

ALGUNAS TENDENCIAS EN LA DIVISION INTERNACIONAL
DEL TRABAJO

Por: JAVIER IGUÍÑIZ

Serie: Documentos de Trabajo

Abril 1975

N° 24

ALGUNAS TENDENCIAS EN LA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Javier Iguñiz E.

El presente artículo, es parte, intermedia de un trabajo en el que analizamos los desarrollos recientes del capitalismo, sugerimos algunas tendencias, las fundamentamos con la mayor rigurosidad a nuestro alcance y planteamos las implicancias que dichas tendencias tienen para los países capitalistas subdesarrollados así como las contradicciones, generadas en el proceso de expansión del capital productivo a nivel mundial. En lo que sigue, señalaremos en forma muy resumida algunas de las características más saltantes del capitalismo contemporáneo, lo que constituye la parte más empírica del trabajo que precede a este artículo, y reseñaremos diversos puntos de vista sobre lo que consideramos son dos tendencias de gran importancia para los países subdesarrollados.

Lo que sigue no es, pues, un trabajo teórico; se intenta simplemente privilegiar algunos rasgos del desarrollo más reciente del capitalismo en un intento de motivar un trabajo más profundo sobre el tema. En realidad, sólo un desarrollo teórico posterior nos daría una idea definitiva de la importancia y profundidad de los rasgos tomados en consideración, y, por tanto, nos permitiría privilegiar en forma totalmente coherente y ordenada los múltiples y variados aspectos de la realidad de nuestro tiempo.

Los últimos veinte años han sido especialmente agitados en lo que se refiere a cambios en el escenario y en la organización del capital a nivel mundial. Es ya palpable, y trataremos de ilustrarlo en lo que sigue, que el capitalismo, después de dominar su mundo a través del comercio, se expande en la actualidad, prolongando sus instalaciones productivas a distintos rincones del globo. La forma en que esa expansión se da nos parece novedosa y a la vez importante.

Precisemos a continuación los dos rasgos, que, aún considerándolos embrionarios nos parecen esenciales.

a) El primer rasgo tiene que ver con la tendencia del mundo capitalista a dividirse en zonas productoras y en regiones que reciben los frutos del trabajo de aquellos y que participan en él coordinándolo, decidiendo su expansión, localización y forma.

Quizá, una referencia en la que podríamos basarnos para, por contraste y sin ningún ánimo de debatir, hacer más nítida nuestra caracterización de la postulada división internacional del trabajo, la encontramos en la literatura relacionada con la división del mundo en centro y periferia según el tipo de producción, en este caso: manufacturas y materias primas respectivamente. Es la división de este tipo, esto es, según productos, la que está en cuestión.

La crítica a la caracterización del centro y de la periferia según lo señalado en el párrafo anterior se viene haciendo desde hace algún tiempo. La literatura sobre "el nuevo carácter de la dependencia" no hace sino señalar la creciente caducidad del esquema basado en la división del mundo capitalista en productores de manufacturas y de materias primas. Se señalará con certeza que la nueva inversión directa extranjera es sobre todo en manufactura y que aunque todavía se concentra en la producción para el mercado interno, se observa un crecimiento importante de las exportaciones de manufacturas.

Lo que nosotros señalaríamos, es que, de seguir las tendencias observadas, el "desparrame" de producción manufacturera por áreas más amplias no es sino una fase intermedia hacia la concentración de la producción en las actuales áreas no industrializadas. La relación económica entre países ya no sería, en este caso, entre productores de distintas mercancías sino entre productores y no-productores. La relación centro-periferia se llevaría a cabo, no de acuerdo al tipo de producción sino según las características de la relación social capitalista: trabajadores y capitalistas.

En resumen, el rasgo tendencial del capitalismo moderno que quiere

mos presentar a discusión en esta parte del trabajo es: "EL DESCENSO EN CASCADA" DE LAS INSTALACIONES PRODUCTIVAS DESDE LOS PAISES DONDE EL CAPITALISMO ESTA MAS DESARROLLADO HACIA AQUELLOS EN LOS QUE LO ESTA MENOS.^{1/}

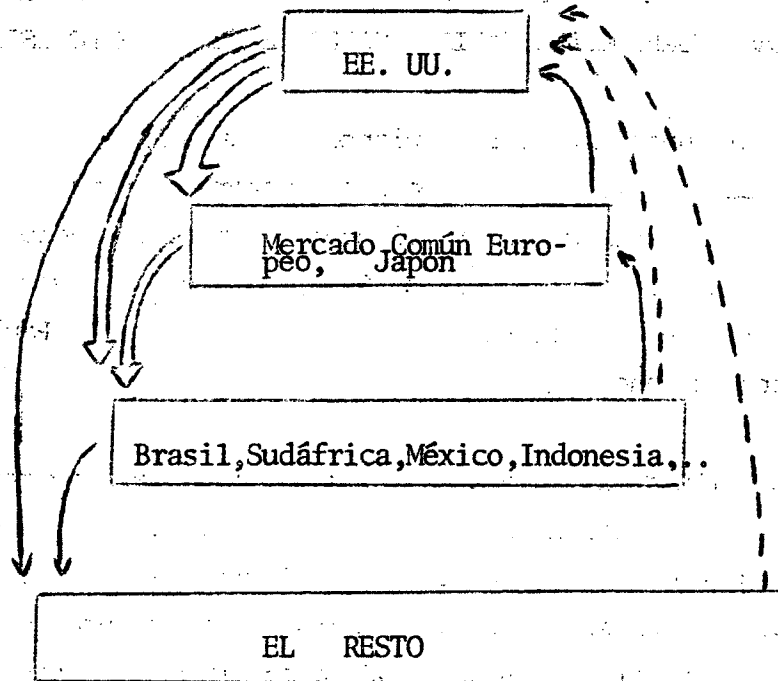
b) En el punto anterior ya planteamos un cambio en el caracter de las relaciones económicas entre países. Concretemos más esto. Para hacer mas nítido el contraste entre el capitalismo internacional que hemos venido considerando típico y el que según las páginas que siguen se estaría gestando tomaremos una caracterización de aquél, hecha por Paul Sweezy hace ya mas de treinta años. 2/

La expansión de la producción capitalista a las diversas regiones del planeta y la forma particular en la que ella se lleva a cabo, esto es, por medio de las empresas multinacionales o transnacionales configura un ordenamiento de la economía mundial en términos justamente opuestos a los indicados por Sweezy para antes de la 2ª guerra mundial. Las relaciones básicas de la economía internacional devienen, en forma correspondiente a lo planteado como primer rasgo, en ajenas al cambio; son cada vez mas, relaciones al interior de unidades productivas de caracter mundial.

Hasta hoy, y, por un tiempo mas, conocemos un capitalismo básicamente centrado en los marcos nacionales y, las relaciones entre capitalistas asumieron básicamente la forma de relaciones entre naciones, así como la lucha de clases adoptó y aún lo hace, una forma nacional.^{3/}

-
- 1/ Queremos plantear esta hipótesis en estos términos poco rigurosos a propósito. La intención es presentar una idea que todavía requiere de un estudio teórico para ser científicamente postulada. Estamos, pues, al nivel de los fenómenos. (ver pág. 3a.)
- 2/ Sweezy, Paul, LA TEORIA DEL DESARROLLO CAPITALISTA, 1942, México, 1963. p. 315 - 316. (ver pág. 3a.)
- 3/ Esta caracterización es antigua. "Por su forma aunque no por su contenido, la lucha del proletariado contra la burguesía es, en primer lugar, una lucha nacional. "Marx, K., MANIFIESTO COMUNISTA.

Viene de la nota 1/



Viene de la nota 2/

"Las relaciones económicas básicas de la economía mundial son las relaciones de cambio de la producción de mercancías. Históricamente, las mercancías tuvieron su origen en la esfera del comercio intercomunal, y las relaciones entre los miembros de una comunidad nunca han estado tan completamente dominadas por el cambio como las relaciones entre las comunidades mismas. En un sólo país, inclusive si en él está altamente desarrollada la producción de mercancías, hay siempre un ancho campo de relaciones económicas ajenas al cambio; es el caso, por ejemplo, de las relaciones que existen entre los administradores y los obreros de una fábrica o corporación. En la esfera internacional, sin embargo, las relaciones ajenas al cambio, hablando en términos generales, juegan un papel menos prominente. Este hecho determina nuestro acceso a los problemas de la economía mundial"

En este contexto, la igualdad teórica de los capitalistas en la esfera del mercado se trasladó al postulado de la igualdad entre las naciones, y, la teoría del comercio internacional la sigue postulando. Las leyes que gobiernan las relaciones entre países son la de circulación, de intercambio: intercambio de iguales valores entre iguales. Es la balanza comercial, la más representativa de las relaciones entre países^{4/}, y lo que importan son los valores, no los productos. Cuando Prebisch analizando los valores, denuncia al final de la década de los cuarenta, el deterioro de los términos de intercambio, lo mejor del statu quo enfila sus ataques contra él^{5/}.

Las implicancias para la teoría del comercio internacional del desarrollo de la economía mundial serán fáciles de imaginar cuando pasemos a plantear el segundo rasgo que quisiéramos poner a discusión.

LA TENDENCIA A LA DESAPARICION DEL MERCADO INTERNACIONAL DEBIDO A LA CRECIENTE IMPORTANCIA DE LAS TRANSACCIONES INTRAEMPRESARIALES Y AL DESARROLLO DE LAS CORPORACIONES A NIVEL MUNDIAL.

Las características oligopólicas del mercado mundial para una serie de productos serían correspondientes a una etapa precedente, en la concentración de capital, a la que estamos postulando. No es que estemos planteando la desaparición de las mercancías, simplemente, estas se expresarán en toda su plenitud en la última etapa de su circuito. En lenguaje

4/ Como veremos más adelante, el cambio en las relaciones económicas internacionales, implicará que el equilibrio en la Balanza Comercial pasa a segundo lugar, y es el equilibrio en la de Pagos que adquiere más y más importancia. Unos países se caracterizarían por tener siempre déficit comercial y superavit de servicios, y otros, a la inversa.

5/ Son particularmente importantes: HABERLER, G., en, por ejemplo, "Los términos de intercambio y el desarrollo económico" en ELLIS, H.S., El desarrollo económico y América Latina. México, 1963. También, KINDLEBERGER, Ch. en International Economics, Irwin. Aún cuando el marco conceptual en los distintos artículos de Prebisch es desigual y poco refinado, consideramos correctas sus intuiciones básicas.

de Marx, que luego desarrollaremos, diríamos que de lo que se trata es de la "manufacturización" de la producción mundial y como consecuencia de ello, las transacciones que antes se hacían a través del mercado ahora devienen en movimiento de productos dentro de la órbita del capital productivo, o sea, antes de ser mercancías^{6/}.

Para terminar, quisiéramos insistir en la correspondencia entre los dos rasgos planteados. Por el primero, postulamos el paso de una división basada en productos, esto es, en el mercado, a otra equivalente a la de las relaciones sociales de producción; en el segundo concretamos uno de los aspectos de esa nueva forma de relacionarse: la "manufacturización".

I. LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO

En esta parte vamos a resumir los hechos y puntos de vista que apoyan la primera tendencia postulada, esto es, el "descenso en cascada" de las instalaciones productivas.

1.- Lo que consideramos como una nueva época en el desarrollo del capitalismo tiene su nacimiento después de la segunda guerra mundial. En el período anterior, o sea, desde mediados del siglo pasado, el capitalismo norteamericano ocupó su territorio nacional^{7/}, desarrolló sus exporta

6/ Ver anexo 1

7/ En esa ocupación tienen particular importancia los ferrocarriles, que completó su conexión de costa a costa a principios de la década de la mitad del siglo pasado. La industria ferrocarrilera fué la más importante. Baran, P. y Sweezy, P. MONOPOLY CAPITAL, N.Y., 1968, pp. 226-7. También creó nuevas formas de organización empresarial que serían la base para los futuros desarrollos de las corporaciones. Chandler, A. STRATEGY AND STRUCTURE, N.Y. 1966, pp. 22, 24-27.

ciones^{8/}, se concentró y centralizó^{9/} y mas tarde logró domesticar a los sectores mas organizados de la fuerza laboral^{10/}.

8/ A comienzos de este siglo se genera un movimiento de búsqueda de nuevos mercados, el cual adquiere institucionalidad con el envío por parte del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de gran cantidad de "Agentes Especiales" a todos los rincones del globo con la finalidad de estudiar los mercados y analizar el peso que en ellos tenían las mercancías provenientes de los países europeos. Ver: Department of Commerce, Special Agents Series, Un estudio ya clásico sobre esta época es el de Nearing, S. y Freeman, J., DOLLAR DIPLOMACY, 1925, R. Press, 1969; sobre este tema en particular, ver pp. 8-10 y 16-17. Testimonios de esta urgencia por exportar los encontramos en: Williams, W.A. "The Large Corporation and The American Foreign Policy" editado en Horowitz, D. THE CORPORATIONS AN THE COLD WAR. M.R. Press, 1969 pp. 78-79, 74.

9/ Para informarnos sobre esto no hay mejor literatura que la producida por el Congreso de los Estados Unidos a través de sus comisiones defensoras de la competencia. Traducido a libros de texto encontramos descripciones en los libros de Bain, J. BARRIERS TO NEW COMPETITION, Harvard, 1956 y INDUSTRIAL ORGANISATION, Wiley, 1968. Las formas organizativas, y, de poder que esta concentración toma serán decisivas para entender la facilidad con la que las corporaciones de origen norteamericano se expandieron internacionalmente. La centralización del capital adquiere, en lo administrativo, la forma de "descentralización". Para estudiar esto ver Chandler, A., op.cit. y para un resumen: Hymer, S. EMPRESAS MULTINACIONALES; LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL. Peñafiel, 1972. Una investigación interesante sobre el conglomerado es la de Gort M. DIVERSIFICATION AND INTEGRATION IN AMERICAN INDUSTRY, NBER, 1962.

10/ Por domesticación queremos indicar, la eliminación de los aspectos anticapitalistas de la lucha sindical. Las razones de ello y las consecuencias para las organizaciones de izquierda estan siendo estudiadas. Los estudios a nuestro alcance son los de jóvenes intelectuales reunidos en torno a URPE. El crecimiento económico de post-guerra, la segmentación de fuerza laboral y el sistema educativo son pistas que están siendo investigadas.

Queremos, en este punto mencionar a uno de los pocos líderes que sobrevivió a la generación de los años treinta, aun cuando sus puntos de vista sean discutibles.

Refiriéndose a la nueva generación de izquierdistas norteamericanos SAUL ALINSKY anota: "Ellos son ahora la vanguardia y tuvieron que empezar casi desde la ruina (scrtach). Pocos de los de nuestra generación sobrevivieron el holocausto de Joe McCarthy a comienzos de los años cincuenta y de ellos había aún menos cuya comprensión y penetración se hubiera desarrollado mas allá del materialismo histórico del marxismo ortodoxo. Mis compañeros izquierdistas, los cuales supuestamente debían pasar la antorcha de la experiencia y profundidad a una

(continúa)

2) El carácter que toma esta nueva época podríamos calificarlo como de Interpenetración con predominio del capital originariamente asentado en los Estados Unidos. Este predominio es una conclusión de la parte del trabajo relacionada con las características asimétricas de la competencia entre los capitales norteamericanos y europeo-japoneses^{11/}.

3) Algunas de las características más importantes de la competencia entre los capitales norteamericanos y europeo-japoneses son las siguientes:

a) El capital norteamericano que cruza el Atlántico lo hace en base a la Inversión Directa Extranjera, las respuestas de Europa (MCE) y

(continuación)

nueva generación, simplemente, no estaban ahí. "Traducción del autor, de RULES FOR RADICALS, Vintage 1971, pp. xiii-xiv. En una reflexión sobre ese mismo pasado anota lo siguiente: "Con la experiencia, uno aprende a ver a la gente, no como vendidos y traidores a principios morales, sino como el resultado de un proceso en marcha. En el pasado atacué a los líderes laborales que comenzaron flacos, hambrientos e idealistas y que conforme triunfaban devinieron barrigones (fat-bellied), (fat-headed) y cínicos. Hoy los ven como habiendo pasado de los que NO TIENEN (Have-Not s) a los que TIENEN y que la moralidad es mayormente una racionalización de la situación que uno ocupa en la estructura de poder en un determinado momento. Si uno es un Have-Not sale a conseguir (you are out TO GET) y la moralidad es un llamado a leyes más allá de aquellas hechas por los hombres-los más nobles ideales de justicia y de igualdad. Cuando uno deviene Have uno sale a mantener (to keep) y la moralidad consiste en la ley, el orden, y los derechos de propiedad aspiración como otros". Traducción del autor tomada de REVEILLE FOR RADICALS, 1946, Vintage, 1969, p.x.

11/ Esta asimetría incluye aspectos económicos, políticos y militares. Uno de los aspectos más interesantes es el cambio en la fuente de poder que esta supremacía norteamericana supone, y que tocamos al sugerir algunas de las implicancias de la nueva división internacional del trabajo. Por supuesto que el mantenimiento de dicha supremacía por el capital transnacional de origen norteamericano tendrá que transitar por vías altamente riesgosas para el sistema, debido a las contradicciones que el proceso expansivo del capital a nivel mundial genera.

del Japón se dan por medio de las exportaciones.^{12/}

b) Un segundo momento en esa competencia es el intento, por parte de los capitalistas europeos y japoneses, pero sobre todo de los primeros, de implementar una ofensiva basada en la Inversión Directa^{13/}. Esta fase empieza con retraso respecto de la norteamericana, ya que se da a mediados de la década del sesenta. Gran Bretaña podría ser considerada una excepción. La dimensión de ésta respuesta es mínima comparada con el dinamismo ya adquirido por las empresas de origen norteamericano en Europa. El crecimiento económico en relación a las economías en las que se instalan, la importancia cuantitativa y aún cualitativa de las inversiones que se realizan, el tamaño de las empresas norteamericanas en relación a las europeas y japonesas, la distinta capacidad innovadora, y también de influir en la demanda; en fin, los aspectos relacionados con la administración, capacidad financiera, etc. colocan a los capitales de origen norteamericano en un buen pié en relación a los países en los que se anidan y a las empresas de esos países^{14/}.

c) Un aspecto de suma importancia en nuestro argumento y esperamos que también en la realidad, es el comportamiento de las empresas en relación a las exportaciones. En los lugares donde hay mas inversión directa de las empresas norteamericanas, el objetivo que las cifras indican

12/ Una muestra sintética de este proceso la encontramos en Hymer, S. y Rowthorn, R., *Multinational Corporations and the International Oligopoly: The Non-American Challenge*, en Kindleberger, Ch. *THE INTERNATIONAL CORPORATION*, MIT, 1970. También en el excelente trabajo de Fanjzylber, F. *ESTRATEGIA INDUSTRIAL Y EMPRESAS INTERNACIONALES*, ONU, CEPAL, Río, 1970 que luego apareció sintetizado como "The Expansion of International Enterprises and their Influence on Development in Latin America" en UN, *ECONOMIC SURVEY OF LATIN AMERICA*, 1970, N.Y., 1972. De todos estos trabajos hay versión en Castellano que en este momento no tenemos a nuestro alcance.

13/ Hymer, S. y Rowthorn, R. op.cit., traducción editada por Periferia pp. 74-80. Hymer, S., "United States Investment Abroad" en Drysdale, P., *DIRECT FOREIGN INVESTMENT IN ASIA AND THE PACIFIC*, Australia National University Press, 1972, pp. 32-33.

14/ FANJZYLBER, F., op. cit., Hymer, S. y Rowthorn, R., op.cit.

es el abastecimiento del mercado interno, luego la exportación. Sin embargo, la capacidad exportadora de esos países ha estado creciendo rápidamente mientras que las exportaciones norteamericanas decrecen dentro de las exportaciones mundiales, sus importaciones, por otro lado, están creciendo relativamente a las importaciones mundiales. Al mismo tiempo se observa, que, a partir de la segunda mitad de la década pasada, se acelera un movimiento de los capitales asentados en Europa, EE.UU. y Japón hacia países no industrializados como Hong Kong, Taiwan, México, España, Corea del Sur, etc. desde donde se empieza a abastecer los mercados de aquellos países.^{15/}

d) Una subdivisión que está tomando cuerpo entre los países subdesarrollados coloca en primeros lugares como recipientes de Inversión Directa a Brasil, México, Argentina, India y con posterioridad, parte del Sudeste Asiático. Finalmente, al parece, el Medio Oriente.^{16/} Los demás ameritan participar en el rubro "otros".

e) Un rasgo que no debe pasar por alto es la menor participación del "Tercer Mundo" en el comercio internacional.^{17/}

^{15/} Ver, en el orden correspondiente a como han sido señalados los puntos: UN, op.cit. 296-297; ONU, ONUDI, ESTUDIO DEL DESARROLLO INDUSTRIAL N.Y. 1974, p. 35-93; Helleiner, G.K. "Manufactured Exports from Less Development Countries and Multinational Firms". E.J. March 1973. NU, THE ECONOMIC SURVEY...pp.301. Que en el primer caso, las empresas se preocupan en primer lugar del mercado interno, no quiere decir que no exporten, al contrario: las empresas norteamericanas en Bélgica, Holanda y Luxemburgo exportaban hace 10 años el 35% de su producción. Para Alemania Occidental el porcentaje es del 27% y para el Reino Unido, 25%. Por otro lado las empresas norteamericanas en el Reino Unido exportaban el año 1965 el 17% del total de las exportaciones manufactureras del país. Además, estos datos no son lo suficientemente cercanos como para capturar el mayor impulso exportador de las subsidiarias en Europa que debería resultar de la competencia creciente en el interior mismo de los Estados Unidos.

^{16/} Vernon, R. SOBERANIA EN PELIGRO? FCE, 1973, p. 24 ONUDI, op.cit., Helleiner, op.cit. ONU, ECONOMIC SURVEY, op.cit.

^{17/} Pinto, A. y

Estos rasgos podrían ser resumidos en la siguiente forma: EXISTEN DOS TIPOS DE FLUJO. POR UN LADO LA INVERSION DIRECTA SE MUEVE DE "ARRIBA" HACIA "ABAJO"; POR EL OTRO LAS MERCANCIAS TIENDEN A REALIZAR EL MOVIMIENTO INVERSO.^{18/} Ver el gráfico en pág. 3a. El descenso no necesariamente es geográfico, ya que parte importante de la Inversión Directa es reinversión de utilidades.

El "descenso" se refiere a los distintos grados de desarrollo del capitalismo, de su monopolización, de su concentración y centralización. Ese movimiento del capital D-M (ver nota 18) de su forma dinero a su forma de insumos para la producción no se realizaría lineal e ininterrumpidamente. Su desarrollo dependerá de la resistencia de los países recipientes, de que los lugares a los que se ha invadido estén ya "ocupados"^{19/} como para salir a aventurarse en otros territorios, y en general de las contradicciones y movimientos cíclicos del capital.

El movimiento mas fuerte en la época actual es del estrato primero al segundo, o sea, de Estados Unidos a Europa y en forma de mercancía del Japón y Europa hacia los Estados Unidos. La competencia de ambos debería obligar a los capitalistas norteamericanos a buscar más rápidamente que nunca su salida a otros centros de producción, como parece que estaría sucediendo.

Un segundo flujo es observable entre el primer y segundo estrato y el tercero. En algunos países, como los de América Latina la experien-

^{18/} Un marco adecuado para pensar estos movimientos es el esquema D-M..P.. M'-D', que se encuentra en el vol. II de El Capital de K. Marx. Dentro de este marco, la tendencia señalada sería planteada como un "descenso" del momento P. El movimiento de la Inversión Directa sería el D-M. Mientras que las exportaciones el M'-D'.

^{19/} Por "ocupación" entendemos la oligopolización de los mercados resultado de la concentración y centralización del capital, y la consiguiente menor tasa de ganancia. También, la organización de los trabajadores allá donde se instala el capital monopolístico. Así, la sanguijuela genera las condiciones para el agotamiento de su alimento y se muda a otros lugares.

cia es inmediatamente posterior a la guerra pero las tendencias se aceleran en la década de los sesenta^{20/}. En estos países, el mercado interno es importante. Un tipo particular de países recipientes es el de los asiáticos. En varios de ellos el mercado interno es también grande aunque menor que en el caso de los grandes de América Latina.^{21/}

Entre el tercer y cuarto estrato, los flujos de capital son más ténues aún, pero visibles. Países como Brasil, México, España comienzan a establecer relaciones económicas de mayor intensidad con las áreas en donde es más fácil entrar en este caso, América Latina.

Por supuesto que la direccionalidad postulada se da también entre los países del primer estrato y cualquiera de los demás, así como del segundo al resto. Lo que acá intentamos señalar son los flujos importantes cuantitativa y cualitativamente hablando.

^{20/} Fanjzylber, F. ESTRATEGIA... p. 137. Vernon, R. op.cit. p. 24.

^{21/} Una amplia bibliografía sobre este punto se encuentra en Helleiner, op. cit. pp. 26-29. nota 3. Puntos de vista al respecto los veremos poco más adelante.

Un planteamiento mas profundo de este fenómeno implica responder a los "porqué" de esta tendencia. Ello es, sin embargo, parte posterior del trabajo. En esta parte hemos querido presentar al nivel mas superficial lo que la observación mostraba a primera vista.

Lo que sigue a continuación, son apreciaciones provenientes de diferentes campos, relacionadas con la hipótesis de división internacional del trabajo que acabamos de presentar a discusión. Habría que anotar que las siguientes citas son escogidas sin haber hecho una revisión exhaustiva de literatura. El encontrarlas en la periferia del sistema impide ciertas sofisticaciones a la vez que da una perspectiva particular.

En relación al tema que estamos trabajando, encontramos, por ejemplo, la opinión de R. Vernon, que, en un artículo sobre los problemas de la Balanza de Pagos norteamericana señala lo siguiente:

"Midiendo objetivamente, quizá el dólar norteamericano no está mucho mas débil de lo que estaba hace cinco ó diez años. Pero la fuente de su fuerza puede haber cambiado; y el cambio puede tener implicancias desconcertantes. En vez de apoyarse sobre su fortaleza como proveedor internacional de bienes y servicios que incorporan trabajo, quizá los Estados Unidos ahora está apoyándose sobre su fortaleza como capitalistas y rentista."^{21/}

Este punto de vista nos parece que recoge dos aspectos interesantes; por un lado tenemos el cambio en la fuente de la fuerza de los Estados Unidos y, por el otro, la caracterización como "capitalista y rentista", esto es, como vividor del trabajo ajeno, o sea, de los miembros "inferiores" en la división internacional del trabajo. El segundo aspecto va directamente con la argumentación de esta parte del artículo.

El camino hacia esa situación de "capitalistas" parecería pasar por una época en la que los Estados Unidos se reservaría la producción de

^{21/} Vernon, R., New Division of Labor and a Skeptic Looks at the Balance of Payments, Foreign Policy, Winter 71-72, pp. 61-62.

algunos productos básicos y muy especiales. Sobre todo, los productos "jóvenes".

"Los Estados Unidos han estado fuertes en la exportación de nuevos y avanzados productos químicos pero débil en la exportación de productos químicos 'maduros' ya bien establecidos: fuerte en la exportación de aleaciones metálicas complejas, pero débil en la exportación de productos de acero comunes, y así sucesivamente".^{22/}

Esto ha sido señalado, también, con gran claridad por Fernando Fanjzylber quien indica que el valor de las computadoras y de las máquinas calculadoras exportadas por los Estados Unidos equivale en valor al 40% de las importaciones de textiles; y la exportación de aeroplanos es equivalente a la importación de acero.^{23/}

El editor económico de DOW Jones plantea las cosas en esta forma:

"Hay buenas posibilidades de que las importaciones norteamericanas excedan las exportaciones por muchos años en el futuro. Una razón importante será que las compañías norteamericanas en el extranjero ganarán tanto que los otros países tendrán que exportar más de lo que ellos importan de nosotros para así conseguir dólares para pagar nuestros dividendos".^{24/}

De este texto nos interesa su correspondencia con los autores y con nuestra hipótesis y al mismo tiempo un elemento nuevo. Lógicamente la continuación de la expansión de la inversión directa norteamericana en el mundo trae como consecuencia la necesidad de enviar grandes y cre-

^{22/} Vernon, R., op.cit., p. 60. Encontramos también lo siguiente "En los años recientes, las importaciones norteamericanas de estos productos (de alta tecnología) han estado creciendo 2 1/2 veces más rápido que las exportaciones. Y, es en su comercio de productos de alta tecnología con el Japón, que los Estados Unidos han estado teniendo un déficit desde 1965 y que ahora alcanza el nivel del 1000 millones de dólares. "Business Week tomado de Tyler, en Current p. 60.

^{23/} Fanjzylber, F., ESTRATEGIA.... op.cit., p.

^{24/} Tomado de Tyler, op.cit.

cientes cantidades de dinero bajo el rubro de renta de inversiones, etc.^{25/}
Ello supondrá un saldo positivo en la balanza comercial.

El economista de Brookings, Lawrence B. Krause plantea lo mismo en la revista Foreign Policy:

"Mayores Superavits en la balanza comercial serán necesarios para que sean posibles sus (de los países distintos de los Estados Unidos) pagos a las empresas multinacionales norteamericanas.

Según este economista el problema comercial es irrelevante para los Estados Unidos ya que el país podría vivir de las utilidades generadas por las multinacionales. En 1970 por ejemplo la inversión extranjera, señala el autor, produjo un ingreso neto de 6.000 millones de dólares.

El mismo Krause plantea que en "1980 los Estados Unidos tendrá lo que podría llamarse una sociedad post-industrial o simplemente una economía de servicios". Independientemente de lo prematuro de dicha proyección recogemos lo que es otra forma de plantear la problemática que nos ocupa.^{26/}

En los Hearings del Congreso norteamericano también encontramos esta problemática y en este caso es planteada tanto desde el lado de las empresas internacionales como desde aquel del sindicalismo. Con el riesgo de ser reiterativo pero con la voluntad de utilizar toda la información

^{25/} Acá estamos suponiendo que la Balanza de Pagos será el dispositivo que "medirá" el equilibrio en la relación entre países. El equilibrio comercial será un mal, ya que no permitiría pagar la renta de inversiones.

^{26/} Krause, L. "Why Exports are Irrelevant" en Foreign Policy, tomado de Tyler, pp.cit. p. 62. Acá se abre otro tema apasionante: la estructura social a nivel mundial. Es interesante contrastar los estudios sobre la dimensión del sector "terciario" como los de Reich, M. "The Evolution of the US Labor Force. en Edwards, R. Reich, M., Weisskoff, T., THE CAPITALIST SYSTEM, P-H 1972; Eisler, p. "The Tertiary Sphere and Economic Growth of USA. . En Eastern European Economics Spring 1972; con la afirmación de Marx, K.

en THEORIES OF SURPLUS VALUE, Part I, p. 398. London.

"All these manifestations of capitalist production in this sphere (the field of non-material production) are so insignificant compared with the totality of production, that they can be left entirely out of account"

en este momento a nuestro alcance utilizaremos exhaustivamente los valiosos informes presentados por las "autoridades" mundiales en la materia, empresarios y trabajadores al Congreso norteamericano.

El financista Y-A de Khun-Loeb & Co. señala algo más para situar el futuro de los países no-industrializados.

"Es probable que el mundo industrializado en su conjunto tendrá que tener un déficit en la Balanza Comercial muy grande para proveer a los países menos desarrollados con los medios financieros de modo que puedan pagar los servicios del capital, porque la alternativa es mayores y más exitosos movimientos de capital hacia los países menos desarrollados de lo que es actualmente proyectado o la incapacidad por parte de los países menos desarrollados de servir sus deudas y la inversión directa extranjera que han recibido"^{27/}.

A la información ya anotada en las partes anteriores del artículo quisiéramos añadir el testimonio de un líder sindical norteamericano Paul Jennings, ante el Congreso de ese país. Aún cuando la cita ocupará varias páginas, la riqueza de detalle que de ellas se obtiene justifica su transcripción. Pedimos disculpas por las impresiones en la traducción.

"Parece existir cierta aceleración por parte de las firmas multinacionales, para transferir plantas, producción, productos y tecnología y -puestos de trabajo- fuera de las fronteras de los Estados Unidos. Industrias enteras y de crecimiento, fuertemente necesitadas acá, y mucho miles de puestos de trabajo urgentemente necesitados están siendo exportados. Para muchos de nosotros en el movimiento obrero esto presagia un éxodo masivo"^{28/}.

Esta apreciación va al grano de lo que postulamos, y de hecho es una de las evidencias que más nos impresionó y llevó a recoger diversas anotaciones en torno a este problema realizadas con mayor o menor seriedad por varios autores.

^{27/} US Joint Economic Committee, subcommittee on Foreign Investment Policy, Hearings, Part 4, The Multinational Corporation and International Investment (Washington, 1970) Pág. 865-866.

^{28/} Hearings, Pág. 814.

"Porque, a pesar de la reticencia de las firmas para mostrar los hechos la tendencia es marcada y está acelerando. Fortune en su número de Abril de 1970 informa que las compañías norteamericanas de procesamiento de alimentos que se han trasladado a Méjico están exportando 80 millones de libras de fresas congeladas a los Estados Unidos por un valor de 15 millones de dólares en 1969.

"Temerosas de los sentimientos proteccionistas en los Estados Unidos, las compañías no "admiten congelar una sola fresa al sur de la frontera". Una mayor razón para sus reticencias es que "las importaciones de fresas congeladas desde Méjico han deprimido seriamente la industria de fresas de Louisiana, y "cerca de la mitad de la superficie cultivada de fresas ha tenido que ser destinada a otros usos".

En mi propia industria, y en industrias estrechamente relacionadas, hemos visto cerrarse planta tras planta, su producción discontinuada, productos, tecnología y puestos de trabajo exportados fuera del territorio hacia sucursales manufactureras dentro de la misma empresa multinacional.

Por ejemplo, el año pasado, Zenith, Admiral, Ford, Philco, RCA y otras han cambiado recientemente la producción de TV monocromos y de color a Taiwan. La Westinghouse cerró su planta de TV Edison, N.J. y transfirió producción a una de sus sucursales en Canadá así como hacia firmas japonesas. Importa ahora aparatos para distribuirlos bajo su propia marca.

La Emerson Radio and Phono División de la National Union Electric también discontinuó producción de aparatos de TV, cerrando su planta en la ciudad de Jersey, y transfirió producción a Admiral, la que a su vez transfirió producción a su principal línea de productos de TV hacia Taiwan. La Warwick Electronics transfirió producción a sus plantas de Arkansas e Illinois hacia su sucursal de México. La precipitación por reubicarse fuera de los Estados Unidos está en marcha. En este momento, prácticamente son producidos fuera y antes de la primavera lo mismo puede ser cierto para los aparatos de TV en color y blanco y negro. Recientemente, cerca de la mitad de los aparatos en blanco y negro y cerca de 20-25 por ciento de los aparatos de color vendidos aquí son producidos afuera. Algunos productos en rápido crecimiento, como grabadoras audiovisuales para el hogar, no serán siquiera producidos dentro del país porque la patente en poder de la AMPEX Corp. ha sido traspasada a empresas japonesas.

Hace aproximadamente un año, la General Instrument Corp. transfirió la producción de selectores de TV y otros componentes a sus plantas de Taiwan y Portugal, cerrando dos plantas en New England y la mayor parte de una tercera. Entre 1,000 y 4,000 trabajadores han sido desempleados permanentemente. La General Instrument ha incrementado su personal empleado en Taiwan desde

7,200 a más de 12,000; es la empresa más grande de la nación en lo que a empleo se refiere, con más trabajadores empleados allí que en todas sus operaciones en Estados Unidos.

Hace unos meses, la Motorola cerró su planta de pantallas, vendiendo su maquinaria y equipo a una subsidiaria de la General Telephone and Electronics en Hong Kong. Una segunda empresa de pantallas empezó operaciones en México, tomando venta del ítem 807 de la Escala de Tarifas. Friden, una división de la Singer Corp., y Burrough, discontinuaron producción de calculadoras electrónicas de escritorio. Sus calculadoras de escritorio son ahora hechas en Japón por Hitachi y otras firmas japonesas. Las calculadoras actualmente son vendidas en los Estados Unidos por sus anteriores fabricantes con la etiqueta de sus nuevos productos. Así, aquí tenemos otra industria creciente que las firmas norteamericanas, con base multinacional han abandonado como productores -convirtiéndose en importadores de los productos que alguna vez hicieron.

La máquina de coser casera es uno de los artículos en el creciente repertorio de baja de productos, sin embargo como baja, probablemente sólo puede reclamarse veteranía sobre el resto. De cada tres máquinas vendidas en los Estados Unidos bajo la etiqueta de Singer, dos son hechas en sus plantas extranjeras.

Otro producto que hay que añadir a la lista de bajas es el de máquinas de escribir, portátiles y modelos más grandes. Hace una década Sperry Rand cerró la producción de máquinas de escribir en su planta de Illinois, N.Y., cambiando su producción a plantas europeas. Actualmente, las máquinas de escribir de la compañía Remington son hechas en Japón, bajo la etiqueta Remington por la firma Brother. Recientemente, Litton Industries cerraron las plantas Royal de máquinas de escribir transfiriendo producción a firmas japonesas. Después de adquirir Royal McBee, la Litton adquirió Imperial Type Writers. LTD., en Gran Bretaña y más tarde Triumph y Adlerwerk en Alemania, adquisiciones que el Departamento de Justicia Antitrust sintió merecían su atención.

Estos ejemplos están proliferando y nombres desapercibidos que tienen significado fijos entre los economistas y entre la prensa pública también -Sears Roebuck, Union Carbide, por ejemplo- deberán tener nuevo significado, conforme las multinacionales son mejor entendidas. La firma Sears Roebuck manufactura zapatos en España, y la Unión Carbide procesa ca marones en la India- para vender en el mercado Norteamericano, recuerdo a un artículo reciente en la revista Fortune. Nombres de empresas vinculadas al procesamiento de alimentos como H.J. Heinz y General Foods están por todo el mundo. Genesco Interco, y otras industrias muy bien conocidas para la manufactura de calzado no sólo son multinacionales, sino conglomerados. Compañías manufactureras de vidrio como Libby-Owens-Ford, Owens Corning, Pitts-burgh Plate, por ejemplo, tienen filiales extran

teras. Y nombres bien conocidos en la industria del papel como Kimberly Clark, tienen unidades por todo el mundo.

Las firmas Du Pont y Monsanto-firmas químicas a los ojos del público- son productoras de fibras sintéticas, confecciones de lana y algodón, nylon y chemstrand (?). Nombres de maquinaria como Cutler-Hammer, nombres de juguetes americanos como Mattel, resultaron ser conglomerados multinacionales asimismo"^{29/}

A este tipo de argumentación, que continúa por varias páginas más, Kindleberger afirmaría que, desde que no hay un déficit crónico en la balanza comercial los argumentos del tipo planteado por Jennings no tiene sentido^{30/}. A lo cual Jennings respondería señalando que "la tasa de crecimiento de las importaciones norteamericanas ha sobrepasado el crecimiento de las exportaciones desde 1962 en una razón de aproximadamente 1 1/2 a 1"^{31/}. Según este planteamiento el déficit vendrá, y esto es lo que postulan quienes están preocupados por el servicio de la deuda externa y de la IDE por parte de los otros países.

Pasemos a mencionar tres autores de otra línea de pensamiento.

Dentro de un artículo rico por múltiples razones, Poulantzas señala lo siguiente:

"...una tesis... fuertemente extendida hoy... (es la que ve) a los Estados Unidos como el modelo o la imagen prefigurada hacia la que tiende Europa inevitablemente y de manera unívoca. Esta concepción tiene sólo un valor análogo, por descuidar las nuevas disociaciones de dependencia que se intercalan. Para no mencionar otros, nos limitaremos al famoso ejemplo de la 'inflación del terciario' en los EE.UU. que ha hecho correr tanta tinta, ejemplo en el que está claro que los ritmos y formas de este tipo de desarrollo, por completo diferentes a los de los Estados Unidos y de Europa, se deben al lugar que actualmente ostentan

^{29/} Hearings, p. 814s.

^{30/} Hearings, op.cit. p. 787

^{31/} Hearings, op.cit. p. 820

los Estados Unidos como centro administrativo mundial y no por un simple 'retardo' de Europa en el camino -americano- que alcanzará individualmente"^{32/}

Este texto nos señala una concepción de la estratificación de los roles a nivel mundial, y sus consecuencias sobre el futuro de, en este caso, Europa. Nos interesa relievlar la concordancia con otros puntos de vista en términos generales. Para unos se tiende a una sociedad "capitalista rentista", para otros a una sociedad de "servicios". Poulantzas caracteriza el rol norteamericano como administrativo de la acumulación mundial. Además, encontramos en la cita una caracterización de Europa según una estratificación no explicitada completamente pero que parece también coincidir con los planteamientos de este trabajo.

No podía faltar en nuestra reseña, el punto de vista que sobre este problema ha expresado Stephen Hymer. Su trabajo, traducido en parte al castellano, es fuente de novedosas y profundas sugerencias sobre las características que adquiere esta nueva forma en el desarrollo del capitalismo mundial.

Hymer postula un panorama realmente impresionante del futuro del capitalismo. Su enfoque abarca tanto el aspecto que tocamos en esta parte como el que trataremos en la siguiente, aunque insistamos explícitamente en rasgos distintos del mismo gran fenómeno.

El autor se inspira en el esquema elaborado por Chandler y Redlith para el estudio de la estructura de las grandes corporaciones, para estratificar y caracterizar lo que a su modo de ver constituye el desarrollo de igual. Habría, según el, un "principio de correspondencia" entre la centralización del control dentro de la corporación y la centralización del control dentro de la economía internacional.

^{32/} Puolantzas, N., La internacionalización de las relaciones capitalistas y el estado-nación. Investigación económica, n. 127, Méjico, p. 550-1.

Así pues, el mundo capitalista se dividiría en tres grandes estratos. En el tercero, "la corporación multinacional.. probablemente difundirá la producción por la superficie de la tierra mas parejamente que lo que ocurre hoy. Por lo tanto, al principio puede actuar como una fuerza para difundir la industrialización a los países menos desarrollados y crear nuevos centros de producción"^{33/}

Hay que anotar acá, que Hymer no tiene en mente el desalojo de la producción de los países actualmente industrializados. Del texto se extrae que lo que tiene en mente es un "emparejamiento" de la producción por el globo. Su visión la complementaremos más adelante; por ahora y para precisar nuestro propio punto de vista señalaremos que ese "emparejamiento" constituiría una fase y forma previa a la nueva división internacional de trabajo postulada en esta parte.

El segundo nivel ya corresponde con labores de control, información, etc. y se concentrará en las grandes ciudades. Los empleados formarán un grupo más importante ^{en} que el estrato anterior.

El tercer nivel corresponde a las oficinas centrales y se concentra en un pequeño número de ciudades: N.York, Londres, París, Bonn, Tokio.

"Si se aplica este esquema a la economía mundial, podría esperar se encontrar a las oficinas supremas de las corporaciones multinacionales concentradas en las principales ciudades del mundo -Nueva York, Londres, París, Bonn, Tokio. Estas serán, junto con Moscú y acaso Pekín, los centros principales de planeamiento estratégico de máximo nivel. Las ciudades de menor importancia de todo el mundo tratarán con los problemas cotidianos referentes a problemas locales específicos. Estas a su vez se organizarán de una manera jerárquica: en las más grandes e importantes se emplazarán los centros regionales de las corporaciones, mientras que las más pequeñas se limitarán a las actividades del nivel inferior. Dado que los negocios son usualmente el alma de la ciudad, la especialización geográfica vendrá a reflejar la

^{33/} Hymer, Stephen: Empresas multinacionales: la internacionalización del capital. Periferia 1972 p. 65.

jerarquía de la toma de decisiones de las corporaciones, y la distribución ocupacional de la mano de obra en una ciudad o región dependerá de la función que desempeñe en el sistema económico internacional. En los centros principales o sus proximidades tenderán a concentrarse los administradores, médicos, abogados, científicos, educadores, funcionarios públicos^{34/}, actores, sirvientes y peluqueros "mejores" y más pagados.—

La estructura del ingreso será paralela a la estructura del status y la autoridad, sigue Hymer, y los ciudadanos de las ciudades capitales serán los que experimenten los nuevos productos y los que impongan las pautas de consumo al resto. Un punto nos parece particularmente importante y es el relacionado con el rol de la tecnología. Hymer es certero al señalar que no es la tecnología la generadora de esta estratificación. De hecho, se comienza a investigar casos que como el del acero, muestran que no fue la tecnología la que llevó a la jerarquización del trabajo en la empresa, ya que ésta última se dió justo en momentos que los cambios tecnológicos hacían más factible que nunca la homogenización de las tareas productivas^{35/}

Hymer señala al respecto:

"Debe subrayarse que la relación de dependencia entre las ciudades principales y las menores no debe atribuirse a la tecnología. La nueva tecnología, debido a que incrementa la interacción, implica una mayor interdependencia; pero no necesariamente una estructura jerárquica. Los vínculos de comunicación pueden arreglarse en forma de una retícula, en la que cada punto esté directamente conectado con muchos otros puntos, permitiendo la comunicación horizontal así como la vertical. Este sistema sería polícentrico, por cuanto los mensajes de un punto a otro van directamente, en lugar de pasar por el centro; cada punto sería el centro de sí mismo; y la distinción entre centro y periferia desaparecería.

^{34/} Op.cit. p. 66. En Inglés el artículo se titula "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development".

^{35/} Marglin, Stephen, "What the Bosses Do?"; mimeo, Harvard. Stone, Katherine ha escrito un excelente trabajo sobre la industria del acero cuya versión definitiva todavía no tenemos.

Tal retícula es más factible en virtud de las revoluciones aeronáuticas y electrónicas, que reducen grandemente el costo de las comunicaciones. No es la tecnología la que crea la desigualdad; es más bien su organización la que impone una asimetría jurídica ritual y crea arbitrariamente posibilidades desiguales de iniciar y dar fin al intercambio, de acumular y obtener información, y de determinar la extensión del intercambio y los términos de la discusión. Igual que las potencias coloniales del pasado vinculaban cada punto del Hinterland con la metrópoli e impedían las comunicaciones laterales, impidiendo el crecimiento de centros independientes en la toma de decisiones y la creatividad, hoy las corporaciones multinacionales (respaldadas por los poderes del estado) centralizan el control imponiendo un sistema jerárquico³⁶

Muchos otros aspectos de esta jerarquización a nivel mundial son sugeridos por el autor, algunos nos servirán para señalar las implicancias de este trabajo. Del texto citado insistiremos en la mencionada dificultad de la comunicación lateral frente a la vertical. Su estructura es del tipo indicado en el gráfico.



El proceso hacia esta situación, en caso de llegarse a ella, sin embargo estará llena de contratiempos para el capital mundial. Para analizarlos necesitamos estudiar las contradicciones que genera dicho proceso. Por ahora transcribimos un punto más sobre el que sustituiremos un comentario por los subrayados del texto transcrito.

"La estratificación vertical de la corporación descansa en una división del trabajo mental y manual. Las funciones intelectuales del máximo nivel se concentran en la cima y desaparecen en la base. En el cuerpo natural la cabeza y las manos se sirven una a la otra. En la corporación se separan y se hacen enemigos a muerte. A pesar de que la corporación multinacional esparce la producción por todo el mundo, concentra la coordinación y el planeamiento en las ciudades claves, y preserva el poder y el ingreso para los privilegiados.

El poder de la base se ve así debilitado por la división espacial del trabajo. Cada fuerza de trabajo nacional o regional cumple una función especializada que tiene sólo sentido para el conjunto integrado, aunque no entienda al conjunto. Su integración con otros grupos no es una realización propia, sino un acto del capital (la cabeza) que las reúne; permanece como un grupo aislado, cuyas conexiones con otros grupos son asuntos exteriores y externos a ella. Aun sus conductores nacionales -sus funcionarios gubernamentales y ejecutivos de empresa locales- son sólo hombres intermedios de un sistema mundial, y ellos mismos carecen de la información necesaria para obtener un cuadro global. Las estructuras nacionales ocupan una posición ambivalente. Por una parte se encuentran en conflicto con la cima de la pirámide a causa de su deseo de mejores puestos, o de su identificación nacionalista con su país; por otra parte, se hallan en situación subordinada y dependiente a causa de carecer de los ingredientes claves del poder capitalista -la información y el dinero".^{37/}

Para terminar indicaremos que planteando hipótesis sobre un futuro del capitalismo, Samir Amin señala como más probable lo que él llama la alternativa 1984 A en ella, "los ciudadanos del centro se ocuparán en actividades parasitarias, que se desarrollarán en forma masiva".

"Las masas de la periferia, proletarizadas y explotadas por el capital del centro (gracias al control de la tecnología monopolizada por el centro), producirán el excedente consumido por las masas parasitarias del centro"^{38/}

La distinción trabajador-vividor del trabajo ajeno no podía ser planteada en forma más clara.

^{37/} op.cit. p.161-162.

^{38/} Amin, Samir ¿Hacia una nueva crisis estructural del sistema capitalista? mimeo. p. 12.

En síntesis con los datos globales sintetizados en a) con los puntos de vista reseñados después, llegamos a tener una figura mas o menos precisa de la hipótesis planteada y de los puntos de apoyo sobre los que descansa. De ser estos aceptados, aquella adquiere una importancia indudable como indicaremos al tratar de las implicancias que se derivan de dicha hipótesis. Previamente, es necesaria una incursión teórica para ver la profundidad e irreversibilidad de la tendencia señalada, así como de las condiciones bajo las cuales dicha tendencia puede operar.

II.- LA DESAPARICION DEL MERCADO INTERNACIONAL

En esta segunda parte del artículo repetiremos el esquema de la anterior. Primero, haremos una síntesis de algunos hechos relevantes cuyos detalles no explicitamos acá, que le dan el marco a las apreciaciones de diversos autores sobre el planteamiento que queremos poner en discusión. Recordemos que el aspecto fundamental a reseñar es la tendencia del mercado internacional a desaparecer debido al creciente peso que adquieren las transacciones internacionales, intraempresariales.

1.- Es imprescindible señalar, en primer lugar, la enorme importancia que adquieren las empresas multinacionales en los últimos veinte años. No sólo el tamaño de las mayores empresas es mayor que el de la mayoría de los países del mundo, sino que el número de ellas que copan una parte sustancial del mercado mundial es cada vez menor.^{39/}

^{39/} Existen múltiples referencias sobre el tamaño de las grandes empresas de hoy. También sobre el porcentaje de la producción mundial que las EMN elaborarán para distintas fechas. Por tenerlo a mano, citaremos a: Suárez, M. "Grandes Empresas y pequeñas naciones" en Investigación Económica, N°121, pp. 79-83. Sobre el tamaño que, en relación a la producción mundial, tendrán las empresas que nos ocupan, señala la proyección hecha por Gregory, G., en el artículo "Business 1985" de la revista Analyse et Prévisions, Paris, sept. 1969, según la cual en 1985 doscientas ó trescientas empresas producirán entre el 60 y el 70% de la producción industrial no-comunista. Lo mismo es señalado por Perlmutter, H. de la Warton School of Finance, según Tyler, G., op.cit.

2.- Un aspecto de gran interés para el tema que tratamos es el relacionado con la organización empresarial que implica la concentración y centralización del capital. Conforme se amplía el campo de acción se profundizan los lazos verticales al interior de la empresa. Estos lazos verticales, obviamente, cruzan países e involucran estados.^{40/}

3.- Un tercer aspecto que creemos necesario mencionar, es el enorme poder que las empresas tienen en relación con los estados. Obviamente, todo tratamiento del tema en términos de "quien es más fuerte" está fuera de lugar. Lo que queremos señalar acá, es la dimensión macroeconómica de la firma internacional y por lo tanto su inserción dentro de la vida nacional con ese status.^{41/}

4.- La lógica del capital lleva a las empresas a controlar la plusvalía recibida en el centro productivo. Por ello, las empresas multinacionales tienden a tener el control total de la fábrica. Los problemas de aceptar compañeros en la propiedad de la empresa se resumen en la distinta lógica de la empresa y de cualquier otra institución. De hecho, la participación de elementos ajenos a la empresa es mínima en las empresas norteamericanas.^{42/}

^{40/} La referencia clásica es Chandler, A.D., STRATEGY AND STRUCTURE ya mencionada antes. Mas nuevos son el estudio de Brooke, M.Z. y Remmers, H.L., THE STRATEGY OF MULTINATIONAL ENTERPRISE, American Elsevier, 1970 y los distintos artículos de Hymer, S. en las obras ya citadas.

^{41/} Seis semanas de huelga en la G.M. aumentaban el desempleo en los Estados Unidos de 5.1 a 5.4%; el déficit fiscal de 10.700 millones de dólares a 13.6; las ganancias de las corporaciones después de impuestos de 45.900 millones de dólares a 43.400. Time, sept. 28 1970, p.72. Los efectos sobre la política fiscal, monetaria, etc. son aumentados por la facilidad de transferir fondos y aún inmuebles.

^{42/} Brooke y Remmers, op.cit. p. 261. Sin embargo, está ampliamente demostrado que no es la propiedad de una parte de las acciones de una compañía lo que resulta fundamental para tener el control. La coparticipación en la propiedad puede tener dos orígenes: la necesidad de capital o la presión política. La primera corresponde a la lógica interna del capital y la difusión del accionariado no tiene nada que hacer con el control de la empresa. La segunda emerge de las contradicciones de

5.- La conversión de pequeñas y medianas empresas en suministradoras, subcontratistas, etc. aumenta los alcances de las empresas multinacionales. El caso de la industria automotriz ha sido ampliamente tratado.^{43/}

6.- Esta expansión se da en un contexto en el que las luchas del proletariado de los países industrializados tiene todavía un carácter nacional.^{44/} La expansión internacional por otro lado corresponde con la división de la fuerza laboral correspondiente a la empresa.

7.- Un hecho de decisiva importancia en nuestra argumentación es la "conglomeración" de las empresas internacionales. Por ello entendemos tanto la diversificación geográfica como en término de productos. A nivel internacional, la repartición por países puede corresponder con la diseminación en partes del proceso productivo de mercancía o con la duplicación de instalaciones en distintas partes del globo.^{45/}

8.- La constatación del carácter incipiente de la organización de los países subdesarrollados, y de la debilidad intrínseca de las reivindicaciones nacionales tercer-mundistas nos parece importante para sopesar

(continuación)

la expansión del capital a nivel inter-nacional y no es del agrado de las empresas; por que a veces implica participación en la gestión. La coparticipación relevante para el problema que estamos tratando será resultado de la debilidad competitiva de la empresa, de la presión política generalizada. Ver también Vernon, R., SOBERANIA... p. 146.

43/

44/ Poulantzas, N. op.cit. p. 546.

45/ Gort, M. Op.cit.

N. BER.

Vernon, R., SOBERANIA p. 130-135; 146

Helleiner, en el artículo ya citado, p. 31, señala que la integración vertical a nivel internacional tiene el mas brillante futuro.

Algunos ejemplos se encuentran en Tugendhat, Christopher, LAS EMPRESAS MULTINACIONALES, Alianza 1973, pp. 144-146

con realismo el rol de organizaciones como la "los 77" u otras por el estilo.^{46/}

Estos hechos, quizá de perogrullo, son los que dan marco y por lo tanto la debida importancia a las transacciones intraempresariales en el capitalismo moderno. La dimensión alcanzada por estos flujos es difícil de medir con precisión; sin embargo, algunos indicios son obtenibles.

La dimensión alcanzada por estos flujos es difícil de medir con precisión. Sin embargo algunos indicios son obtenibles.

Consideremos primero algunos datos relacionados con el "comercio" intraempresarial en las empresas con base en los países más industrializados. "El Ministerio de Comercio Británico encontró que el 22% del valor de las exportaciones británicas respondía a transacciones entre empresas relacionadas entre sí. Esto significa una venta realizada por una rama de una compañía internacional, ya sea de propiedad británica o extranjera, en Gran Bretaña a una filial en el extranjero"^{47/}. Sigamos citando la recopilación de datos que encontramos en: "Las empresas multinacionales", de Christopher Tugendhat de la que hemos tomado lo anterior.

"La investigación realizada por el Ministerio de Comercio británico mostró que una sorprendente característica de las actividades de las empresas en Gran Bretaña controladas por Estados Unidos es que sus principales socios comerciales en el extranjero

^{46/} Con esto queremos decir que los planteamientos hechos pretenden sobre todo cosas como "mejor trato", "mayor producción industrial", "mas altos niveles de vida", etc. Las reivindicaciones son, podríamos decir cuantitativas. El enfrentamiento radical con las empresas multinacionales no está ni en la conciencia, ni en la práctica de los países no-industrializados. De ahí el reclamo planteado por Raul Roa en la inauguración de la reunión de los no-alineados en Marzo de 1975 en La Habana; según el cual sin "una política interna coherente" destinada a abolir estructuras arcaicas "la marcha hacia el necesario nuevo orden internacional será retrasada" La Prensa, 18 de Marzo de 1975.

^{47/} Tugendhat, op.cit. p. 139.

son sus compañías hermanas. En 1966, el 56% de sus exportaciones totales iban dirigidas a sus filiales, mientras que otras empresas extranjeras, por su parte enviaban el 35% de sus exportaciones a sus afiliadas; y los grupos internacionales de propiedad inglesa enviaban el 27% de sus exportaciones a sus filiales en el extranjero.^{48/}

El dato para el caso de los Estados Unidos como señala el autor es algo anticuado pero igualmente útil para nuestros fines.

"El Departamento de Comercio ha calculado que las ventas realizadas en 1964 por las empresas internacionales con sede en los Estados Unidos a sus filiales en el extranjero suponían alrededor del 25% en todas las exportaciones norteamericanas.

En 1969 el Departamento publicó datos adicionales para 1965, que cubrían las actividades de 320 empresas cuyas exportaciones con juntas representaban un valor de 8,500 millones de dólares. Esto demostraba que las empresas canalizaban más de la mitad de sus ventas en el extranjero a través de sus filiales".^{49/}

Gyorgy Adam parece haber utilizado la misma fuente que el autor que acabamos de citar cuando señala:

"Alrededor de otro 25% corresponde a operaciones de otras corporaciones de empresas extranjeras que han establecido acuerdos con las norteamericanas... En consecuencia, mas o menos un cincuenta por ciento de lo que llamamos comercio exterior norteamericano lo realizan las corporaciones transnacionales en el extranjero, y en su propio beneficio".^{50/}

En el estudio de las NN.UU. se avanza un poco más, siempre en base a la misma información, que, dicho sea de paso parece ser la única para los Estados Unidos.

^{48/} Tugendhat, op.cit. p. 140

^{49/} ibid.

^{50/} Adam, Gyorgy, "Las corporaciones transnacionales en la década del setenta".
Varios, TEORIA Y PRACTICA DE LA EMPRESA MULTINACIONAL, Periferia 1974, p. 79.

"Puesto que la producción de las subsidiarias está expandiéndose mucho más rápido que las exportaciones industriales de los EE.UU., la proporción de las exportaciones totales realizadas a través de subsidiarias este tendiendo a crecer; asumiendo que las tendencias del pasado continúan, sería alrededor del 63% de las exportaciones totales de manufacturas de los Estados Unidos hacia el año 1980".^{51/}

Aún cuando las cifras son antiguas, para un fenómeno tan nuevo, son suficientes como para, sabiendo que corresponden justamente al período anterior a la máxima expansión de las filiales norteamericanas en el exterior, aceptar las proyecciones hechas en el estudio recientemente citado.

Además encontramos lo siguiente:

"El profesor Jack N. Behrman sugiere que, en el año, los intercambios en ambos sentidos entre las fábricas de Ford en Bélgica y Alemania constituían cerca de una sexta parte del total de las importaciones y exportaciones de Bélgica".^{52/}

En 1960, el presidente de una empresa farmacéutica norteamericana con subsidiarias en Gran Bretaña señaló que:

"... dos terceras partes de la industria farmacéutica británica estaba bajo control norteamericano y que a las empresas norteamericanas correspondían casi 50 millones de Libras en el saldo positivo de 77 millones que arrojaba la balanza comercial de esa industria".^{53/}

Obviamente todo esto corresponde con la división de la producción de un bien final en partes que a su vez se producen en distintos países. Según el mismo autor IBM "no construye ningún ordenador completa de la serie 360 en un solo país, con excepción de EE.UU.". Otros ejemplos son los

51/ UN, ECONOMIC SURVEY OF LATIN AMERICA 1970, N.Y. 1972, p. 283

52/ Tugendhat p. 141

53/ *ibid.*

tractores y los automóviles.

Otra posibilidad es construir todo un producto en dos países para evitar que una huelga en alguno de ellos corte el suministro de determinado producto.

Mientras que entre los países industrializados los flujos van en ambas direcciones, en los países

algunos industrializados, las transacciones intra-firma se dan con mayor fuerza en forma de ventas por parte de filiales en países industrializados, a las subsidiarias en aquellos. Esto corresponde con el desarrollo postulado para estos países dentro de la división internacional del trabajo para esta etapa.

En un estudio relacionado con la inversión directa extranjera en Australia encontramos lo siguiente:

"En Australia, el 91% de las importaciones de 76 empresas norteamericanas, que fueron investigadas en 1961-1962 vinieron desde ó a través de afiliadas en el extranjero.

... en Canadá en 1965, una muestra de 266 de las mayores empresas extranjeras reveló que alrededor del 70% de todas las importaciones fue hecha de otras afiliadas, mientras que alrededor del 50% de las ventas en el exterior fueron a dichas afiliadas".^{54/}

Para América Latina la información es buena para algunos sectores y países. Wionczek ha investigado el caso de México;^{55/} Y en general los estudios sobre la situación actual de la sustitución de importaciones muestran la importante dependencia de los insumos y bienes de capital importados. Los estudios normalmente están relacionados con la evasión de impuestos a través de sub y sobre-valoración de exportaciones e importaciones respectivamente.^{56/}

^{54/} Ibid.

^{55/} Wionczek, M. Foreign Investment in Developing Countries: Mexico, en Drysdale, Op.Cit.

^{56/} Fanizylber, F., ESTRATEGIA....II

Muller, R., Morgenstern, R.D. "Multinational Corporations and Balance of Payment Impact in UDC: an Econometric Analysis of Export Pricing Behavior". en Kyklos, 1974, Fasc. 2.

Si situamos esta información en un contexto de creciente concentración de capital a nivel mundial, del número relativamente escaso de empresas que dominan los "ex-mercados" mundiales, y de los otros aspectos señalados al comienzo de esta sección y si finalmente añadimos a ello todas las prácticas cartelistas en sus múltiples variedades, el procedimiento de las ventas atadas, la producción ligada a la defensa militar del sistema en su conjunto, etc. nos encontramos en un mundo en el que el mercado desaparece como elemento relacionador de los capitalistas de los distintos países.

El Director del Departamento de Investigaciones de la AFL-CIO, N. Goldfinger citado por Adam lo plantea con claridad "Esto no es comercio internacional, no es intercambio ni, desde luego, competencia.." 57/

Poulantzas, en el estudio citado señala lo siguiente:

"Lo que, en desquite caracteriza al proceso en la fase actual del imperialismo, es la constitución bajo propiedad económica única de efectivas y complejas UNIDADES DE PRODUCCION, EN PROCESO DE ESTRECHAMENTE ARTICULADAS E INTEGRADAS-PRODUCCION INTEGRADA-CUYOS DIVERSOS ESTABLECIMIENTOS SE REPARTEN EN VARIOS PAISES; producción integrada que no impide, sino que, por el contrario, impulsa a la diversificación de productos terminados sin limitarse a una sola rama. Los intercambios entre estos diversos establecimientos no funcionan sobre la base de los precios de mercado, puesto que constituyen intercambios "internos" (precios de transferencia) de esas unidades" (subrayado nuestro) 58/

De que esos precios son totalmente arbitrarios tenemos suficientes pruebas. En el estudio de Vaistos para el sector químico-farmacéutico 59/, y en el de 60/

57/ Adam, op.cit. p. 79

58/ Poulantzas, op.cit. p. 531

59/ Vaistos,

60/ Ver nota 56.

En relación al caracter intraempresarial de las relaciones económicas encontramos diversos puntos de vista.

Theotonio dos Santos en su artículo "Las contradicciones del capitalismo contemporáneo" señala que la diferencia entre las relaciones monopólicas en la época final del siglo XIX y en la actualidad son en primer lugar su dominancia dentro de los capitalismos nacionales y en segundo lugar:

"...esas relaciones monopólicas se reforzaron enormemente en el plano internacional entrelazando casi todos los países capitalistas en una enorme red financiera, comercial y administrativa. Más importante aún: una gran parte de esas relaciones pasaron a ser intraempresariales. Es decir, las corporaciones modernas se expandieron tan fuertemente en el mundo que se convirtieron en el marco dentro del cual se realizan gran parte de las relaciones económicas internacionales". (Subrayado nuestro).

La importancia dada a este nuevo aspecto del desarrollo del capital y de su marco institucional se anota a continuación.

"Estos cambios tienen un efecto cualitativo sobre el sistema. Ellos transforman el germen de una economía internacional monopólica en plena realización de esa economía transformando leyes anteriormente no-dominantes en dominantes. Este cambio exige una revisión analítica del carácter del imperialismo contemporáneo que permita establecer una nueva jerarquía de leyes y factores determinantes del funcionamiento del sistema capitalista mundial" 61/

Ciertamente este enfoque coloca en el centro del análisis a la empresa multinacional como institución que concentra en sí la explotación directa a nivel mundial. Theotonio exagera el rol de la empresa multinacional ahora, pero el acuerdo con lo que estamos sosteniendo en este artículo es total. Las implicancias de este nuevo rasgo del capitalismo mundial sin embargo están por investigarse.

61/ Dos Santos, Th. Las contradicciones del capitalismo contemporáneo, Sociedad y Desarrollo, enero-marzo 1972 p. 19.

En un artículo del Journal of Economic History titulado "Nomarket Trade" encontramos lo siguiente:

"Tengo en mente, antes que nada la moderna corporación multinacional con su comercio entre la central y las subsidiarias (y entre subsidiarias) en diferentes países. Los precios a los cuales bienes como son las partes, componentes y productos terminados cambian manos están gobernados mayormente por los impuestos y ventajas contables obtenibles en los varios países donde se encuentra la corporación. Los precios al ser establecidos en esa forma no guardan relación a los precios de mercado para esos bienes (si en realidad existe un precio de mercado)"^{62/}

Refiriéndose a las empresas cupríferas, Vernon, R. indicaba que

"en virtud de que las empresas cupríferas controlaban solamente una porción de la oferta mundial de mineral y de las instalaciones mundiales de fabricación, la manipulación de los precios de las transferencias significaba que no se podía impedir el desarrollo de un doble sistema de precios, uno mantenido por las empresas para sus transacciones con sus afiliadas y compradores favorecidos el otro para las transacciones "libres" ^{63/}

Vemos pues, de esta forma, el material que, apoya el segundo rasgo tendencial planteado en el trabajo.

En las dos partes que hemos desarrollado, nos parece que hay dos rasgos claves que aún sin haber sido elaborados acá constituyen nuestro propio punto de partida. El primero es la asimetría en la competencia entre los capitales a ambos lados del Atlántico y uno de sus incipientes resultados: la inversión en países no industrializados. Esa asimetría está presente cuando se comparan cuantitativamente a los contendientes, pero lo más importante para nuestra argumentación es la distinta forma que asumen y todavía siguen manteniendo las herramientas de los capitales con

^{62/} Citado en Hearings, p. 820.

^{63/} Vernon, R. SOBERANIA.... p. 46.

base originaria norteamericana y aquellos con base en el Mercado Común Europeo y el Japón. Mientras que estos últimos compiten en base a la expansión internacional de las instalaciones productivas, la respuesta básica de aquellos se dá todavía a partir de las instalaciones del propio país de origen. Consideramos sin todavía demostrarlo que la inversión directa es arma superior a las exportaciones y que el resultado del triunfo de los "inversionistas" es la subordinación directa de las exportaciones (e importaciones) a los movimientos de la inversión a nivel internacional.

El segundo rasgo decisivo es el rol de las empresas multinacionales o transnacionales en este proceso, siendo uno de sus aspectos fundamentales la diversificación geográfica y productiva como forma de competir a nivel global.

El privilegio dado a estos puntos de apoyo es discutible, implica un marco teórico subyacente mas o menos desarrollado y lleva por lo tanto a reconocer cierto emparentamiento con algunas de las teorías contemporáneas sobre el capitalismo mundial. Sin embargo, en este ensayo no pretendemos una constatación de posiciones, solamente se ha intentado ordenar ciertos materiales hacia la construcción de una posición, independientemente de lo similar u opuesta que sea a otras. En un futuro cercano esperamos explicitar los supuestos teóricos entre líneas.

En lo que sigue del presente ensayo haremos un rápido esbozo del significado que las tendencias tendrían indicadas para los países subde-

sarrollados y particularmente para América Latina.^{64/}

64/ Todo planteamiento de tendencias implica dos cosas: un alto nivel de generalidad y un trabajo teórico sofisticado. Sólo después de la elaboración teórica es que podemos reconocer los rasgos realmente esenciales al fenómeno que estamos viviendo, y que pretendemos sintetizar en el presente ensayo. Entonces, aspectos de la realidad poco visibles empírica o conceptualmente pueden salir al primer plano. Debido al alto nivel de generalidad hay aspectos que no estran en el escenario, la teoría debe mostrar que son secundarios. En vista de ello, no nos queda sino reiterar el carácter inicial (en el buen sentido de la palabra) y parcial del presente ensayo. La razón de su publicación es sobre todo motivar a colegas y alumnos hacia este tipo de temas y de esa manera buscar compañeros para llevar a cabo ese "viaje al mas acá" que constituye atravesar las apariencias. Un desarrollo teórico, aparte de no estar suficientemente elaborado, por su aridez hubiera sido menos útil.

ANEXO IDivisión del Trabajo en la Manufactura y en la Sociedad en Marx

En primer lugar indicaremos la interrelación existente, para Marx, entre la división del trabajo en la manufactura y la existente en la sociedad. Esta última es pre-requisito de aquella en la medida en que el trabajo libre y el comercio son condiciones de la contratación de la mano de obra y de la realización de la plusvalía.

"La división manufacturera del trabajo sólo se arraigó donde su división social ha llegado a cierto grado de evolución. A la inversa, la primera reacciona sobre la segunda, la desarrolla y multiplica. A medida que se diferencian los instrumentos de trabajo, su fabricación se divide en distintos oficios". (65)

Si bien pues, la división social es pre-requisito de la división manufacturera, esta última reacciona sobre aquella. Con características particulares, podríamos postular que lo observado en el mundo de hoy, aunque sólo como tendencia, corresponde con este tipo de reacción sólo que a nivel mundial. (66)

En la época manufacturera, el territorio se organiza en torno a especialidades que podríamos caracterizar como horizontales, en la medida en que cada zona se especializaba en partes del producto final, bajo un solo capitalista o bajo varios capitalistas. En la etapa actual, esta caracterización nos sugiere la exigencia, a nivel mundial, tanto de la "especialización horizontal" como de "una especialización vertical". La tendencia a la conversión del mundo en un conjunto productivo integrado conlleva

(65) Marx, K. El Capital I p. 347

(66) Nos damos perfecta cuenta del riesgo de sacar un tema de su contexto, y de el correspondiente a las citas que tomamos en el período de la "manufactura". Sin embargo caracterizar la etapa actual en relación a las dos divisiones mencionadas nos parece muy sugerente.

va la necesidad de convertir las relaciones internacionales en jerarquizadas; opuestas a la anarquía, favorable al despotismo. Veamos el significado de esto.

Si encontramos la caracterización que Marx hace de la época pre-capitalista en lo que a estas dos divisiones se refiere, con la época manufacturera y capitalista nos daremos cuenta del real significado histórico de los cambios postulados en la división internacional del trabajo.

Para el caso de las comunidades de la India señala:

"La ley que rige la división del trabajo de la comunidad actúa en este caso con la autoridad invariable de una ley física, en tanto que cada artesano ejecuta en su taller, según el modo tradicional, pero con independencia pero sin reconocer autoridad alguna, todas las operaciones de su oficio". (67)

En la manufactura otras son las condiciones:

"La división manufacturera del trabajo supone la autoridad absoluta del capitalista sobre hombres convertidos en simples miembros de un mecanismo que le pertenece. La división social del trabajo enfrenta entre sí a productores independientes, que en rigor no reconocen otra autoridad que la de la competencia, otra fuerza que la presión ejercida sobre ellos por sus intereses recíprocos, tal como en el reino animal la guerra de todos contra todos, bellum omnium contra omnes, mantiene en mayor o menor medida las condiciones de existencia de todas las especies". (68)

Con la organización a nivel mundial de la producción capitalista y con sus características de concentración, centralización, etc., nos encontramos con que la competencia entre los capitalistas cede en frecuencia de confrontaciones y la conciencia de clase de este grupo social lo lleva a organizarse en función de una más eficiente explotación, esta vez del proletariado mundial.

(67) Capital, Cartago, p. 351

(68) op.cit. p. 349-350

Las características de esta organización no pudieron ser avizoradas en aquel tiempo, sin embargo encontramos rasgos del período manufacturero que no fueron relevados y que a la luz de los hechos recientes adquieren valor de referencia.

"A pesar de las muchas analogías y relación es que existen entre la división del trabajo en la sociedad y la que existe en el taller, hay entre ellas una diferencia no de grado sino de esencia. No cabe duda que la analogía aparece de la manera más notable allí donde un vínculo íntimo entrelaza distintas ramas de la industria. El criador de ganado por ejemplo, produce pieles; el curtidor las convierte en cueros; el zapatero hace zapatos con éstos. Cada uno entrega aquí un producto graduado, y la forma última y definitiva es el producto colectivo de sus trabajos especiales". (69)

Después de indicar que A. Smith no distinguía diferencias objetivas entre la posible relación de estos productores en el mercado y aquella que existiría bajo el mando de un sólo capitalista, Marx continúa:

"¿Pero qué forma las relaciones entre los trabajadores independientes del criador de ganado, el curtidor y el zapatero? El hecho de que sus respectivos productos son mercancías. Y por el contrario, ¿qué caracteriza la división manufacturera del trabajo? El que los trabajadores parcelarios no producen mercancías ... La relación de conjunto de los trabajadores parciales de la manufactura tiene como condición la venta de distintas fuerzas al mismo capitalista, que las emplea como fuerza de trabajo colectivas. La división manufacturera del trabajo supone una concentración de medios de producción en manos de un capitalista. La división social del trabajo supone una diseminación entre la gran cantidad de productores independientes de mercancías". (70)

Lo que nosotros postulamos es, en la terminología indicada en estas citas, la tendencia al predominio de la "analogía" y la desaparición paulatina -y obviamente accidentada- de las "diferencias", esto es de la diseminación de productores independientes de mercancías. La concentración creciente de la producción mundial en manos de cada vez menos centros de

(69) Capital p. 348-349

(70) Ibid.

decisión nos lleva a pensar en ello. La creciente proporción del intercambio realizado al interior de las grandes empresas multinacionales nos lleva a plantear el comienzo de algo que trastocará el régimen de producción y que paulatina es la eliminación del mercado y su mantenimiento ficticio para canalizar la plusvalía allá donde sea más conveniente.

Las repercusiones sobre la organización política "democrático-representativa" sustento de esa división social de productores independientes serán grandes. No siendo este nuestro tema nos permitimos transcribir una estimulante cita de Marx en este respecto.

"¡Y esa conciencia burguesa que exalta la división manufacturera del trabajo, la condena a perpetuidad del trabajador a una operación de detalle y su subordinación pasiva al capitalista, grita a voz en cuello y se asombra cuando se habla de control, de reglamentación social del proceso de producción. Denuncia todos los intentos de este tipo como un ataque contra los derechos de la Propiedad, de la Libertad, del Genio del capitalista. '¿Es que quieren toda la sociedad en una fábrica chillan entonces esos entusiastas apologistas del sistema de la fábrica. El régimen de las fábricas sólo es bueno para los proletarios!'" (71)

Con estas notas sobre el pensamiento de Marx esperamos haber dado una dimensión más precisa del problema que nos estamos planteando; por lo menos de nuestro enfoque.

(71) Capital p. 350

PUBLICACIONES "CISEPA"
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

Serie: Documentos de Trabajo

- Nº 1 RICHARD WEBB, "Informe sobre la Captación de Recursos Financieros Adicionales" por el B.V.P.
- Nº 2 ALFRED H. SAULNIERS, "Estimaciones de Activo Fijo e Inversiones: Sector Manufacturero". Setiembre, 1971.
- Nº 3 ALFRED H. SAULNIERS, "Valor Agregado e Inversión en el Sector Construcción". Setiembre, 1971.
- Nº 4 MAXIMO VEGA-CENTENO, "Mecanismos de Difusión del Conocimiento y Elección de Tecnología". Noviembre, 1971. Publicado en Comercio Exterior, México, Marzo 1972.
- Nº 5 ADOLFO FIGUEROA, "Asignación de Recursos, Empleo y Distribución de Ingreso en la Economía Peruana". Enero, 1972.
- Nº 6 CESAR PEÑARANDA, "La Protección Aduanera y el Crecimiento Económico". Setiembre, 1972.
- Nº 7 MICHAEL TWOMEY, "Ensayo sobre la Agricultura Peruana". Diciembre, 1972.
- Nº 8 ADOLFO FIGUEROA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú (1968-1972)". Julio, 1973. Publicado en A. Foxley (ed.) Distribución de Ingresos (México: Fondo de Cultura Económica, 1974) y en Apuntes (Lima) Nº 1, 1973.
- Nº 9 MAXIMO VEGA-CENTENO, "El Financiamiento de la Pequeña Industria". Mayo, 1973.
- Nº 10 CESAR PEÑARANDA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú: Aspectos Adicionales y Comentarios". Enero, 1974. Publicado en Revista Apuntes (Lima; Año 1, Nº 2, 1974).
- Nº 11 OSCAR MILLONES D., "La Oferta de los Productos Agrícolas Alimenticios a la Zona Urbana". Marzo, 1973.
- Nº 12 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "Propiedad Social: Algunas Consideraciones Económicas". Octubre, 1973. Publicado en Economic Analysis and Workers' Management (Belgrado), 1974.
- Nº 13 LUIS PASARA, "Propiedad Social: La Utopía y el Proyecto". Octubre, 1973.
- Nº 14 CESAR PEÑARANDA, "Anteproyecto de Decreto Ley de la Propiedad Social: Comentarios y Planteamientos Alternativos". Enero, 1971.

- Nº 15 ADOLFO FIGUEROA, "Visión de las Pirámides Sociales: Distribución - RICHARD WEISSKOFF del Ingreso en América Latina". Marzo, 1974. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro; Año 1, Nº 1, 1974).
- Nº 16 MAXIMO VEGA-CENTENO, "Tipo de Cambio, Paridades y Poder Adquisitivo en el Grupo Andino". Mayo, 1974. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro, Año 1, Nº 2, Julio 1975).
- Nº 17 JORGE TORRES Z., "Análisis de la Estructura Económica de la Economía Peruana". Mayo, 1974.
- Nº 18 RUFINO CEBRECOS "Sistemas Tributarios y Competencia Comercial: Es- ARMANDO ZOLEZZI tudio del Grupo Andino". Mayo, 1974.
- Nº 19 MICHEL CHOSSUDOVSKY, "Hacia el Nuevo Modelo Económico Chileno-Inflación y Redistribución del Ingreso (1973-1974)". Mayo, 1974.
- Nº 20 ARMANDO ZOLEZZI, "El Sistema Tributario Peruano". Mayo, 1974.
- Nº 21 PATRICIA WILSON, "Influencias Institucionales en el Desequilibrio Espacial del Perú: La Regionalización de las Inversiones Públicas". Julio, 1975.
- Nº 22 RUFINO CEBRECOS, "El Empleo y el Desempleo en el Perú". Julio, 1974.
- Nº 23 ROSEMARY THORP "Industrialización en una Economía Abierta: El ca GEOFF BERTRAM so del Perú en el Período 1890-1940". Diciembre, 1974.
- Nº 24 JAVIER IGUÍÑIZ, "Algunas Tendencias en la División Internacional - del Trabajo". Abril, 1975.
- Nº 25 JOSE M. CABALLERO, "Aspectos Financieros en las Reformas Agrarias: Elementos Teóricos y Experiencias Históricas en el Perú". Mayo, 1975.
- Nº 26 MAXIMO VEGA-CENTENO "El Desarrollo Económico del Perú y la Inte - JAVIER IGUÍÑIZ gración Andina". Julio, 1975.
- Nº 27 ADOLFO FIGUEROA, "Estructura Social, Distribución de Ingresos e Integración Económica en el Grupo Andino". Julio, 1975.
- Nº 28 HERACLIO BONILLA, "La Emergencia del Control Norteamericano sobre la Economía Peruana: 1850-1930". Noviembre, 1975.
- Nº 29 CESAR PEÑARANDA, "Integración Andina: Dimensionamiento del Mercado Subregional y Distribución de Ingresos. Febrero, 1976.
- Nº 30 KENNETH JAMESON, "Industrialización Regional en el Perú". Abril, 1976.

Nº 31 ABUSADA-SALAH, "Utilización del Capital Instalado en el Sector Industrial Peruano". Agosto, 1976

Serie: Ensayos Teóricos

- Nº 1 ADOLFO FIGUEROA, "Algunas Notas sobre la Teoría de la Producción". Setiembre, 1973.
- Nº 2 ROBERTO ABUSADA-SALAH "Optima Utilización del Capital Instalado en
PATRICIO MILLAN S. Empresas con Participación de los Trabajadores en la Gestión". Marzo, 1974.
- Nº 3 MICHEL CHOSSUDOVSKY, "Análisis de Insumo Producto". Setiembre, 1974.
- Nº 4 JOSE M. CABALLERO, "Notas sobre la Renta de la Tierra". Julio, 1975.
- Nº 5 JAVIER IGUÍÑIZ, "La Crítica de Georgescu-Roegen a la Teoría Económica". Julio, 1975.
- Nº 6 ABUSADA-SALAH, Roberto "El Nivel de Utilización del Capital Instalado y la especificación de la función de producción". Agosto, 1976
- Nº 7 IGUÍÑIZ E., Javier "Valor, Distribución y Clases Sociales: Adam Smith, David Ricardo". Agosto, 1976

Serie: Coyuntura Económica

- Nº 1 JAVIER IGUÍÑIZ "Evolución de Algunos Indicadores Económicos 1968-1972". Mayo, 1975.
- Nº 2 JAVIER IGUÍÑIZ "Desnutrición en Lima: 1971-1972". Junio, 1975.
CARLOS PATARO