hacer que éstas se constituyan en innovación para solucionar los problemas del aparato productivo o para introducirlo en procesos de búsqueda de nuevos productos o procesos dentro de los nuevos paradigmas de la producción. Tampoco se manifiesta en su alcance hacia la conformación de una sociedad más equitativa y democrática. La ley queda entonces inserta en la concepción neoliberal de la sociedad, en donde el mercado es quien se encarga de seleccionar actividades y asignar recursos. No fueron fijadas partidas del presupuesto nacional para los propósitos de la Ley, cuando existe un margen considerable si se tiene en cuenta que 6% del PIB colombiano está siendo dedicado al conflicto armado, que bien pudiera dirigirse a la CT&I. La crisis por la que atraviesa el mundo en su conjunto ha mostrado justamente lo equivocado de la concepción que guió el diseño del sistema y la ineficacia de los resultados de estrategias y programas que se basan exclusivamente en el mercado para plantear opciones de desarrollo.

Bibliografía

- AMABLE BRUNO, *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford University Press, Oxford, 2005.
- ARROW, KENNETH, “Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention”, en NBER, *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, New York, Princeton University Press, 1962.
- BERRY, A. “Growth, employment and distribution impacts of minerals dependency: four case studies”. University of Toronto. 2008.
- BOUTANG.Y. M. “Nouvelles frontières de l’économie politique du capitalisme cognitif”. *Revue éc/artS*, No. 3, 2007.
- CALLON, MICHEL, Techno-economic networks and irreversibility, in: John Law, *Sociology of Monsters: Essays on Power, Technology and Domination* Routledge, London, 1991
- CALLON, MICHEL, The sociology of an actor network, in Callo, M., Law, J. and Rip, A. (eds.) *Mapping the Dynamics of Science and Technology*, Mc Millan Press, London, 1986.
- CASTELLS, MANUEL, *La era de la información, economía, sociedad y cultura. La sociedad red*, Alianza. Madrid. ES. 2000
- CORIAT, BENJAMIN. *El Taller y el Cronómetro: Ensayo sobre el Taylorismo, el Fordismo y la Producción en masa*. Siglo XXI, Madrid, 2000.
- DASGUPTA, PARTA. AND P. A. DAVID, “Toward a New Economics of Science.” *Research Policy*, 23. 1994
- DOSI, GIOVANNI. *Technical change and industrial transformation*, Londres, Mc Millan. 1984.
- ERMIDA URIARTE, OSCAR. Trabajo decente y formación profesional, en *Boletín Cinterfor* No. 151, 2008
- FREYSSINET MICHEL, «Trajectoires nationales et trajectoires de firmes. Esquisse d’un schéma d’analyse», Actes du GERPISA, n°38, pp. 25-61, 2005.
- GÓMEZ, VÍCTOR MANUEL, *El puente está quebrado*. Universidad Nacional de Colombia, 2009.
- HOBSBAWM, ERIC, *Historia del Siglo XX*, Editorial Grijalbo Mondadori, tercera edición, Buenos Aires, 1998

- JOHANSEN, OSCAR, *Las modas en administración*, Estrategia, Santiago de Chile, 2005.
- MALAVAR, FLORENTINO, M. Vargas, A. Zerda, *La innovación tecnológica en la industria colombiana*, Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología - COLCIENCIAS, CEJA, Bogotá, D.C., 2003
- MARZORATI, OSVALDO J. *Alianzas estratégicas y joint ventures*, Buenos Aires, Astrea, 1996.
- PÉREZ, CARLOTA. «Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto» en C. Ominami, ed., *La tercera revolución industrial: impactos internacionales del actual viraje tecnológico*, RIAL, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1986, pp. 43-90.
- STORPER, MICHAEL., «L'innovation comme action collective: produits, technologies et territorieries» en Gilly, J.P.-Torre, A. dirts. *Dynamiques de proximité*, París, L'Harmattan, págs. 99-129. 2000
- WEISS, A., J. RÍOS, E. SECO. *Cambios organizativos y nuevas formas de trabajo con la utilización de tecnologías de la información y comunicación (TIC) en empresas colombianas*. En prensa, 2008
- ZERDA, ÁLVARO *Apertura, nuevas tecnologías y empleo*, Fescol, 1992
- ZERDA, ÁLVARO, “Usos y abusos de la Propiedad Intelectual”, *Revista TRANS*, Universidad Nacional de Colombia, 2003.
- ZERDA, ÁLVARO, *Mercado interno - Base de la acumulación productiva con equidad*. Documento Fescol, Bogotá, 2008
- ZERDA, ÁLVARO, *Innovación y desarrollo - cuestiones fundamentales y política pública*. Documento Cátedra José Celestino Mutis, Universidad Nacional de Colombia, 2009
- ZERDA, ÁLVARO, 2009 “Investigación científica y tecnológica en los contratos de ciencia y de tecnología” Documento CID, Universidad Nacional de Colombia, 2009a