

# Industrialización y redespliegue industrial

OSWALDO MARTINEZ\*

En la Segunda Conferencia General de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), celebrada en Lima en 1975, el tema del redespliegue resultó estelar y desde entonces ha sido elemento importante de las actividades de esa organización.

Copiosa literatura ha aparecido sobre el redespliegue, que va desde la resuelta oposición de las organizaciones sindicales de los países capitalistas desarrollados, hasta los planteamientos del Grupo de los 77, relativos a intensificar los esfuerzos en el marco de la autoconfianza o autosuficiencia colectiva (*collective self-reliance*) destinados a establecer industrias basadas en el desarrollo de los recursos locales, crear la infraestructura que permita "una absorción más racional del capital y la tecnología exterior" y ampliar los mercados regionales y nacionales.

De una u otra forma, el redespliegue se propone como una vía concreta para el acceso a la industrialización de los países subdesarrollados. Este camino no es ajeno a la temática que aborda el Sexto Congreso Mundial de Economistas, por cuanto se relaciona directamente con la utilización de los recursos humanos y la dinámica del empleo, de tal forma que afecta este último tanto en los países subdesarrollados como en los capitalistas desarrollados.

En síntesis, el redespliegue industrial consiste en lograr un traslado de industrias ubicadas en países desarrollados hacia los países en desarrollo. Este traslado aparece dado en términos vagos, de tal modo que la atención se pone en el traslado mismo, como si su simple logro fuera ya un elemento suficiente para el desarrollo del llamado Tercer Mundo.

\* Cuba. Ponencia presentada en la Mesa IV, "Economía Internacional y empleo", del Sexto Congreso Mundial de Economistas.

Se establece, por ejemplo, una meta basada en la participación de los países en desarrollo en la producción industrial mundial y en el comercio de manufacturas. Para el año 2000 deben elevar su participación en la producción industrial mundial de 8% actual a 25%, y también alcanzar 30% del comercio mundial de manufacturas.<sup>1</sup> Los países desarrollados deben cooperar activamente con financiamiento, tecnología y preferencias arancelarias.

Los medios para lograr su cumplimiento parten de una visión que silencia, entre otras cosas, la existencia de sistemas y clases sociales antagónicos y que pretende, a través de la negociación basada en la buena voluntad política de las partes, lograr la cooperación para el desarrollo entre imperialistas y subdesarrollados.

La demanda de trasladar industrias hacia los países subdesarrollados expresa, a primera vista, un correcto propósito que conecta el acceso al desarrollo con el logro de la industrialización. El hecho de que ésta no se haya producido en el Tercer Mundo por la acción del imperialismo, o que su fragmentaria presencia esté marcada por la deformación y la dependencia, subraya que en condiciones y momentos apropiados la industrialización representa el indispensable requisito para un desarrollo dinámico, sostenido, real.

Sin embargo, la comparación entre los procesos reales que vienen confrontando el nuevo esquema de división internacional capitalista del trabajo --teniendo como principal agente a las transnacionales-- y la propuesta sobre redespliegue induce al planteamiento y la reflexión acerca de algunas interrogantes.

1. Véase, entre otros, UNCTAD, TD/195, febrero de 1976.

En efecto, ¿el redespliegue, aplicado a la actual realidad económica internacional, puede considerarse una demanda que, sostenida y peleada por el Tercer Mundo, signifique arrancarle sensibles concesiones a los países imperialistas, o no es más que un proceso plenamente en curso, impulsado y ejecutado por las transnacionales, respondiendo a sus invariables motivaciones de ganancia empresarial? ¿Tiene el traslado o redespliegue industrial, por el mero hecho de producirse, la capacidad para generar o al menos apoyar el desarrollo de los países subdesarrollados o, por el contrario, en tanto industria atada a las transnacionales, implica un modelo de desarrollo que desemboca inevitablemente en el antidesarrollo?

¿A quién beneficia el redespliegue en las condiciones implícitas o explícitas en que aparece, tales como la no identificación y, por ende, la no condena precisa del imperialismo y el rechazo a las profundas transformaciones estructurales internas en los países subdesarrollados?

¿Es el redespliegue un proceso objetivo del capitalismo actual que, en tanto va provocando cambios en la división internacional capitalista del trabajo, responde a una variada mezcla de ingredientes entre los que se encuentran el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas en la época de la revolución científico-técnica (tecnologías altamente productivas, pero simple y uniforme en la operación de todas o de ciertas partes), el atraso estructural del Tercer Mundo (desempleo, bajos salarios, débil resistencia obrera organizada, gobiernos represivos) y el impresionante desarrollo de los medios de transporte y comunicación que interconectan rápidamente al mundo?

¿El redespliegue industrial, en condiciones de capitalismo monopolista, no es acaso una forma contemporánea de exportación de capital y un importantísimo mecanismo de acumulación capitalista?

#### CAMBIOS EN LA DIVISION INTERNACIONAL CAPITALISTA DEL TRABAJO, TRANSNACIONALIZACION Y EFECTOS SOBRE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS Y DEPENDIENTES

Al consolidarse como modo de producción dominante, el capitalismo estableció su división internacional del trabajo, que estará sometida a la esencia última de ese sistema de relaciones, o sea, la ley de la plusvalía y las consiguientes necesidades de la acumulación de capital. La división internacional del trabajo estará modelada en función del proceso de acumulación de capital a escala internacional, y por ello tendrá como características esenciales la explotación, la dependencia y la imposibilidad del desarrollo para los países rezagados del sistema (sean colonias, neocolonias o actuales países subdesarrollados dependientes), en virtud de las peculiares relaciones establecidas con los países más desarrollados.

En lo que a esos rasgos esenciales se refiere, la división internacional capitalista del trabajo no ha cambiado a lo largo de la historia del sistema, aunque sí lo han hecho —sustancialmente incluso— las formas y los mecanismos a través de los cuales cobran existencia específica aquellos rasgos esenciales.

Antaño, el opio, el tabaco y el alcohol, con su capacidad de crear hábitos, actuaron como instrumentos de la ex-

pansión internacional del capital mediante la penetración y retención de mercados, siendo la acumulación de capital el objetivo central. Hoy, los productos de la sociedad de consumo (equipos de transistores, cosméticos, etc.) persiguen el mismo objetivo central, desarrollando hábitos consumistas para penetrar y retener mercados, aunque por supuesto las formas y mecanismos difieren mucho.

Ciertamente, no son comparables la Compañía de las Indias Orientales y el comercio triangular de esclavos y géneros de los siglos XVIII y XIX con el comercio “cautivo” que entre filiales que intercambian a veces los muy elaborados productos de la Gillette, la Pfizer o la Coca-Cola. Empero, el motor y el objetivo de ambos procesos es el mismo: la acumulación de capital.

Similares serán también en sus rasgos esenciales los efectos sobre los países atrasados que esa división del trabajo implica, aunque, por supuesto, también aquí la historia del capitalismo ha introducido grandes cambios.

Taiwan y Corea del Sur, paraísos actuales de las transnacionales estadounidenses no son, pese a sus ilusorias estadísticas de industrialización, menos explotadas, dependientes e imposibilitadas de verdadero desarrollo, de lo que podían serlo Cuba, Haití o Jamaica en tanto colonias de España, Francia e Inglaterra, respectivamente.

Ahora el objetivo fundamental no consiste en mantener las *sugar islands* como periferia abastecedora de materias primas, alimentos, minerales, etc., o en inversiones latifundistas de tipo bananero. Si bien esto no se abandona del todo, las empresas transnacionales elaboran nuevas formas de manifestación de la vieja y conocida división internacional capitalista del trabajo. Las llamadas “plataformas de explotación”, ubicadas en países subdesarrollados, replantean la exportación, la dependencia y el bloqueo al desarrollo en otros términos, sin perder su más hondo significado.

Ya los términos industrialización y producción de manufacturas en países subdesarrollados, expresados sin otras precisiones, no molestan y ni siquiera preocupan a las transnacionales. Sin embargo, tampoco la existencia transnacionalizada de industria manufacturera implica que un país esté transitando por el camino del desarrollo; más bien puede ir por un camino que lo aleja de él.

Esquemáticamente, pudiera decirse que se observan dos grandes momentos en la relación de los países capitalistas desarrollados entre sí y tres grandes momentos en la relación de éstos con el mundo subdesarrollado.

Las relaciones entre las potencias capitalistas se caracterizaron, desde el siglo XIX hasta aproximadamente la segunda guerra mundial, por una relativa independencia de estos países entre, sí y entre las esferas de influencia que cada uno encabezaba. Así, Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Alemania competían con sus productos en el mercado mundial, pero sus sistemas productivos internos y su retaguardias coloniales eran relativamente independientes entre sí. Las potencias producían prácticamente toda la gama de productos posibles con medios de producción propios; su dependencia era especialmente respecto a la importación de

materias primas. El comercio entre las potencias se refería poco al intercambio de bienes con extensa elaboración industrial, como maquinaria y otras. Cada potencia imperialista se presenta ante las otras como cerrado y soberano coto.

Un complejo de factores diversos, entre los que se encuentran el tipo de desarrollo desigual interimperialista en la posguerra y las nuevas tecnologías que se imponen, impulsaron una creciente intervinculación estadounidense-europeo-occidental-japonesa, que se extendió a sus propios insumos industriales, mientras se mantenía la tradicional dependencia en la importación de materias primas y, con especial significado, de combustible.

Por su parte, las relaciones potencias imperialistas-países subdesarrollados estuvieron determinadas desde principios del siglo por la especialización forzada de los países dependientes en la llamada producción primaria. Para los monopolios, la expansión externa para penetrar mercados y tener fuentes de materia prima seguras y baratas, era un imperativo dado por su propia naturaleza.

Como se dijo, en estas relaciones pueden identificarse, a grandes rasgos, tres momentos diferenciales, aunque, por supuesto, no tienen nítidas divisiones y cualquier fecha tiene un carácter aproximado.

El primero es la exportación de capital, desde sus primeras manifestaciones hasta los años treinta. Se orienta al control y explotación de actividades primarias y por supuesto no ha desaparecido, ya que sigue representando según algunos autores casi un tercio de la inversión extranjera directa en los países subdesarrollados. Su motivación fundamental es la ganancia, pero el énfasis se pone en el control de los recursos naturales. Es la inversión de capital monopolista de tipo agrícola latifundista o de explotación de recursos minerales.

Ejemplos clásicos serían la United Fruit en el banano, la Cuban Sugar Co. en el azúcar, la Anaconda y la Kennecott en el cobre. Predominante en una época y existente en la actualidad, no es esta forma la que responde a los principales movimientos estratégicos actuales del capital internacional.

El segundo momento y la correspondiente nueva forma tiene en América Latina su escenario preferido. Su base es la industrialización mediante la sustitución de importaciones, que en algunos países latinoamericanos se abre paso a partir de los años treinta con ayuda de la gran crisis de entonces, y en la década siguiente, en la que la segunda guerra permite una cierta laxitud en los controles imperialistas sobre los países dependientes. A fines de los años cuarenta, la CEPAL lanzaría teóricamente la estrategia de desarrollo a partir de la sustitución de importaciones, con lo cual el proceso adquirió personalidad conceptual y se inició una polémica fundamentación técnico-económica.

Al margen de la discusión que parece no tener fin sobre las virtudes y defectos de la industrialización parcial que, mediante la sustitución de importaciones, lograron algunos países latinoamericanos, es obvio que se logró implantar sectores industriales que producían para los mercados in-

ternos. En ese proceso, los monopolios estuvieron presentes desde el inicio, aunque sólo hasta los años cincuenta se lanzaron en gran escala a captar los beneficios de la sustitución de importaciones y los mercados locales creados, valiéndose de una oleada de adquisiciones de las industrias locales.

Así, se apropian de las industrias y los mercados desarrollados bajo protección y adquieren *bases industriales internas* en los países latinoamericanos, aunque durante todo ese decenio se orientaron a copar los mercados internos produciendo desde adentro.

Aquí la motivación principal para los monopolios parece estar dada por el aprovechamiento de las ventajas del proceso de sustitución de importaciones, en medio de la competencia intercapitalista debida a la reconstrucción europea y japonesa.

Esta forma, también existente hoy, fue la principal hasta mediados de los años sesenta, cuando representaba casi la mitad de la inversión extranjera directa en el Tercer Mundo.

El tercer momento y la tercera forma se inician en el decenio de los sesenta y tienen en la empresa transnacional a su protagonista central.

Se trata de la implantación del sistema matriz-filiales para explotar las favorables condiciones, dadas por la existencia de fuerza de trabajo de alta productividad y bajo costo, *para la producción de bienes industriales destinados a la exportación*.

La disponibilidad de fuerza de trabajo barata no es por sí sola la que define esta nueva forma (tal disponibilidad ha sido siempre una característica general de los países subdesarrollados) aunque sí pasa a ser el determinante principal que provoca esta forma de inversión monopolística y establece sus características fundamentales.

Por supuesto que un trabajador con bajo salario en actividades agrícolas o de extracción y procesamiento de recursos naturales, así como el que trabaja para una empresa que produce para el mercado local, generan superganancia. Empero, en el primer caso —correspondiente a la primera forma mencionada— la motivación de la inversión está dada básicamente por la apropiación de los recursos naturales y los ingresos derivados, mientras que en el otro (segunda forma) es la penetración y control de mercados protegidos y la captación de los ingresos monopolísticos al amparo de barreras proteccionistas.

En ambos casos, el bajo costo de la fuerza de trabajo es más un requisito general que una motivación específica que desencadena la inversión. Empero, en el caso de la sucursalización transnacional el detonante está dado por los bajos salarios.

Una diversidad de factores influye en esto, aunque el hecho básico aparece en "que algunas de las principales sociedades y bancos de los Estados Unidos, como la Gillette, la Woolworth's, la Pfizer, la Mobil, la IBM, la Coca-Cola y el

First National City Bank, obtengan más de la mitad de sus beneficios en el extranjero".<sup>2</sup>

"Actualmente la Fairchild Camera, la Texas Instruments y la Motorola se ha establecido en Hong Kong con el fin de aprovecharse de las condiciones de trabajo locales, a base de siete días de trabajo a la semana por un jornal de un dólar diario. La Timex y la Bulova construyen cada vez mayor número de relojes en Formosa, donde comparten un fondo común de mano de obra no sindicalizada con la RCA, la Admiral, la Zenith y la IBM, entre muchas compañías y sociedades. . . La Rollei, después de haber calculado que los salarios constituyen el sesenta por ciento de los costos de la moderna cámara fotográfica, de gran complejidad, y que los salarios son seis veces más elevados en Alemania que en Singapur, ha construido una enorme fábrica en esa ciudad celeste de las corporaciones mundiales, como recientemente llamó a su industriosa pequeña isla el Ministro de Asuntos Extranjeros de Singapur. (Celestial en gran parte porque el Gobierno garantiza la ausencia de problemas sindicales durante un número determinado de años si las compañías extranjeras acceden a efectuar un mínimo de inversiones en dólares.)"<sup>3</sup>

Todo el brutal pragmatismo de la empresa transnacional aparece reflejado en las siguientes palabras de Joseph M. Gaydos, miembro del Congreso de Estados Unidos: "las muchachas sin estudios de Formosa sirven lo mismo para montar complicadas piezas de televisión que los graduados de escuela superior de New Jersey. Puede adiestrarse a los obreros ignorantes de las naciones africanas o asiáticas para que lleguen a producir artículos complicados, desde minúsculos transistores hasta gigantescas turbinas, con la misma facilidad que los obreros calificados de Pennsylvania o de la Costa Occidental. Y es posible enseñar a los empobrecidos habitantes de los barrios más míseros del Extremo Oriente a producir especialidades de acero tan bien como los experimentados obreros de Pittsburgh".<sup>4</sup>

No debe olvidarse que el sistema matriz-filiales está orientado a la exportación de manufacturas. Por supuesto, en esa caricatura del comercio internacional, al que se le llama comercio "cautivo o intrafiliales", los países receptores lo registran estadísticamente como crecimiento de las exportaciones de manufacturas. Y las cifras hablan.

En 1960, sólo 10% de la producción industrial de los países subdesarrollados se destinaba a la exportación; en 1975 la cifra llegaba a 40%. En 1960, las exportaciones manufactureras de estos países sólo representaban 13% del total de sus exportaciones; en 1975 eran 25%. El lapso corresponde justamente al gran despliegue de las transnacionales.

Ante las estadísticas que muestran, digamos, el auge exportador manufacturero latinoamericano de los últimos 10-15 años, en el cual tienen un peso notable el llamado milagro brasileño, basado en las garantías al capital extranjero, y las exportaciones mexicanas de filiales transnacionales, es imposible evitar cuestionarse acerca del significado

2. Barnett y Müller, *Los dirigentes del mundo*, Edicions Grijalbo, Barcelona, 1976, p. 32.

3. *Op. Cit.*, p. 36.

4. *Op. cit.*, p. 450.

real, en cuanto al desarrollo autosostenido y reversión hacia los pueblos de esos países, de tal redespliegue industrial.

Como los bajos salarios son el atractivo principal de las transnacionales, es obvio que los problemas del valor y precio de la fuerza de trabajo desempeñan un papel muy importante y sugieren, en la actual expansión y redespliegue internacional, algunas analogías con las etapas iniciales del modo de producción capitalista.

La acumulación de capital tuvo en el ejército industrial de reserva un componente necesario en su arrancada, que es permanentemente necesario en su desarrollo en profundidad. Ese ejército industrial de reserva se creó en virtud de la acción simultánea de los procesos objetivos (ley del valor) que generan la diferenciación de los productores y la expropiación y eliminación de pequeños propietarios, entonces proletarizados, procedentes básicamente de la agricultura y alimentadores de una migración rural hacia las zonas industriales urbanas. Junto a esto actuó la subordinación al capital de los artesanos que fueron contratados para producir con destino a integrar su producción parcial en el producto final lanzado por una empresa capitalista y que constituyeron el sistema de trabajo a domicilio estudiado en *El capital* por Marx, formando un sector a veces atraído, otra repelido, pero siempre actuando como una frontera móvil de la industria capitalista. Fue éste, también, un mecanismo para aprovechar y poner al servicio del capital el trabajo femenino e infantil.

La inevitable elevación histórica del valor de la fuerza de trabajo, y por ende de su precio (salario), en los países capitalistas desarrollados, amenazando la "adecuada" existencia del ejército industrial de reserva, fue la causa del flujo de trabajadores migrantes que, procedentes de regiones con fuerte desempleo, marchaban hacia Estados Unidos o Europa, modificando y haciendo más favorable para el capital las condiciones del mercado laboral.

Empero, esta masa de trabajadores extranjeros migrantes tiene dos serios inconvenientes para el capitalismo. En momentos de recesión, es más difícil regresar a estos trabajadores a sus países de origen que enviar hacia las áreas rurales a los trabajadores nacionales desplazados. Asimismo, los migrantes representan un sector de explosividad político-social muy preocupante. El imperialismo ensaya ahora un intento de superar esos obstáculos con la búsqueda externa de fuerza de trabajo barata.

La expansión transnacional hacia el Tercer Mundo en busca de bajos salarios, las dificultades en los mercados laborales internos de las potencias imperialistas y las posibilidades de "redespliegue" que ofrece la moderna tecnología, sugieren una nueva dimensión del ejército industrial de reserva que, sin alterar su función esencial en el sistema capitalista, aparece en la estrategia transnacional como "ejército industrial de reserva externo" en virtud de la combinación de mando centralizado y desconcentración geográfica que supone la transnacional.

¿Y el sistema de subcontratación, que pone a empresas locales de varios países a producir partes para un producto final lanzado por la transnacional, no presenta similitudes con

el sistema de trabajo a domicilio con el que capital subordinó e integró a sus operaciones a los antiguos artesanos?

Por supuesto, las transnacionales pagan salarios ligeramente superiores a los promedios locales, aunque manteniendo una disociación entre lo pagado por trabajos iguales entre el país sede y el país receptor de la filial y cubriendo sus operaciones de explotación de fuerza de trabajo barata con el lema humanitario de "llevar al trabajo a los trabajadores".

Este humanitarismo aparece convenientemente matizado en la siguiente cita:

"El caso que se comenta [la expansión de las transnacionales en busca de bajos salarios], por el contrario, implica redescubrir una fuerza de trabajo susceptible de ser explotada en condiciones que la evolución moderna del capitalismo central ya imposibilita en el centro. El movimiento será, pues, el inverso: aislar los procesos con masiva intervención de la mano de obra y trasladarlos a zonas donde es posible explotación en forma no menos intensa. El efecto es el equivalente al que se lograría en los países centrales si fuera posible extender el tiempo de trabajo, aumentar su intensidad y, sobre todo, disminuir sus salarios. Existe cierta analogía con las condiciones prevalecientes en las décadas iniciales de la Revolución industrial, cuando la acumulación intensa coincidió con una extendida pauperización."<sup>5</sup>

#### MODALIDADES PRINCIPALES DEL REDESPLIEGUE BASADO EN LA FUERZA DE TRABAJO BARATA

Si se toman sólo las dos principales formas y no sus múltiples combinaciones, y echando a un lado cierto tipo de redespliegue debido a consideraciones ambientales en el cual la presión social en contra de instalaciones industriales muy contaminantes fuerza a las empresas a emigrar, protagonizando una suerte de exportación de la contaminación hacia el Tercer Mundo, las modalidades del redespliegue pueden caracterizarse en las siguientes líneas rectoras.

La primera y más importante consiste en establecer plantas para fabricar bienes que sean sólo una etapa en la línea de producción vertical integrada del conglomerado y controlada internacionalmente por éste. Según Trajtenberg, esto es característico en algunas industrias metálicas, especialmente en el ensamblaje de máquinas y de material electrónico, en la producción de aparatos fotográficos, la etapa del corte en la industria de confecciones y las de acabado y empaquetamiento de diversos artículos.

En estos procesos se aprecia un uso intensivo de mano de obra de baja calificación y escasa inversión en capital fijo. Generalmente es el ensamblaje de piezas que se importan desde otras plantas ubicadas en otros países pero controladas por la misma transnacional. También puede ser la producción de bienes simples. El producto final se exporta hacia otras plantas de la misma empresa, muchas veces en el país de origen.

Para la transnacional esto significa la relocalización de una

etapa de su producción, manteniendo las corrientes de productos dentro de su red de control internacional.

Para el país receptor significa la creación de filiales o sucursales, la realización de cierto volumen de inversión extranjera directa y la expansión de algunas exportaciones manufactureras, además del establecimiento de un sector de producción que se integra precariamente con el resto de la economía nacional - cuando existe subcontratación local de alguna parte de los insumos - o que se aísla completamente de ella, actuando como un virtual enclave, cuando todos los insumos se importan.

La segunda modalidad no implica necesariamente ni la implantación de filiales ni la realización de inversión directa, aunque sí se manifiesta estadísticamente en el crecimiento de la exportación de ciertas manufacturas. Consiste en la organización y el control por la transnacional, de la producción de empresas locales pequeñas o de trabajadores artesanales independientes que puedan producir bienes de consumo final que exigen gran intensidad de fuerza de trabajo y donde la mecanización es muy difícil. Dichos bienes pueden ser importados, o se aprovechan algunas materias primas locales, y el producto final generalmente se exporta al país de origen con marcas comerciales controladas por la transnacional. Es común en la industria textil y de confecciones, en la fabricación de juguetes, de accesorios eléctricos, etc., y según algunos autores es la modalidad fundamental para explicar el enorme auge de la exportación de manufacturas de esos tipos en algunos países del este asiático (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong, Singapur), aunque también cobra importancia en regiones como en el norte de África (singularmente Túnez).

#### FACTORES QUE DETERMINAN LA ACUMULACION EN EL REDESPLIEGUE BASADO EN FUERZA DE TRABAJO BARATA

El primer factor y elemento clave reside, por supuesto, en los bajos salarios. La elevación de la cuota de ganancia es lo que permite la acumulación y aquélla puede crecer gracias al aumento de la cuota de plusvalía. La plusvalía así obtenida es preponderantemente relativa, por basarse en la sustitución de una fuerza de trabajo de mayor valor por otra de valor más bajo, aunque en la medida en que los trabajadores tienen jornadas más extensas existen elementos de plusvalía absoluta.

Sin considerar las variaciones en el precio de los productos, lo que a las transnacionales les importa es la evolución de los salarios corrientes en el país de origen y el país receptor y la tasa de cambio efectiva entre sus respectivas monedas. Lo que interesa para el cálculo de la rentabilidad capitalista es la diferencia absoluta de salarios entre lo que tendrían que pagar en el país de origen y lo que pagan en el país subdesarrollado.

Informaciones de la OIT y de la Comisión de Tarifas de Estados Unidos muestran que en México los salarios medios para tareas iguales eran en 1969 cinco veces menores que en Estados Unidos; en algunos países del Sudeste Asiático eran diez veces inferiores; los países del Caribe y América Central ocupan una posición intermedia. Un caso ilustrativo sería Haití, donde en 1971 las ensambladoras pagaban "generosamente" 1.60 dólares diarios, cuando el salario mínimo legal era de 1.00; empero, la diferencia con el mismo

5. Raúl Trajtenberg, *Transnacionales y fuerza de trabajo de la periferia*, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), México, 1978.

trabajo en Estados Unidos era de 1.60 a 25.00 dólares diarios.

Otro factor es la débil resistencia organizada que la fuerza de trabajo opone a las transnacionales en muchos países del Tercer Mundo, que se encuentra muchas veces interrelacionada con la debilidad de los gobiernos, que frecuentemente son pagados por las transnacionales. Empero, también influyen otros elementos, como el desempleo y el que se enfrentan a una demanda laboral virtualmente monopólica, superior en experiencia y poder financiero y que tiene la ventaja de poder desplazar las inversiones a otro país, debido a la escasa proporción de capital fijo requerida por la producción involucrada.

De cualquier modo, la inexistencia o debilidad de la organización sindical es una importante condición política para el "correcto" funcionamiento de esta industrialización.

Con base en la información del Anuario de la OIT para 1975 la relación entre el número de trabajadores participantes en conflictos laborales y la población total ocupada del país, es de 0.15% para Corea del Sur en 1965-1967, de 0.18% en 1968-1970 y de sólo 0.0002% en 1971-1973. En Singapur fue de 0.29% durante 1969-1974. En Taiwan, de 0.0006% durante 1965-1969.

Las cifras respectivas para Estados Unidos y Japón arrojan tasas de 3 a 4 por ciento y también para países de cierto desarrollo industrial, como Argentina.

Es un hecho evidente que la lucha por el alza salarial es el principal enemigo de la estrategia transnacional de redespliegue. "Luego de despedir 3 000 obreros a fines de 1974, a consecuencia de conflictos laborales en Mexicali, un vocero de Matterl (el principal productor de juguetes en Estados Unidos) declaró: los salarios allí han llegado a igualar a los de otras partes del mundo, de modo que podemos mudarnos a otros lugares. Hemos decidido cerrar la planta definitivamente".<sup>6</sup>

Diversos estudios muestran que la alta productividad de la fuerza de trabajo barata es otro importante factor de la acumulación, en este accionar de las transnacionales. Las diferencias salariales absolutas perderían sentido si no estuvieran acompañadas de productividades comparables que, por tanto, se reproducen en los costos salariales unitarios y que permiten elevar directamente la cuota de ganancia.

El estudio de Baerresen, "The Border Industrialization Program of Mexico" (1971), muestra que los niveles de productividad mexicanos son mayores que los estadounidenses en todos los tipos de tareas simples y rutinarias, y que en Corea del Sur son aun superiores.

También aquí se mezclan los elementos correspondientes a la débil resistencia obrera organizada, que permite que las transnacionales apliquen sistemas laborales que rebajan sus costos, al prescindir de los aparatos de protección para los trabajadores. Trajtenberg cita el ejemplo de la zona fronteriza mexicana, donde 90% de la fuerza de trabajo ocupada está constituida por mujeres solteras, de 16 a 24 años de edad, lo

que les permite a las empresas electrónicas efectuar operaciones delicadas de ensamblaje sin gastos en microscopios y lentes de aumento, que sí deben proporcionar a los trabajadores de más edad en Estados Unidos.

Desde el ángulo de la maquinaria y el equipo que se utiliza en estas plantas, se observa que es otro factor de acumulación. En otras palabras hay una escasa inversión en capital fijo. Los procesos industriales que se trasladan o "redespliegan" son generalmente divisibles y de tamaño óptimo reducido.

Un caso muy común es el de la industria de máquinas herramientas, que antes de la oleada del redespliegue ya se caracterizaba por un sistema de subcontratación en los países de origen de las transnacionales. Se trata de ramas específicas (no aplicables a todas), en las que las ventajas de la descentralización para producir piezas especializadas en empresas menores superan a las de la concentración. De ahí que, existiendo diferencias salariales significativas, estén dados todos los estímulos para la transnacionalización de la actividad.

De cualquier modo, el elemento clave es la capacidad de la transnacional para separar en partes la producción de ciertas ramas, disociándola geográficamente en las diferentes etapas, pero manteniendo el control central de todo el proceso.

#### EL MODELO DE DESARROLLO CONTENIDO EN EL REDESPLIEGUE INDUSTRIAL ACTUAL

Obviamente, el redespliegue supone un cierto modelo de desarrollo, siquiera sea porque alude al eslabón estratégico de tal desarrollo: la industrialización.

En efecto, pide que se efectúe un traslado industrial, que se encuentra efectuándose desde antes que surgiera el término redespliegue, y lo hace con apreciable timidez cuantitativa, pues de mantenerse las actuales tendencias, las proporciones de 25% de la producción industrial mundial y de 30% del comercio mundial de manufacturas para el año 2000 serán cómodamente superadas por las acciones de las empresas transnacionales, en cumplimiento de su estrategia descentralizadora.

Sin embargo, tal vez lo más peligroso que el redespliegue implica es el modelo de desarrollo que acecha detrás de su vaguedad conceptual y del reformismo utópico de los medios planteados para obtenerlo (buena voluntad de las potencias imperialistas, negociaciones, etcétera).

Ese modelo presenta un maquillado rostro vinculado a la modernidad de la exportación manufacturera. Sacará a los países subdesarrollados de su atraso secular y cambiará los problemas de la extrema miseria y el hambre por los más "civilizados" de la contaminación ambiental fabril, la "calidad de la vida" en grandes ciudades, las concentraciones urbanas, etcétera.

Las ventajas son, aparentemente, muchas.

Se implantan en el país industrias vinculadas a ramas dinámicas y se desarrollan con suficiente eficiencia como

6. R. Trajtenberg, *op. cit.*, p. 32.

para irrumpir en el comercio mundial de manufacturas, sin tener que transitar el largo aprendizaje de la industria naciente ni la creación de una costosa y compleja infraestructura tecnológica. Todo se recibe ya hecho y a punto. Se cuenta con el más poderoso agente para derribar las barreras proteccionistas que pueden erigir otros países subdesarrollados y se evita la complicada tarea de la comercialización.

Se cumple con las ventajas comparativas al darle valor estratégico al recurso más abundante (fuerza de trabajo). Asimismo, en un ambiente general de mayor integración de la economía mundial y de mayores posibilidades de integración regional en el país, ocurre un aumento del empleo y una mejor distribución del ingreso.

Estos cantos de sirena pueden evaluarse a la luz de todo el análisis precedente, pero pudiera ser útil apuntar algunos detalles adicionales. Ya se ha expresado que la filial transnacional está integrada con su casa matriz y con las otras filiales de su red, por lo que le resulta imposible integrarse a la economía mundial en función de los intereses y prioridades del país en que radica. Su aislamiento del resto de la economía, basado en el procesamiento de insumos importados y su reexportación intracorporativa, es inevitable.

Se calcula que más de 50% de las importaciones que hace Estados Unidos provenientes de los países subdesarrollados están constituidas por insumos previamente exportados por ese mismo país. Las transnacionales japonesas compran 45% de sus bienes intermedios en Japón, pero en la electrónica e instrumentos de precisión llegan a 70 por ciento.

Otro aspecto que se debe señalar sería que, tratándose de operaciones de importación-exportación en las que la transnacional importa y exporta, la participación del país receptor en los ingresos generados por la acción del consorcio dependerán de la evolución de los precios respectivos o, en palabras cepalinas, de la evolución de los términos de intercambio que deciden la participación en "los frutos del progreso técnico".

Sin embargo, cuando los precios de los insumos importados y de los productos exportados no son más que precios contables de la transnacional, fijados de acuerdo con las necesidades de maximización global de ganancias, ocurren al menos dos cosas: el concepto de relación de intercambio se hace fantasmal y la posibilidad que tienen los países para controlar esos precios resulta casi inexistente.

En cuanto a la función que desempeñan las transnacionales en los procesos regionales de integración económica que, como el Pacto Andino, el Mercado Común Centroamericano o el Caricom, intentan con sus lógicas características diferenciales crear un mercado ampliado, coordinar políticas de desarrollo económico y practicar la cooperación entre sus miembros, es interesante la opinión de Constantino Vaitsos, quien conoció desde adentro el proceso de integración andino, debido a sus responsabilidades en la Junta del Acuerdo de Cartagena:

"Las empresas transnacionales generalmente promueven (lo que no significa participar) determinados tipos de 'integración' entre países subdesarrollados, sólo si los mercados

de éstos son suficientemente pequeños y si esas empresas no estaban ya involucradas, antes de plantearse la cooperación regional, en inversiones paralelas en estos países.

"Si se dan estas dos condiciones, los tipos de 'integración' que promueven las empresas extranjeras significan: a) un aumento de los vínculos de producción y de insumos con el país donde se encuentra su casa matriz, bajo formas que son económica y tecnológicamente mucho más significativas que las interconexiones de mercado establecidas entre los miembros del grupo regional correspondiente; b) una preferencia exclusiva por el libre comercio intrarregional de bienes y algunos servicios, mientras se mantiene una gran protección externa para los productos de las subsidiarias, y c) una aversión a cualquier tipo de intervención del gobierno local tanto en el campo de la programación industrial como en el establecimiento de políticas comunes con respecto a los flujos de factores externos".<sup>7</sup>

#### FACTORES OPUESTOS AL REDESPLIEGUE. SU ACOMPAÑANTE IDEOLÓGICO; LAS NECESIDADES BÁSICAS

No sería ocioso señalar que, además del principal factor de oposición a esta nueva modalidad de expansión imperialista (la lucha anti-imperialista de los pueblos por su liberación) han surgido otros elementos que se oponen a este redespliegue monopolista.

Algunos corresponden a los países subdesarrollados y otro pertenece al principal creador de filiales transnacionales: Estados Unidos. Los grandes sindicatos estadounidenses acusan al redespliegue de ser culpable de la pérdida de 900 000 puestos de trabajo, que se han fugado hacia el exterior, y están presionando para obstaculizar la exportación de capital que busca bajos salarios.

Esta internacionalización del capital subraya, entre otras cosas, el carácter internacional y solidario de las luchas obreras. Las transnacionales se aprovechan de la debilidad organizativa y la escasa resistencia que la clase obrera puede enfrentarles en algunos países, utilizando una estrategia de movilidad internacional frente a las inconexas luchas nacionales de ciertos sectores obreros.

Dentro de los países subdesarrollados existen tendencias objetivas de largo plazo que también se oponen a la permanencia y profundización del redespliegue, ya que apuntan inevitablemente hacia los puntos más sensibles de éste.

Ante todo, la indetenible tendencia histórica a la valoración del valor de la fuerza de trabajo, lo que equivale a decir la lucha por la elevación del nivel de vida, en un contexto tal, que esa elevación implica la negación de la acumulación de capital basada en fuerza de trabajo barata. Este es un factor que se entrelaza con el movimiento de liberación nacional, el cual tiene un impulsor y un permanente punto irritativo en la presencia de la empresa imperialista extranjera que lucha con las miserables condiciones de existencia, en alianza con la represiva oligarquía local.

7. Constantino Vaitsos, *Crisis en la cooperación económica regional*, I.I.E.T., México, 1978, p. 53.  
Ver V UNCTAD. Manila 1979.

También la tendencia al aumento del control estatal sobre la economía, como proceso objetivo exigido por la época histórica misma, es un factor que choca con las transnacionales, en la medida que cualquier ejercicio real de control del Estado implica una cierta planificación —más o menos avanzada— que se cruzará contradictoriamente con las tareas que el conglomerado le asigne a la correspondiente filial.

Por otra parte, en esta época de crisis general del capitalismo, que incluye una profunda crisis ideológica, el sistema, carente de las amplias posibilidades de antaño, se ve obligado a moderar sus ofrecimientos.

Ya no se trata de proyectar la imagen rostowiana de los años cincuenta y comienzos de los sesenta de la sociedad de “la casa y el auto propios para cada familia” o la Alianza para el Progreso de Kennedy, o la “gran sociedad” de Johnson, sino de prometer, con apariencia de seriedad y realismo, la satisfacción de las “necesidades básicas” en el marco de la interdependencia transnacionalizada.

Convertida en coletilla inevitable en los planteamientos trilaterales sobre la interdependencia e insertada en el proyecto de desarrollo mundial transnacional, la tesis sobre las “necesidades básicas” es hoy otro de los elementos ideológicos propuestos al Movimiento de Países No Alineados y que se encuentra asociado al redespigue industrial, incluso en los discursos de delegados de países imperialistas en las Naciones Unidas.

Empero, las “necesidades básicas” parecen haber llegado muy tarde a escena y, lejos de ayudar al redespigue, le imprimen un bajo y precario perfil. Así, las “necesidades básicas” se definen a partir de la mera subsistencia o del consumo de alimentos indispensables. para vivir, y se van agregando otras condiciones para humanizar la subsistencia, tales como salud, vivienda, etcétera.

No es el derecho al trabajo para todos (cosa imposible para un redespigue que se apoya en los bajos salarios y el desempleo) el factor primario que jerarquiza y estructura a los otros, al tiempo que dignifica la vida humana, sino la mera subsistencia. Aquí, la satisfacción de las necesidades básicas aparece como una generosa concesión y no como un derecho fundamental. No es extraño, entonces, que implique una subsistencia mínima que da subsidios a aquellos a los que se les niega la posibilidad de trabajar.

Un reciente encuentro celebrado en Oaxtepec, México, para discutir esta temática, auspiciado por la Asociación de Economistas del Tercer Mundo y el Consejo Mundial de Iglesias, expresó en su informe final:

“El lenguaje de los pueblos de las naciones dependientes se estructura a partir del derecho al trabajo, que ve al hombre como un ser productivo, creativo y digno.

“El derecho al pan y al techo, igualmente fundamentales, derivan de él y son mediatizados por el derecho al trabajo digno. Sólo excepcional y supletoriamente se acepta la beneficencia; jamás como propuesta normal restringida a la mera subsistencia.

“Este lenguaje se refiere a los derechos fundamentales a la vida y no a la mera subsistencia o mera reproducción de la

fuerza de trabajo, e incluye en esos derechos básicos todos aquellos que están implicados en el derecho fundamental a la vida humana: salud, educación, paz, seguridad”.<sup>8</sup>

Sin renunciar a la evaluación general, lo que concierne al redespigue constituye una posición que, al menos, se presta a equívocos y ofrece campos para interpretaciones contrapuestas al rumbo histórico de los No Alineados.

No debe convertirse en demanda del mundo subdesarrollado lo que no es más que una tendencia objetiva del capitalismo monopolista y que éste viene desarrollando activamente en el marco de una estrategia que posee sus ingredientes fundamentales: agente económico técnico (empresa transnacional), modelo de desarrollo implícito (capitalismo dependiente) e ideología racionalizadora (interdependencia y necesidades básicas), porque encierra el peligro de que en este punto de no menguada importancia los espejismos de un falso desarrollo industrial encubran la vieja cara del antidesarrollo.

En los tiempos que corren, está ocurriendo realmente un redespigue industrial entre el mundo capitalista desarrollado y los países subdesarrollados. Sin embargo, quienes lo planean impulsan y ejecutan son los conglomerados o empresas de capital monopolista transnacional.

A los ritmos con que se viene produciendo, y haciendo abstracción de los cambios que hasta entonces puedan ocurrir en las relaciones económicas y políticas internacionales, debe dejar atrás las metas cuantitativas de 25% de la producción industrial mundial y 30% del comercio mundial de manufacturas para el año 2000. Y todo ello sin violentar a las transnacionales ni arrancarles concesiones.

Los resultados de un redespigue en tales términos están claros en sus líneas fundamentales gracias a la evidencia empírica y a los variados estudios sobre la relación imperialismo-países subdesarrollados en la época contemporánea. Se sintetizan en antidesarrollo, dependencia, desintegración nacional y atraso, aunque las estadísticas registren un crecimiento de las exportaciones manufactureras.

■ Para los países subdesarrollados, la industrialización no puede ser el redespigue transnacional, que sólo ofrece como triste incentivo los miserables salarios nacionales.

■ Más que abogar por el traslado de industrias desde los países capitalistas desarrollados, el énfasis debiera ponerse en la creación de una base industrial propia que apoye un proceso de desarrollo autosostenido.

■ En el cumplimiento de esa tarea, y sin desdeñar cualquier cooperación internacional aceptable, la colaboración se establecería prioritariamente con los países socialistas, que ofrecen unas posibilidades de colaboración industrial y tecnológica diferentes a las transnacionales y también con los demás países subdesarrollados, incluyendo la utilización de mecanismos de cooperación e integración regional y subregional. □

8. Consejo Mundial de Iglesias y Asociación de Economistas del Tercer Mundo, *Tecnología y necesidades básicas*, Editorial Universitaria Centroamericana, 1979, p. 22-23.