



La mano de obra barata en la economía global

Por: [Prof Michel Chossudovsky](#)

Globalizacion, 01 de enero 1997

Global Research, Deslinde.org.co 31 mayo,

2007

Ahora que Colombia está aplicando un Plan de Ajuste Estructural establecido por el Fondo Monetario Internacional, es pertinente recordar que estos planes llevan varios lustros aplicándose a nivel mundial y han significado en todas parte el estrechamiento de los mercados domésticos y el deterioro de las condiciones laborales con la finalidad de aumentar las exportaciones. El autor analiza el papel que estas políticas han jugado en la economía mundial y en el deterioro de la situación de los países del Tercer Mundo y de los trabajadores de todo el orbe. Deslinde

La globalización de la pobreza está acompañada de la reestructuración de las economías nacionales de los países en desarrollo y de un reordenamiento de su papel en la economía mundial. Las reformas macroeconómicas nacionales que se aplican simultáneamente en un elevado número de países, juegan un papel importante en la regulación de salarios y costos laborales a nivel mundial. La pobreza global constituye un suministro del lado de la oferta. El sistema económico mundial se alimenta de mano de obra barata.

La economía global se caracteriza por el traslado de gran parte de la base industrial de los países avanzados a los países en desarrollo, donde se encuentran las fuentes de mano de obra barata. El concepto de «economía de exportación de mano de obra barata» fue lanzado en el sudeste de Asia en los años 60 y 70 con las “industrias intensivas en mano de obra”. Inicialmente éstas se limitaron a unos enclaves de exportación (por ejemplo Hong Kong, Singapur, Taiwán y Corea del Sur), pero más tarde en los años 70 y 80 el desarrollo de la producción con mano de obra barata en ultramar ganó ímpetu.

Desde finales de los años 70 se ha formado una “nueva generación” de áreas de mercado libre, siendo el sudeste asiático, el lejano oriente, China, Brasil, México y Europa oriental los polos de mayor crecimiento. Esta globalización de la producción industrial afecta una gran variedad de productos manufacturados. La industria en el Tercer Mundo cubre la mayoría de las áreas de producción (automóviles, astilleros, ensamblaje de aviones, producción de armas, etc.)

A pesar de que el Tercer Mundo sigue siendo principalmente productor de productos primarios, la economía mundial contemporánea ya no está estructurada a lo largo de las divisiones tradicionales entre “industria” y “producción primaria”. Una cantidad cada vez mayor de la industria manufacturera se realiza en el sudeste asiático, China, América Latina y Europa Oriental.

El desarrollo mundial de industrias de mano de obra barata (crecientemente ubicadas en sectores más sofisticados y de industria pesada), tiene como premisa la disminución de la demanda interna en las diferentes economías del Tercer Mundo y la consolidación de una fuerza laboral barata, estable y disciplinada, en un ambiente político “seguro”. El proceso se

basa en la destrucción de la industria nacional para el mercado interno (la industria para sustitución de importaciones) de los diferentes países tercermundistas y la consolidación de una economía de exportaciones producidas con mano de obra barata. Con la culminación de la Conferencia de Uruguay en Marrakesh y el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, las fronteras de estas “zonas de comercio libre” y de mano de obra barata se extendieron a todos los países en desarrollo.

Las reformas macroeconómicas fomentan la relocalización de la industria

La reestructuración de las distintas economías nacionales, bajo los auspicios de las instituciones del Bretton Woods, contribuye al debilitamiento del Estado. Se debilita la industria para el mercado interno y las empresas nacionales son empujadas a la bancarrota. La reducción del consumo interno como consecuencia de los Programas de Ajuste Estructural (PAE) implica una correspondiente disminución de los costos laborales; he aquí la agenda oculta del PAE: apoyo a la relocalización de la actividad económica de los países ricos hacia los países pobres, mediante la reducción de salarios en el Tercer Mundo y Europa oriental.

Así, la globalización de la pobreza avala el desarrollo de una economía mundial de exportaciones de mano de obra barata; las posibilidades de producción son inmensas dada la enorme masa de trabajadores empobrecidos y baratos alrededor del mundo. Como contraste, los países pobres no comercian entre sí, ya que los pobres no constituyen un mercado para los productos que ellos mismos producen.

La demanda de consumo se limita aproximadamente a un 15% de la población mundial, reducida más que todo a los países ricos de la OCDE. En este sistema y en contra del famoso dictamen del economista francés Jean Baptiste Say, la Ley de Say, la oferta no crea su propia demanda. Por el contrario, la pobreza significa “bajos costos de producción”: la pobreza es un “insumo de la economía de mano de obra barata (“del lado de la oferta”).

Promoción de las exportaciones industriales

La consigna es “exportar o morir” y los conceptos de sustitución de importaciones y producción para el mercado interno se han vuelto obsoletos. Ahora “los países deben especializarse de acuerdo a sus ventajas comparativas”, las cuales residen en la abundancia de mano de obra y en el bajo precio de sus costos laborales; el secreto del “éxito económico” es la promoción de las exportaciones. Bajo el ojo vigilante del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, se promueven las mismas exportaciones “no tradicionales” simultáneamente en un gran número de países en desarrollo, aunados a los productores de mano de obra barata de Europa oriental, los cuales son lanzados a una feroz competencia. Todo el mundo quiere exportar a los mismos mercados de Europa y Estados Unidos. Así, la sobreoferta obliga a los productores del Tercer Mundo a reducir los precios; los precios de fábrica de los productos industriales caen en los mercados mundiales de la misma manera que los de las bienes primarios. La competencia dentro y entre países en desarrollo contribuye a la disminución de los salarios y precios. La promoción de las exportaciones (simultáneamente en numerosos países) conduce a la sobreproducción y a la disminución de las ganancias por exportaciones. Lo irónico es que en últimas el aumento en las exportaciones resulta en una disminución de los precios de las mercancías y menores ganancias por exportaciones, que es con lo que se paga la deuda externa.

Aún más, las medidas de estabilización económica que se le imponen a los países del sur y

del oriente repercuten en las economías de los países ricos: la pobreza del Tercer Mundo contribuye a una reducción global de la demanda de importaciones, lo cual a su vez afecta el crecimiento económico y el empleo de los países de la OCDE.

El ajuste económico convierte las economías nacionales en espacios económicos abiertos y a los países en territorios. Estos últimos devienen en “reservas” de mano de obra barata y de recursos naturales. Ya que este proceso se basa en la globalización de la pobreza y la disminución mundial de la demanda de consumo, la política de exportaciones solo puede tener éxito en un número muy reducido de áreas. En otras palabras, el desarrollo simultáneo de nuevas actividades exportadoras en un gran número de sectores, conduce a una mayor competencia entre los países pobres en la producción primaria y manufacturera. En la medida en que la demanda mundial no se expanda, la creación de nuevas capacidades productivas de algunos países conduce a la caída de la economía en los sectores en competencia del Tercer Mundo.

Descomposición de las economías nacionales

Las políticas de ajuste económico (PAE) juegan un papel importante en la “descomposición” de las economías de los países endeudados y en la “recomposición” de una “nueva relación” con la economía mundial. En otras palabras, las reformas económicas implican la “descomposición- recomposición» de las estructuras nacionales de producción y de consumo. La mengua de las ganancias reales resulta en la reducción de los costos laborales y en la disminución de los niveles de consumo básico entre la gran mayoría de la población. Por otro lado, la “recomposición” del consumo se caracteriza por el aumento del consumo de la población de altos ingresos a través de la liberalización del comercio y el influjo dinámico de productos importados de lujo y larga duración para un pequeño sector de la sociedad. Esta “descomposición-recomposición” de la economía nacional y su inserción en la economía global de la mano de obra barata se predica sobre la base de la reducción de la demanda interna (y de los niveles de vida), o sea de la pobreza, los bajos salarios y una oferta abundante de mano de obra barata, que se constituyen en los “insumos” del lado de la oferta. Pobreza y reducción de costos de producción son la base instrumental para reactivar la producción dirigida al mercado exterior.

La aplicación simultánea de PAEs en los países deudores acelera la relocalización de la industria manufacturera desde las áreas de producción industrial en los países desarrollados a las áreas de mano de obra barata del Tercer Mundo y Europa oriental. Sin embargo, esta nueva capacidad productiva (orientada a las exportaciones), se desarrolla en un marco general de lento crecimiento de la demanda mundial. Este “compromiso” positivo con la creación de nuevas capacidades productivas (para la exportación) en uno o más países del Tercer Mundo se aparea con un proceso de “divorcio de los recursos productivos” y con el declive del sistema económico mundial.

La descomposición no asegura que la recomposición tenga éxito. O sea que el debilitamiento del papel de la industria doméstica en el mercado interno no garantiza una relación viable y estable con el mercado mundial. En otras palabras, la reducción de los costos laborales (para apoyar la oferta) no asegura el crecimiento del sector de las exportaciones y su inserción al mercado internacional (ni siquiera asegura el desarrollo de la industria exportadora). La localización geográfica de los nuevos polos de producción con mano de obra barata orientados al mercado mundial, se determina mediante complejos factores económicos, geopolíticos e históricos.

La recomposición tiende a tomar forma en regiones funcionales específicas de la economía mundial. La formación de nuevos y dinámicos polos de economía de mano de obra barata en México, Europa oriental y el sudeste asiático contrasta fuertemente con la situación que existe en la mayor parte del Subsahara africano y partes de América Latina y del Medio Oriente.

El desempleo mundial

Muchas regiones del mundo aunque no están “activamente” insertadas en la economía mundial de mano de obra barata, constituyen importantes “reservas de mano de obra barata” que juegan un papel importante en la regulación de los costos laborales a nivel mundial. Si en alguna parte del Tercer Mundo se presentan protestas laborales o se hacen sentir las presiones por salarios, el capital transnacional puede trasladar de sitio su producción o subcontratar con fuentes alternas de mano de obra barata. En otras palabras, la existencia de “países reserva” con abundantes recursos de mano de obra barata tiende a disminuir los salarios y costos laborales prevalecientes en las economías de exportación más activas, como por ejemplo el sudeste asiático, México, China y Europa oriental.

Dicho de otra manera, los niveles salariales nacionales de los diferentes países no dependen solamente de la estructura nacional del mercado laboral, sino también del nivel de salarios prevalecientes en las regiones de mano de obra barata en competencia. Es así como el nivel de los costos laborales está condicionado por la existencia de una “fuente global de mano de obra barata” compuesta de “ejércitos de reserva” en los diferentes países. Este “excedente mundial de población” condiciona la migración internacional del capital productivo en la misma rama de una industria de un país a otro.

El capital internacional, que es el comprador directo o indirecto de la fuerza laboral, se mueve de un mercado laboral nacional a otro. Desde el punto de vista del capital, las distintas “reservas nacionales de fuerza de trabajo” están integradas en una sola fuente de reserva internacional donde los trabajadores de los diferentes países se ponen a competir abiertamente.

El desempleo mundial se convierte en “una palanca” de acumulación global de capital que “regula” los costos laborales en cada una de las economías nacionales. La pobreza masiva regula los costos laborales internacionales. La economía nacional también regula los salarios internamente mediante la relación campo-ciudad. O sea que la pobreza rural y la existencia de una gran masa de campesinos sin tierra y desempleados tiende a provocar salarios bajos en la economía manufacturera urbana.

Salarios en descenso

En el curso de los años 80, la participación salarial en el PIB bajó dramáticamente en las economías exportadoras de mano de obra barata. Por ejemplo, en América Latina los programas de ajuste causaron una contracción considerable de los salarios, no solo como participación en el PIB sino también como porcentaje del valor agregado a las manufacturas. Mientras que en los países desarrollados las ganancias de los trabajadores constituyen aproximadamente el 40% del valor agregado en la manufactura, ese mismo porcentaje en Latinoamérica y Asia sudoriental solo es del 15%.

El cierre de empresas y la relocalización industrial en los países desarrollados

El desarrollo de fábricas para la exportación con mano de obra barata en el Tercer Mundo está aparejado con el cierre de plantas en las ciudades industriales de los países avanzados. La primera ola de cierres afectó más que todo a las áreas de manufactura liviana (con altos requerimientos de mano de obra). Sin embargo, desde los años 80 todos los sectores de la economía occidental y todas las categorías de la fuerza laboral se han visto afectadas, como ha sido la reestructuración de las industrias aeroespaciales y de ingeniería, la relocalización de la producción automotriz a Europa oriental y al Tercer Mundo, el cierre de la industria de acero, etc.

El desarrollo de la manufactura en maquilas y zonas de procesamiento para la exportación, situadas al sur del Río Grande en la frontera entre México y Estados Unidos, tuvo su contraparte en los años 80 en los despidos masivos y el desempleo en los centros industriales de Estados Unidos y Canadá. Bajo el Tratado Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA) este proceso de relocalización se ha extendido a la totalidad de la economía mejicana. En forma similar, las transnacionales japonesas están relocalizando una parte importante de su industria manufacturera en sitios de producción en Tailandia o a Filipinas, donde los trabajadores industriales se emplean por 3 o 4 dólares diarios. El capitalismo alemán se está expandiendo más allá del Oder-Neisse hacia su antigua Lebensraum de la preguerra. En las plantas de ensamblaje de Polonia, Hungría y las repúblicas checas y eslovacas, el costo laboral es del orden de 120 dólares mensuales, lo cual es bastante menor de lo que se consigue en la Unión Europea. En contraste, los trabajadores de las plantas de automotores de Alemania tienen salarios del orden de 28 dólares por hora.

Dentro de este contexto, los antiguos países “socialistas” también se integran a la economía global de la mano de obra barata. A pesar de las fábricas cesantes y los altos niveles de desempleo en la antigua República Democrática de Alemania, ha sido mucho más rentable para el capitalismo alemán extender su base manufacturera a Europa oriental.

Por cada empleo perdido en los países desarrollados y transferido al Tercer Mundo, existe una caída correspondiente del consumo en los países desarrollados. Mientras que la prensa presenta los cierres de plantas como casos aislados y no relacionados de “reestructuración corporativa”, el impacto combinado sobre las ganancias reales y el empleo es verdaderamente devastador. Los mercados de consumo se derrumban porque un gran número de empresas, de manera simultánea en varios países, reducen su fuerza de trabajo. Consecuentemente, la disminución de ventas repercute en la producción, lo cual contribuye a más cierres y bancarrotas y así sucesivamente.

La disminución del gasto de los consumidores

La reducción de los niveles de gasto de los consumidores en el Norte se ha exacerbado por la desregulación del mercado laboral, o sea por la eliminación del índice de salarios, el empleo de medio tiempo, la jubilación temprana y la imposición de los llamados recortes “voluntarios” de salarios. Además el desplazamiento de la carga social del desempleo hacia los jóvenes, bloquea a toda una generación su entrada al mercado laboral.

En otras palabras, el proceso de eliminación de la industria en los países desarrollados contribuye a la contracción de la demanda en el mercado, lo que a su vez mina los esfuerzos de los países tercermundistas por vender productos manufacturados a un mercado occidental en proceso de encogimiento.

Se trata de un círculo vicioso: la relocalización de la industria hacia el sur y el este conduce

a la desarticulación económica y al desempleo en los países desarrollados, lo cual a su vez empuja la economía mundial a una recesión global. Este sistema se caracteriza por una capacidad sin límites de producir; sin embargo, el mismo fenómeno de aumento de la producción, a través de la relocalización de la producción de economías de altos salarios hacia las economías de bajos salarios, contribuye al encogimiento del gasto (de aquellos que han sido despedidos), lo cual conduce la economía mundial por el camino del estancamiento.

Relocalización dentro de bloques comerciales

El traslado de la actividad económica también está ocurriendo con mayor frecuencia dentro de la plataforma continental de cada bloque comercial. Europa Occidental y Norte América están desarrollando respectivamente “paraísos de mano de obra barata” dentro de sus fronteras geográficas inmediatas. Dentro del contexto europeo la “línea Oder-Neisse” es para Polonia lo que el Río Grande es para México. La antigua “cortina de hierro” juega el mismo papel del Río Grande, que separa la economía de altos salarios de Europa Occidental de la economía de bajos salarios del antiguo bloque soviético.

No obstante, el NAFTA es diferente del tratado de Maastricht, el cual permite el “movimiento libre” de los trabajadores “dentro” de los países de la Unión Europea. Dentro del NAFTA, el Río Grande separa dos grandes mercados laborales: se cierran unidades de producción en los Estados Unidos y en Canadá para trasladarlas a Méjico, donde los salarios son por lo menos diez veces menores. “La inmovilidad de los trabajadores”, más que el “comercio libre” y la reducción de tarifas, son los componentes centrales del NAFTA.

Bajo el NAFTA las corporaciones americanas pueden reducir sus costos laborales en más de un 80% relocalizando o subcontratando en Méjico. Este mecanismo no se limita únicamente a la industria manufacturera o a las actividades con mano de obra no calificada. Nada le impide a las industrias americanas de alta tecnología trasladarse a Méjico, donde los ingenieros y los científicos pueden emplearse por unos cientos de dólares mensuales. El traslado probablemente afectará a una buena parte de los sectores económicos de Estados Unidos y Canadá, incluyendo al de servicios.

Desde un principio el NAFTA se sustentó en la reducción del empleo y de los salarios reales. La relocalización de la industria hacia Méjico destruye empleos y disminuye los ingresos reales de los trabajadores en Estados Unidos y Canadá. El NAFTA agrava la recesión económica: los trabajadores despedidos en Estados Unidos y Canadá no son canalizados a otras partes de la economía y no se abren nuevas alternativas de crecimiento económico. El encogimiento del gasto de los consumidores, resultado de los despidos y los cierres de planta, conduce a una reducción general en las ventas y en el empleo y a más despidos industriales.

Además, mientras que el NAFTA garantiza la penetración de los mercados mejicanos por parte de las corporaciones estadounidenses y canadienses, esto lo logran mediante el desplazamiento de las empresas mejicanas existentes. La tendencia es hacia una mayor concentración industrial y la eliminación de pequeñas y medianas empresas, como también en procura de tomarse parte de la economía de servicios de Méjico a través del sistema de franquicias corporativas. Los Estados Unidos “exportan su recesión” a Méjico. Con la excepción de un pequeño mercado de consumo privilegiado, la pobreza y los ínfimos salarios mejicanos no favorecen la expansión de la demanda de los consumidores. El tratado de libre comercio firmado con los Estados Unidos en 1989, ha acabado con la

economía de sucursales en Canadá. Se han cerrado las subsidiarias canadienses y se han reemplazado por una oficina regional de ventas.

La creación del NAFTA ha exacerbado la recesión económica. La tendencia es hacia la reducción de los salarios y del empleo en los tres países. Se promueve el potencial productivo, pero sin embargo la misma extensión de la producción (a través de la relocalización de la producción de Estados Unidos a Canadá y México) contribuye a la reducción del gasto.

El desarrollo dinámico del consumo de lujo

La mayor concentración de ingresos y riqueza en las manos de una minoría social (en los países avanzados, así como en pequeños sectores del Tercer Mundo y de Europa oriental) ha resultado en el crecimiento dinámico de la economía de artículos de lujo, como la industria vacacional y del ocio, los automóviles, la electrónica y las telecomunicaciones, etc. Las culturas del drive in y del duty free que se construyen alrededor de los ejes del automóvil y del transporte aéreo, son puntos focales de la economía moderna de consumo y lujo entre los sectores de altos ingresos, que canalizan grandes cantidades de recursos financieros.

Mientras que el rango de artículos de consumo que se producen en pos del estilo de vida de los de altos ingresos se expande casi sin límite, ha habido una reducción correspondiente en los niveles de consumo de la gran mayoría de la población del mundo (desde la crisis de la deuda de los años 80). Contrastando con la gran variedad de productos disponibles para una pequeña minoría social, el consumo básico para el 85% de la población mundial se reduce a unos pocos productos alimentarios y artículos básicos.

Empero, este crecimiento dinámico del consumo de lujo es solo un “respiro” temporal en una economía plagada por la recesión. El crecimiento rápido del consumo de lujo contrasta con el estancamiento de los sectores de producción de alimentos y servicios esenciales. En el Tercer Mundo y Europa oriental el estancamiento de la producción de alimentos, vivienda y servicios sociales esenciales contrasta con el desarrollo de pequeños sectores de consumidores de artículos de lujo y privilegios sociales. Las élites de los países deudores, incluyendo a los antiguos apparatchiks y los nuevos magnates de Europa oriental y de la antigua Unión Soviética, son los protagonistas y los beneficiarios de este proceso. Las disparidades sociales y de ingresos en Hungría y Polonia ahora son parecidas a las de Latinoamérica. Por ejemplo, un Porsche Carrera se consigue en el centro de Budapest por la modesta suma de 9,720,000 forintos, que es más de lo que un trabajador promedio gana en toda una vida (de 70 años), devengando un salario promedio industrial.

Los bajos salarios del Tercer Mundo, sumado a los efectos de la reestructuración económica y la recesión en los países avanzados, no favorece el desarrollo del consumo masivo ni el aumento general del poder de compra. Así pues, el sistema productivo global se dirige cada vez más a suplir mercados limitados entre consumidores de altos ingresos del norte y los pequeños focos de consumidores de lujos del sur y el oriente.

En este contexto, los bajos salarios y costos de producción conducen a un reducido poder de compra y a una demanda deficiente. Esta relación contradictoria es una característica esencial de la economía global de la mano de obra barata: los que producen no son los que consumen.

La economía rentista

Con el desplazamiento de las manufacturas en los países ricos, se ha desarrollado una “industria rentista”. Centrada en el sector de servicios, ésta se chupa las ganancias de la manufactura del Tercer Mundo. La economía de alta tecnología basada en la propiedad del conocimiento tecnológico, diseño de productos, investigación y desarrollo, etc., subordina a los sectores de “producción material”; el sector de servicios se apropia del valor agregado de la manufactura. Además del pago de regalías y derechos de uso por la tecnología occidental y japonesa, las ganancias de los productores de Tercer Mundo invariablemente pasan a los distribuidores e intermediarios de los países desarrollados. La producción industrial está subordinada al capital monopolista corporativo. Los polos de crecimiento en los países avanzados se concentran en los sectores “no materiales” de la producción (la alta tecnología, incluyendo diseño e innovación de productos, servicios, finca raíz, infraestructura comercial y financiera, comunicaciones, transporte) y no en la producción material de manufacturas.

Esta aparente “desindustrialización” de los países industrializados debe entenderse bien: el significado de la palabra “industria” ha cambiado profundamente. Los polos de crecimiento de alta tecnología están experimentando un rápido desarrollo a expensas de las viejas industrias tradicionales, que desde el comienzo de la revolución industrial se habían desarrollado históricamente en los países avanzados.

El crecimiento producido por las importaciones en los países ricos

La economía rentista se apropia de las ganancias de los productores directos. La producción material se lleva a cabo fuera de las fronteras en alguna economía de mano de obra barata del Tercer Mundo, sin embargo los mayores aumentos en el Producto Interno Bruto (PIB) se registran en los países importadores. En este sentido el crecimiento del PIB en los países ricos es inducido por las importaciones de productos de mano de obra barata (artículos primarios y manufacturas) que generan un aumento correspondiente en los ingresos de la economía de servicios en los países ricos.

La aplicación de los PAE patrocinadas por el FMI en un elevado número de países también ayuda a consolidar este tipo de economía rentista: a cada país se le obliga a producir (en competencia con otros países pobres) el mismo tipo de artículos primarios e industriales para el mercado mundial. Mientras que la producción material de artículos en los países en desarrollo se caracteriza por la competencia, los canales de comercio internacional y distribución al por mayor y al detal en los países avanzados son controlados por los monopolios corporativos. Esta dualidad entre la competencia y el monopolio es una característica fundamental del sistema global de intercambio. La competencia a muerte entre los “los productores directos” situados en diferentes países dentro de una estructura de sobreoferta, contrasta con la estructura de control monopolista sobre el comercio internacional, las patentes industriales, la distribución al por mayor y al detal, etc. de unas pocas corporaciones globales.

La apropiación de plusvalía por agentes ajenos a la producción

Ya que los productos manufacturados en los países en desarrollo se importan a muy bajos precios internacionales (FOB), el «valor» registrado de las importaciones realizadas por los países de la OCDE desde los países en desarrollo, es relativamente bajo (en comparación con el valor comercial total y también con el valor de la producción doméstica). Sin

embargo, en el momento en que estos productos entran a los canales de venta al por mayor y al detal en los países ricos, su precio se multiplica varias veces. El precio al detal de los productos producidos en el Tercer Mundo muchas veces es 10 veces mayor que el precio de importación. Así pues, artificialmente se crea un “valor agregado” correspondiente dentro de la economía de servicios de los países ricos sin que haya habido ninguna producción material. Dicho “valor” se le agrega al Producto Interno Bruto de los países ricos. Por ejemplo, el precio al detal del café es 7 o 10 veces mayor que el precio FOB y aproximadamente 20 veces el precio pagado al campesino del Tercer Mundo.

En otras palabras, el grueso de las ganancias de los productores primarios es apropiada por los comerciantes, los intermediarios y los distribuidores. Este proceso de apropiación es similar para la mayoría de las mercancías industriales que se producen en lugares de mano de obra barata.

Salarios y costos laborales en los países desarrollados

En la economía global los servicios laborales los compra el capital en diferentes y separados mercados laborales nacionales. Parte de los costos laborales asociados con el transporte, el bodegaje y la distribución al por mayor y al detal, se pagan en el mercado laboral de “altos salarios” de los países ricos. Por ejemplo, un vendedor al detal en los países desarrollados recibe un salario diario que es por lo menos 40 veces mayor que el de un trabajador de Bangladesh. Comparativamente una porción mucho mayor del costo laboral total de producción de una mercancía se le asigna a los trabajadores del sector de servicios en los países de altos salarios.

No obstante, no existe una relación de “intercambio desigual” entre los trabajadores de Bangladesh y el personal de Estados Unidos: la evidencia disponible confirma que los trabajadores de servicios de los países ricos son muy mal pagados. Aún más, sus salarios constituyen un porcentaje relativamente pequeño de la venta total.

Mientras que las empresas del Tercer Mundo operan bajo condiciones que se aproximan a la “competencia perfecta”, los compradores de sus productos son empresas comerciales poderosas y firmas multinacionales. La ganancia neta industrial del empresario “competitivo” del Tercer Mundo es del orden del uno por ciento del valor total de la mercancía. Como las fábricas del Tercer Mundo operan en una economía caracterizada por la sobreoferta, los precios de fábrica tienden a declinar, bajando el margen de ganancia industrial al mínimo. Este proceso le facilita a los poderosos comerciantes y distribuidores internacionales la apropiación de la plusvalía.

Sectores móviles y no móviles

La relocalización de la producción material hacia lugares de mano de obra barata no se limita a unas pocas áreas de manufactura liviana; cubre todas las áreas de producción material (o real) con “movilidad” internacional. Los sectores “movibles” se definen como sectores de actividades que pueden trasladarse de un lugar geográfico a otro, ya sea a través de inversiones extranjeras en un país de mano de obra barata o a través de subcontratación de la producción con un productor independiente del Tercer Mundo. Al contrario, los “sectores no móviles” de los países avanzados incluyen actividades que por su propia naturaleza no pueden ser trasladados internacionalmente: construcción, obras públicas, agricultura y la mayoría de los servicios.

La inmovilidad del trabajo

El “capital movable” se orienta hacia “reservas inmóviles de mano de obra”. Mientras que el capital se mueve libremente de un mercado laboral a otro, a los trabajadores se les impide cruzar fronteras. Los mercados laborales nacionales son compartimentos cerrados con fronteras fuertemente protegidas. El sistema se basa en mantener las reservas laborales nacionales dentro de sus propias fronteras.

Por ejemplo, bajo el NAFTA el movimiento de mejicanos a través de la frontera con EE.UU. ha sido rígidamente restringido para mantener la fuerza laboral mejicana “dentro de las fronteras de la economía de mano de obra barata”. Sin embargo, para actividades económicas como construcción, obras públicas y agricultura, que por su propia naturaleza no son “movibles” internacionalmente, el acuerdo permite un movimiento selectivo de fuerza de trabajo temporal. Las exportaciones de fuerza de trabajo (a aquellas actividades que son inmóviles) desde México y el Caribe, sirven para bajar los salarios de los trabajadores estadounidenses y canadienses y sabotear el papel de los sindicatos.

Los sectores de producción no material

Con la deslocalización se ha modificado fundamentalmente la estructura de la industria en los países avanzados. El desplazamiento de la producción material trae nuevos polos de crecimiento con la industria de sistemas informáticos, las telecomunicaciones, etc. Se acaban los viejos centros industriales de ladrillo rojo y se cierra el “sistema de fábrica”. La producción material manufacturera (que constituye un sector “movible”) se traslada a las economías de bajos salarios. Un sector considerable de la fuerza laboral de los países desarrollados está asociado ahora con la economía de servicios y de “sectores no materiales” de la actividad económica. Mientras tanto, el porcentaje de la fuerza laboral en la producción material de mercancías ha declinado dramáticamente.

La dualidad entre producción “material” y “no material” y entre sectores “móviles” y “no movibles” es fundamental para entender la estructura cambiante de la economía global. La recesión global no es incompatible con el crecimiento dinámico de los sectores de la nueva alta tecnología. El capital corporativo internacional controla los diseños, la tecnología y el conocimiento. “La producción no material” y el control ejercido sobre los derechos de propiedad intelectual, subordinan la “producción material”. La plusvalía extraída de la producción material industrial es apropiada por los sectores de producción no material.

El impacto de la revolución científica

La última parte del siglo 20 ha sido testigo de un progreso de alto alcance en las telecomunicaciones, la informática y la ingeniería. Todo esto constituye una palanca vital en el proceso de relocalización industrial: los centros de decisión de las corporaciones entran en contacto instantáneo con los sitios de producción y las ensambladoras alrededor del mundo. Las innovaciones de alta tecnología de los años 80 y 90, bajo el capitalismo global, representan un poderoso instrumento de control y supervisión mundial para las corporaciones. Las empresas globales minimizan los costos de producción a nivel mundial a través de su capacidad de engancharse (o subcontratar) con los sitios de producción que disponen de mano de obra barata alrededor del mundo: se despiden los trabajadores en un país de salarios elevados, se traslada la producción a otro país de salarios bajos, un número cada vez menor de trabajadores trabaja jornadas cada vez más largas y recibe salarios considerablemente menores.

A pesar de que la revolución tecnológica abre nuevas áreas de trabajo profesional en los países avanzados, también reduce considerablemente los requerimientos laborales de la industria. Se abren nuevas plantas de ensamblaje robotizadas, mientras que los trabajadores de las fábricas existentes son despedidos. Los cambios tecnológicos, aunados a la deslocalización y la reestructuración empresarial, tienden a favorecer una nueva ola de fusiones y adquisiciones corporativas en puntos claves de la industria.

La economía de la deslocalización de los servicios

Con la revolución de las telecomunicaciones globales y la tecnología de la informática, ciertas actividades de servicios de los países capitalistas avanzados son transferidas a puntos con mano de obra barata del Tercer Mundo y Europa oriental. En otras palabras, parte de la economía de servicios ya no es una “actividad inmóvil”. Establecimientos comerciales y financieros pueden reducir su personal en una gran variedad de actividades de oficina. Por ejemplo, los sistemas de contabilidad de empresas grandes pueden ser manejados a través de la red electrónica en los países en desarrollo con considerables ahorros, donde contadores calificados y especialistas en sistemas pueden ser empleados por menos de 100 dólares mensuales. Igualmente, el procesamiento de datos puede subcontratarse rápidamente por correo electrónico con personal de oficina que devenga dos o tres dólares diarios en Filipinas, y así sucesivamente. Con más del 70% de la fuerza laboral de los países avanzados situada en el sector de servicios, el posible impacto de la deslocalización en el empleo y los salarios de este sector puede ser devastador, sin tener en cuenta las tremendas repercusiones sociales.

Tomado de *The Globalization of Poverty*, 1997.

Traducción: Elsa Judith Alba

La fuente original de este artículo es Global Research, Deslinde.org.co

Derechos de autor © [Prof Michel Chossudovsky](#), Global Research, Deslinde.org.co, 1997

[Comentario sobre artículos de Globalización en nuestra página de Facebook](#)
[Conviértase en miembro de Globalización](#)

Artículos de: [Prof Michel Chossudovsky](#)

Sobre el Autor

Michel Chossudovsky is an award-winning author, Professor of Economics (emeritus) at the University of Ottawa, Founder and Director of the Centre for Research on Globalization (CRG), Montreal, Editor of Global Research. He has taught as visiting professor in Western Europe, Southeast Asia, the Pacific and Latin America. He has served as economic adviser to governments of developing countries and has acted as a consultant for several international organizations. He is the author of eleven books including *The Globalization of Poverty* and *The New World*

Order (2003), America's "War on Terrorism" (2005), The Global Economic Crisis, The Great Depression of the Twenty-first Century (2009) (Editor), Towards a World War III Scenario: The Dangers of Nuclear War (2011), The Globalization of War, America's Long War against Humanity (2015). He is a contributor to the Encyclopaedia Britannica. His writings have been published in more than twenty languages. In 2014, he was awarded the Gold Medal for Merit of the Republic of Serbia for his writings on NATO's war of aggression against Yugoslavia. He can be reached at crgeditor@yahoo.com

Disclaimer: The contents of this article are of sole responsibility of the author(s). The Centre for Research on Globalization will not be responsible for any inaccurate or incorrect statement in this article. The Center of Research on Globalization grants permission to cross-post original Global Research articles on community internet sites as long as the text & title are not modified. The source and the author's copyright must be displayed. For publication of Global Research articles in print or other forms including commercial internet sites, contact: publications@globalresearch.ca

www.globalresearch.ca contains copyrighted material the use of which has not always been specifically authorized by the copyright owner. We are making such material available to our readers under the provisions of "fair use" in an effort to advance a better understanding of political, economic and social issues. The material on this site is distributed without profit to those who have expressed a prior interest in receiving it for research and educational purposes. If you wish to use copyrighted material for purposes other than "fair use" you must request permission from the copyright owner.

For media inquiries: publications@globalresearch.ca