

¿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 inadmisibles 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	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 financierizados) 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.forosocialevilla.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.