

¿Perecuación a escala mundial ?

Formas contemporáneas de la determinación del trabajo socialmente necesario

Michel Husson

¿ La mundialización conduce a la formación de una tasa de ganancia y precios de producción mundiales ? Esta es la cuestión importante desde un punto de vista teórico y práctico que queremos abordar aquí, a partir del concepto de trabajo socialmente necesario. Este concepto es esencial para la determinación de los precios de producción pero debería quedar entendido que su puesta en obra está asociada a una dimensión territorial o espacial. En efecto, la determinación del trabajo socialmente necesario se ejerce al interior de ciertos límites que no tienen vocación inmediata de extenderse al nivel de un mercado mundial. La extensión del mercado al interior del cual se producen las normas que definen lo que es socialmente necesario depende entonces de la estructuración de la economía mundial. De esta constatación es que partiremos para examinar dos contribuciones de la literatura marxista, la de Emmanuel y la de Mandel. Esos análisis se acercarán enseguida a las transformaciones del capitalismo contemporáneo, particularmente en lo que concierne las relaciones Norte-Sur. El ejemplo de México nos permitirá en fin mostrar que la mundialización de la ley del valor se acompaña de temibles mecanismos perversos

La noción de trabajo socialmente necesario

Conviene distinguir dos dimensiones del trabajo socialmente necesario que frecuentemente se mezclan en una sola noción : la ley del valor conduce al establecimiento de normas productivas al interior de cada rama, pero sirve igualmente de clave del reparto del trabajo social entre las ramas.

El primer elemento tiene que ver con la definición de la cantidad promedio de trabajo necesaria para introducir al mercado un producto concreto, por ejemplo una tonelada de acero. En un momento dado, y para un espacio productivo preciso, se fijan las normas que corresponden, para retomar la expresión de Carchedi¹, a las condiciones modales de producción y definen así el precio de producción. Según sus posiciones relativas respecto a esta norma, los diferentes productores obtendrán una tasa de ganancia superior, igual o inferior a la tasa de ganancia media. Estas diferencias entre tasa de ganancia efectiva y media corresponden a la dinámica general de la acumulación del capital. Si la diferencia es positiva, se hablará de plusvalía extra, la que incita a la generalización y a la difusión de las innovaciones. Si la diferencia resulta negativa, las empresas rezagadas estarán condenadas a desaparecer, a ser absorbidas o a regenerarse. Si existen obstáculos a la reducción de esas diferencias puede contemplarse la aparición de fenómenos de renta, que corresponden al hecho de que son las empresas menos productivas, pero necesarias para satisfacer la oferta, las que determinan el trabajo socialmente necesario. En este caso, la formación de la renta implica una transferencia más o menos permanente originada en otras ramas.

Excepto este caso de figura, esta primera determinación del trabajo socialmente necesario remite a una competencia entre capitales de una misma rama productores de la misma mercancía, para un mercado determinado. Esta norma define los costos unitarios de producción de referencia : en un momento dado, la norma de competitividad para la producción de una tonelada de acero se define por cierto gasto de trabajo, expresada en forma monetaria. Tal norma no tiene sentido más que relacionada a un volumen de valor de uso, y las normas no pueden entonces compararse de una rama a otra, a diferencia de una tasa de ganancia.

¹ G. Carchedi, *Frontiers of Political Economy*, Verso, 1991.

La segunda dimensión de la determinación del trabajo socialmente necesario sirve para realizar el ajuste entre oferta y demanda social. Esta vez, el trabajo se define como socialmente necesario cuando corresponde a una afectación conforme a la demanda social solvente. Marx escribe así que “ para que una mercancía se venda por su valor comercial, es decir, en proporción al trabajo socialmente necesario que en ella se contiene, hace falta que la cantidad de trabajo social invertida en la masa total de esta clase de mercancías corresponda al volumen de la necesidad social que de ellas se siente, entendiendo por necesidad social la necesidad social solvente ”². En otros términos, se pueden producir mercancías que respeten las normas competitivas de rama, que sin embargo son excesivas respecto a la demanda social. En este caso, el trabajo no es reconocido como socialmente necesario, en este segundo sentido que concierne esta vez al reparto del trabajo social entre las diferentes esferas de la producción. Este reparto es regulada también por la competencia, pero ésta confronta entonces capitales invertidos en ramas diferentes. En otros términos, hay dos razones para que un gasto de trabajo no sea reconocido como socialmente necesario : hay el que es gastado por encima de las norma de producción dadas para una mercancía determinada, y el que es gastado por encima de las normas del reparto del trabajo social entre las diferentes ramas. Muchos errores se cometen cuando se mezclan las dos determinaciones.

Por supuesto, tal distinción es en parte analítica, en la medida en que una mercancía concreta se sitúa en la intersección de dos series de determinaciones. Pero es útil, porque permite una mejor representación de los desniveles posibles. En particular, la competencia al interior de una rama y la que confrontan los capitales que intervienen en el conjunto de las ramas no funcionan por fuerza en el mismo contexto espacial y social. Una de las tesis que quisiéramos presentar aquí es justamente que las normas de producción de ramas tienden a ser fijadas a nivel mundial, mientras que el reparto del trabajo social continúa a realizarse al nivel de cada formación social. No existe pues, con la mundialización, una determinación homogénea del trabajo socialmente necesario.

El intercambio desigual

La modelización de Emmanuel³ es una referencia clásica para el análisis de la ley del valor internacional. Descansa sobre la idea de una perecuación internacional de la ganancia que se realizaría entre capitales que emplean fuerzas de trabajo con niveles salariales diferenciados. Este modelo teórico introduce, en su principio mismo, un doble nivel de determinación del trabajo socialmente necesario. Para el capital, supuesto móvil, ese nivel es directamente mundial, lo que se traduce en la formación de una tasa de ganancia única. Para la fuerza de trabajo, supuesta inmóvil, su valor, o dicho de otra manera el trabajo socialmente necesario para su producción, es determinado al nivel de un espacio más reducido. Es la superposición de ese doble espacio de normas la que hace posible el intercambio desigual entre zonas con niveles salariales distintas, pero sumergidas en un “ mercado ” mundial unificado desde el punto de vista del capital.

Este enfoque teórico ya ha sido objeto de varias críticas, de las que quisiéramos retomar las que conciernen a nuestro objeto. Una de las más interesantes críticas es la de Chatelain⁴ que pone el dedo sobre un doble deslizamiento constantemente operado por Emmanuel. El primero consiste transponer el modelo de perecuación de la tasa de ganancia entre países. En los esquemas de Emmanuel, los países desarrollados están representados por el capital de composición orgánica débil (en razón de salarios más elevados) que drena la plusvalía producida en los países subdesarrollados de bajos salarios. Aquí hay un doble error. El primero es clásico e ilustra la distinción propuesta abajo ; consistente en mezclar la perecuación al interior de una rama y la perecuación entre ramas diferentes. Razonemos al interior de una rama, que produce entonces con un valor de uso dado. Es fácil comprender que a partir del momento en que las distintas

² K. Marx, *El Capital*, Fondo de Cultura Económica, tomo III, 1995, p.195.

³ A. Emmanuel, *L'échange inégal*, Maspéro, 1969.

⁴ E. Chatelain, “Où mène la thèse de l'échange inégal ?”, *Critiques de l'économie politique* n°3, avril-juin 1971.

empresas no presentan características productivas idénticas, hay una contradicción entre unicidad de tasa de ganancia y unicidad del precio. La formación de un mercado puede ser definida precisamente como la emergencia de un precio único. Pero, la unicidad del precio implica que son las tasas de ganancia individuales las que reflejan las altas calidades técnicas individuales de las empresas. Transpongamos esta observación a una rama mundial con precio único. Si la producción mundial confronta productores con costos de producción muy diferentes, la tendencia a la formación de una tasa de ganancia media estará sobredeterminada por la estructura de la oferta, y se tendrá un abanico de tasas de ganancia que refleje las condiciones de la oferta. En una primera aproximación, se puede considerar por lo demás que las diferencias entre los costos de producción unitarios reflejan las diferencias en la composición técnica del capital, que no pueden sin embargo asimilarse pura y simplemente a diferencias en la composición orgánica. La formación de una tasa de ganancia unificada tiende a borrar las diferencias de composición orgánica socialmente necesarias, pero las diferencias en la composición técnica provienen de la noción de precio unitario que conduce a reglas diferentes de reparto del valor social.

El segundo deslizamiento operado por Emmanuel consiste en asimilar simplemente los países a las ramas. Que los movimientos de capitales realicen una perecuación tendencial de las tasas de ganancia en las ramas sometidas al comercio y la inversión internacionales, es una cosa. Pero no se trata de una perecuación entre países. En muchos casos, la inversión directa en el Sur proviene de capitales del Norte y, en esta medida, se trata de una perecuación Norte-Norte. Y viceversa, los diferenciales mantenidos entre el salario de los diferentes países implican también una separación entre los espacios de perecuación de las ganancias para los capitales productores de bienes de consumo. El esquema de Emmanuel resulta pues incoherente, en todo caso incompleto, porque extrae de los países la parte de sus economías involucradas en concernidas el mercado mundial descuidando con esto el mercado interno. A partir del momento en que se supone que la determinación del salario sigue siendo nacional, se está sin embargo obligado a introducir una cierta dosis de dualismo bajo la forma de una distinción entre un sector "expuesto", conectado al mercado mundial y un sector "protegido".

La economía mundial según Mandel

La crítica que Mandel⁵ dirige a Emmanuel descansa sobre la propuesta central según la cual "no existe perecuación de tasas de ganancia sobre el mercado mundial, es decir que subsisten, unos al lado de otros, los precios de producción que incorporan diferentes tasas medias de ganancia nacionales". Para Mandel esta diferenciación es justamente una de las fuentes fundamentales del intercambio desigual. A sus ojos, la hipótesis de una perecuación internacional de tasas de ganancia "no se sostiene ni teórica, ni empíricamente. En teoría, ella supone una movilidad internacional perfecta del capital, es decir, en último análisis, una igualación a escala internacional de las condiciones económica, social y políticamente favorables al desarrollo del capitalismo moderno internacional. La ley del desarrollo desigual y combinado, que rige este desarrollo se inscribe contra tal igualación". En el capítulo 2 de la misma obra, Mandel resume en diez puntos su análisis del funcionamiento de la ley del valor sobre el mercado mundial, de los que se subrayarán los rasgos que aquí nos interesan.

Según Mandel, la formación de un sistema de precios de producción unificado, o dicho de otra manera una perecuación real de la tasa de ganancia no se realiza. "sino sobre el mercado nacional". Para que este proceso se extienda a escala mundial, haría falta, no solamente una movilidad de capitales, sino la formación de una "economía capitalista mundial homogénea. Las diferencias de productividad y la formación de sistemas de precios nacionales entrañan por consecuencia "valores diferentes de una misma mercancía en diferentes naciones". El producto

⁵ E. Mandel, *Le troisième âge du capitalisme*, Les Editions de la Passion, 1997.

de una jornada de trabajo de una nación con productividad elevada “ será cambiado por el producto de una jornada de trabajo de una nación subdesarrollada ”.

Mandel examina enseguida diversos casos de figura que, de una cierta manera, traspasan a los intercambios entre países (pero al interior de las ramas) consideraciones sobre la estructura de la oferta. Según sea que los productos importados representen una porción más o menos elevada respecto a la demanda nacional, la ponderación relativa de las condiciones nacionales y de las condiciones prevalecientes sobre el mercado mundial será diferente y se modificará la definición del trabajo socialmente necesario. Por ejemplo : “ si un país, cuya productividad media del trabajo es menor a la media mundial, es llevado a producir ciertos productos exclusivamente destinados a la exportación, el valor de estas mercancías de exportación no será determinado por las cantidades de trabajo realmente gastadas en la producción, sino por una media hipotética “ fundada ” sobre la productividad media del trabajo internacional ”.

¿El desarrollo de la mundialización pone en entredicho este enfoque ? Responder a esta cuestión significa preguntarse sobre lo que modifica el conjunto de fenómenos que se designa como mundialización, desde el punto de vista que nos interesa aquí. La hipótesis que quisiéramos avanzar es la siguiente. La fase actual del capitalismo mundializado se traduce efectivamente en la tendencia a la formación de precios mundiales, pero este proceso no se extiende al conjunto de las esferas de producción, y tiende en realidad a acentuar las diferenciaciones internas en las formaciones sociales dominadas.

Si fuera necesario esquematizar la periodización subyacente, habría que distinguir desde este punto de vista una fase internacionalizada del capitalismo, luego una fase mundializada. La internacionalización del capital no es un fenómeno reciente, y hasta el inicio de los años ochenta, podía considerarse como representativo un modelo de la economía mundial en el que, en lo esencial, el modo de determinación del trabajo socialmente necesario se mantenía nacional. Había entonces un intercambio desigual “ clásico ” donde las transferencias de plusvalía tomaban la forma de repatriamiento de ganancias por las empresas multinacionales. El conjunto de dispositivos de tipo proteccionista garantizaba hasta un cierto punto la integridad de esta determinación nacional, particularmente por el control ejercido sobre las importaciones, bajo forma de restricciones o de tasas. Al interior de los países ricos, se tenían regulaciones principalmente nacionales, y el vínculo se hacía a través de un sistema de tipos de cambio encargado de asegurar la comunicación entre las zonas de producción nacionales.

El paso de la internacionalización a la mundialización debe ser comprendido en nuestra óptica como la tendencia al establecimiento de precios mundiales y la generalización de un proceso de perecuación de las ganancias a nivel mundial, que retroactúa enseguida sobre la rentabilidad de los capitales. Formalmente, esta tendencia asume la forma de lo que se ha dado en llamar financierización, es decir de una gran velocidad de circulación de capitales. Pero las transformaciones esenciales tienen lugar del lado de la producción, con un grado suplementario de concentración y de centralización de capitales, y la constitución de oligopolios transnacionales. El establecimiento de normas internacionales viene a pesar, de manera contradictoria, sobre la determinación del trabajo socialmente necesario a escala nacional. No la sustituye enteramente, pero viene a sublevar la relativa homogeneidad que podía existir, al menos en dinámica. Por lo demás, esas tendencias no hubieran podido desarrollarse plenamente si no hubieran sido combinadas con políticas neoliberales destinadas a hacer saltar todas las barreras que se oponían a ellas, y de la que el AMI provee un ejemplo reciente y particularmente significativo. Este último tenía en efecto por función primera eliminar los últimos obstáculos a la circulación de capitales, y traducía institucionalmente esta tendencia al establecimiento de una perecuación mundial de la ganancia.

Una modelización

El esquema teórico del que tenemos necesidad aquí debe informarnos de hechos estilizados aparentemente contradictorios. Por un lado, se ve aparecer una división internacional del trabajo que revela las ventajas de los países del Sur en términos de costos de producción unitarios. Claro que no hay que olvidar los límites de semejante proceso, pero se da por descontado que los movimientos de inversión internacional remiten al menos en parte a ese criterio.

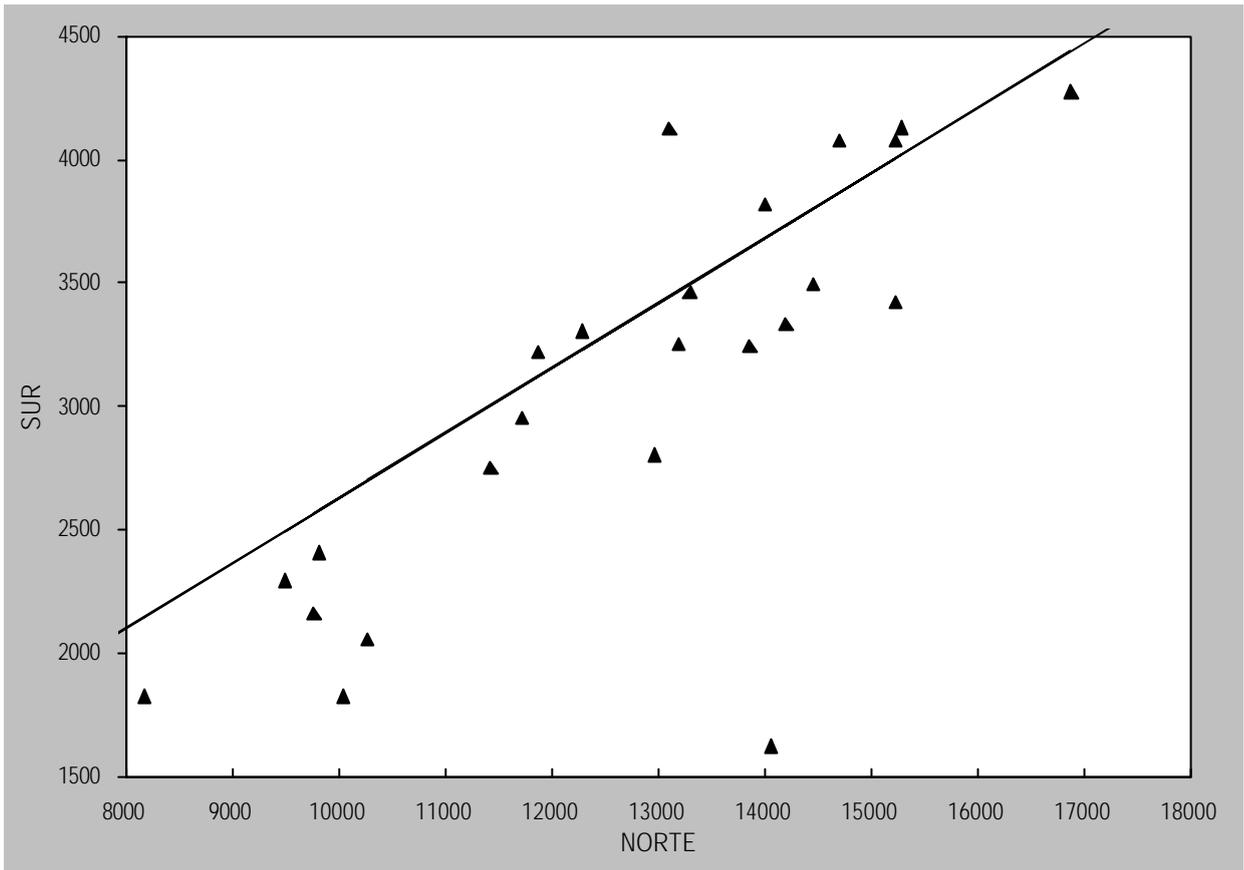
Para intentar calificar esta intuición, se han retomado los datos de un esquema ya utilizado en otro lugar⁶ a pesar del hecho de que tratan sobre los años ochenta. Estas cifras establecidas por la ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo industrial) presentan la ventaja de ofrecer los datos rama por rama de los países del norte y del Sur. Cada observación sobre las gráficas 1 a 3 corresponde a una rama, y sus coordenadas, a valor medio de la variable considerada para el país del Norte y del Sur respectivamente. La gráfica 1 muestra que a pesar de la superioridad de los salarios del Norte, las ramas de altos salarios son las mismas en el Norte y en Sur. Sucede lo mismo para las productividades, como lo muestra la figura 2. Sin embargo la cuesta de esos dos vínculos no es la misma, y se combinan para hacer aparecer costos de producción unitarios inferiores en el Sur. Para sintetizar estos datos, se encuentra en el Sur una productividad igual a un tercio de la del Norte, pero los salarios equivalen al cuarto de los del norte. En total, los costos salariales unitarios en el Sur representan pues 75 por ciento de los del Norte. Es lo que ilustra la gráfica 3, que compara los costos salariales unitarios en los dos grupos de países. Como para las dos otras variables, la jerarquía intersectorial de los costos salariales es aproximadamente la misma en el Norte y en el Sur. Pero la derecha, salida del origen, que atraviesa mejor las observaciones, se sitúa por debajo de la primera bisectriz, señalando la superioridad de los costos del Norte.

Los países del Sur dispondrían entonces de una ventaja de 25 por ciento que es menos importante de lo que podría pensarse sobre la única base de los datos salariales, y que puede aún ser reducida si se toma en cuenta los factores no monetarios como la calificación de la mano de obra, las infraestructuras, etc. El desnivel puede al contrario crecer si las condiciones de producción en el Sur son menos costosas en inversiones, y todo depende todavía del tipo de cambio. En pocas palabras, existe una ventaja, pero su poder de atracción no lo es sin límites.

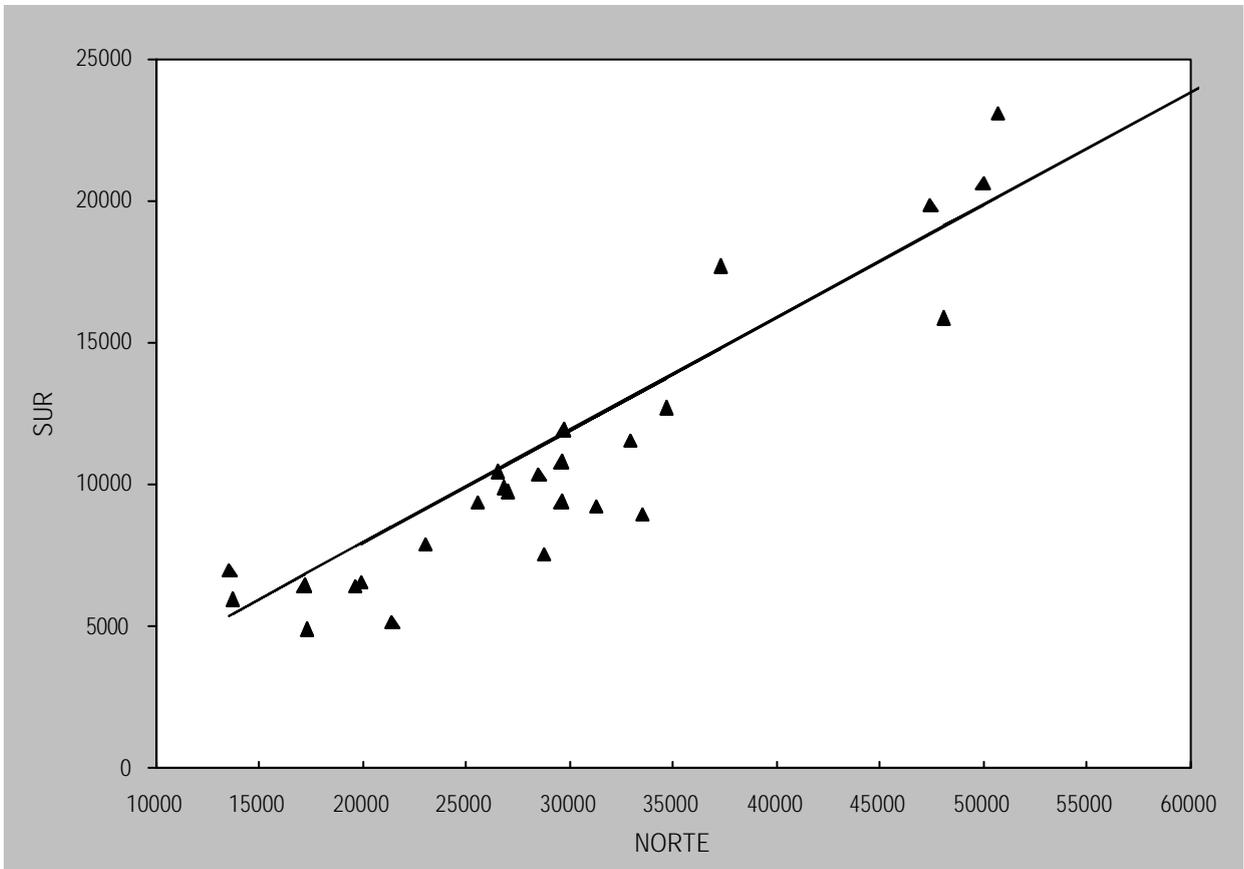
En cambio, la apertura de los países del Sur revela un segundo fenómeno que se ha dado en llamar efecto de exclusión (*crowding out*) y que asume la forma de un movimiento inverso de la sustitución de importaciones. Las importaciones de los países del Sur aumentan considerablemente más rápido y vienen a excluir la producción doméstica. Este fenómeno se traduce directamente en un ahondamiento del déficit exterior que es siempre el signo anunciador de las crisis, como lo han mostrado lo mismo México que Tailandia o Indonesia..

⁶ T. Coutrot et M. Husson, *Les destins du Tiers Monde*, Nathan, 1993.

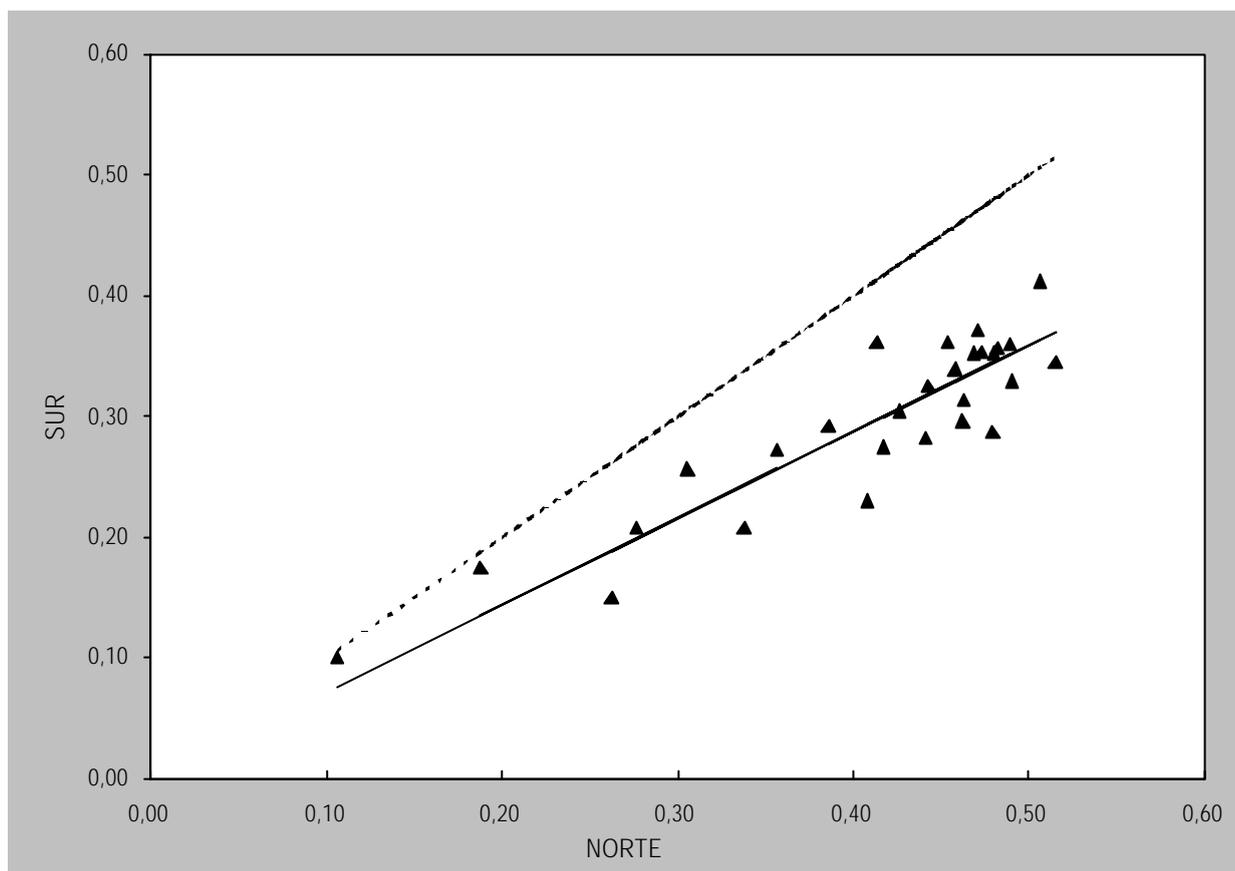
Gráfica 1. Salario Norte-Sur



Gráfica 2. Productividad Norte-Sur



Gráfica 3. Costo salarial unitario Norte-Sur



Más concretamente, este movimiento toma la forma de la liquidación de sectores enteros de la agricultura tradicional y de industrias domésticas típicas de la sustitución de importaciones. Desde el punto de vista de la ley del valor, esta exclusión significa que ciertos gastos de trabajo ya no son socialmente necesarios, y pueden entonces ser validados en tanto trabajo mercantil. Pero para que este fenómeno se produzca al mismo tiempo que el desarrollo de las exportaciones, hace falta que, esta vez, los costos de producción sean superiores en los países del Sur en relación al precio mundial. Y es lo que efectivamente se produce como lo muestra el ejemplo de México, en el que la apertura – a tono con el crecimiento de la apreciación de la moneda - ha conducido a la importación masiva de bienes (del maíz norteamericano a los televisores japoneses) a precios ampliamente inferiores a los de la producción nacional.

Cuadro 1. Costos unitarios Norte/Sur

	Precio mundial	Sector exportador	Sector doméstico
Salario	100	25	25
Productividad	100	33	20
Costo salarial unitario	100	75	125

Aquí existe entonces un aparente contradicción : por un lado, costos de producción inferiores y desarrollo de las exportaciones, por otro, costos de producción más elevados y exclusión de la producción nacional. Esta contradicción (lógica) no puede superarse más que si se introduce para los países del Sur una distinción entre dos sectores, uno exportador, otro doméstico. En el

ejemplo numérico del cuadro 1, el sector exportador es competitivo, en la proporción señalada más arriba. Pero es diferente en el sector doméstico. Admitamos para simplificar que el salario sea igual al que prevalece en el sector exportador. Si el diferencial de productividad es todavía más desfavorable que en el sector exportador, entonces el costo salarial unitario aparece esta vez como superior al que es fijado por el mercado mundial, de aquí el efecto de exclusión.

Incluso si los órdenes de grandeza presentados no deben tomarse al pié de la letra, la configuración presentada es la única compatible con las dos tendencias observadas conjuntamente en los países del Sur, a saber progresión de exportaciones y exclusión de la producción doméstica. La situación que de ello resulta es contradictoria y puede interpretarse así : existe efectivamente una tendencia a la determinación mundial del trabajo socialmente necesario, pero ésta entra en contradicción con la presencia sostenida de importantes desniveles de productividad entre los diferentes zonas de la economía mundial. No se desemboca entonces en una regulación de la economía mundial, sino en un funcionamiento caótico, inestable y excluyente.

Los límites de la competencia del Sur

Si la ley del valor pudiera funcionar directamente a nivel mundial, se asistiría a un doble movimiento de homogeneización, de los niveles de productividad (por la recuperación en los países del Sur) y de los niveles salariales (por el alineamiento de los salarios al Norte). Es lo que puede esperarse en un conjunto de entrada suficientemente homogéneo, como la Unión Europea, sin que por lo demás esta evolución esté garantizada, incluso en ese caso más favorable. Pero las cosas no pueden suceder de la misma manera al nivel mundial, por razones que tienen que ver con los parámetros de la configuración Norte-Sur. Las diferencias de productividad son demasiado grandes, y los países del Sur juegan un papel demasiado accesorio en tanto proveedores del Norte. Estos dos fenómenos explican por qué la ley del valor internacional no puede igualar los huecos y picos de la cartografía productiva mundial.

Hace no mucho tiempo, el discurso de moda consistía en atribuirle a las deslocalizaciones y, más generalmente a la competencia entre los países con bajos salarios, la responsabilidad del desempleo. Ese discurso ha estado muy presente en Estados Unidos, con motivo del debate en torno al TLC. Es pues interesante citar los resultados muy netos de un trabajo de fondo que ha sido objeto de dos documentos de trabajo del *National Bureau of Economic Research*⁷. La base de este trabajo trata sobre un enorme grupo de multinacionales de Estados Unidos, seguido por seis años junto con sus filiales, de 1983-1992. La sustitución entre el empleo en la filiales y el empleo en las casas matrices es marginal. En cambio, existe una fuerte sustitución entre las diferentes filiales. Los autores señalan así que “ el desarrollo de la inversión en países como Brasil amenaza mucho menos el empleo en las casas matrices de Estados Unidos que el empleo en las filiales de los países en desarrollo de Asia ”. En un segundo tiempo, los minuciosos econométricos comparan las diferentes filiales entre ellas y amplían este resultado, para mostrar que “ las actividades de las filiales en los países en desarrollo son complementarias, más que sustituibles, con las de las filiales de los países desarrollados ”. Incluso entre filiales, se encuentra la misma idea, la de la puesta en competencia de los trabajadores de las diferentes filiales, pero entre filiales pertenecientes a países comparables desde el punto de vista de la calificación del trabajo. En pocas palabras, “ el más elevado grado de competencia se encuentra entre la mano de obra de los diferentes países en desarrollo, particularmente en las ramas con débil valor agregado. La mano de obra en las filiales de los países industrializados entra igualmente en competencia con la de los otros países industrializados, pero a un nivel bastante menor ”.

⁷ L.S. Brainard et D.A. Riker, “ Are U.S. Multinationals exporting U.S. jobs ? ”, *Working Paper* n°5958, mars 1997 ; D.A. Riker et L.S. Brainard, “ U.S. Multinationals and competition from low wage countries ”, *Working Paper* n°5959, NBER, mars 1997.

Se observa entonces, al interior de los grupos, el surgimiento de una “separación vertical de las actividades que busca sacar ventaja de los diferenciales de los salarios, con las filiales en los países en desarrollo que asumen los segmentos más sensibles a los costos salariales”. Estas modalidades de la competencia bajo la dominación de las multinacionales son particulares al neoimperialismo contemporáneo, que se distingue por la constitución de una zona transnacional de determinación del trabajo socialmente necesario. Mientras que el imperialismo clásico realiza transferencias de plusvalía entre espacios heterogéneos, el neoimperialismo instituye una suerte de zona franca mundial donde las normas hipercompetitivas dominan y reatrocúan sobre la gestión de la mano de obra y del salario en el conjunto de los países concernidos, haciendo así abstracción de los diferenciales de productividad.

El tipo de cambio

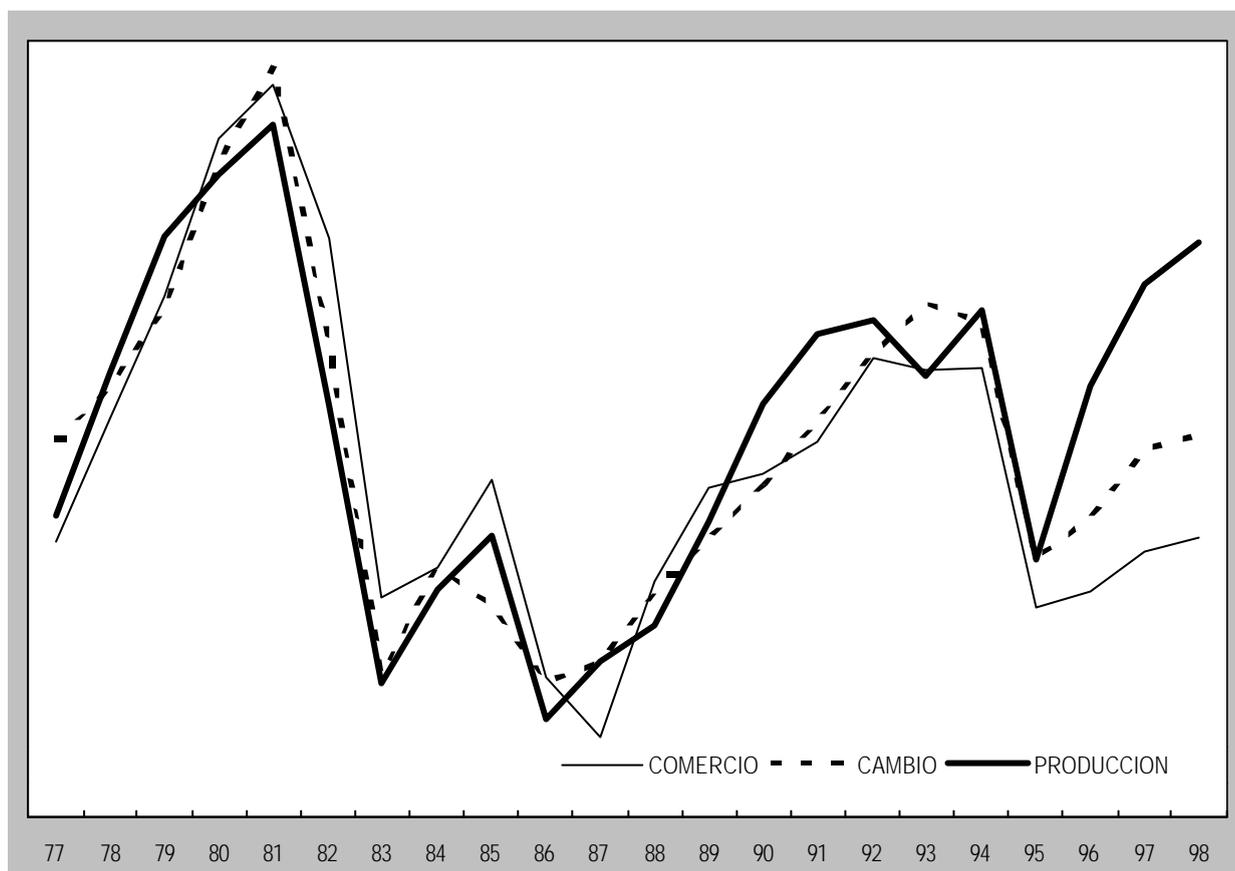
La articulación de las economías nacionales, desde el punto de vista del ciclo del capital, pasa por la formación de los tipos de cambio, que aparecerá como una variable esencial en el desarrollo de las crisis que de manera recurrente golpearán en lo sucesivo a los llamados países emergentes. Estas crisis asumen la forma de devaluaciones brutales, que parecen la condición necesaria para el restablecimiento del comercio exterior. Así, el déficit corriente mexicano había alcanzado casi el 8 por ciento del PIB en 1994. En algunos semestres, el equilibrio de la balanza corriente casi se restableció. ¿La crisis del peso puede sin embargo ser considerada como el resultado de un error en la gestión de la moneda? Esta tesis confortable, que disculpa al modelo neoliberal aplicado de manera ejemplar desde mediados de los años ochenta en México, es profundamente errónea. Para mostrarlo, retomamos aquí un análisis “espectral” de la economía mexicana en el curso de los dos últimos decenios⁸. Se condensa en la gráfica 2 que reúne tres indicadores de tensión sobre el aparato productivo, siendo la ganancia la que pone en claro la sucesión de dos grandes ciclos a partir de finales de los años setenta. Estas curvas se trazan a partir de datos estandarizados (incluso media, incluso varianza sobre el período) y que tratan respectivamente sobre el comercio, el tipo de cambio y de la producción.

El indicador de tensiones sobre el comercio es el inverso de una tasa de cobertura, y confronta el volumen de las importaciones al de las exportación no petroleras. Las tensiones sobre el comercio aumentan con el déficit comercial durante los períodos en que las exportaciones progresan más rápido. Esto es verdad durante el boom petrolero (1979-1981), incluso tomando en cuenta las exportaciones petroleras, pero es aún más claro durante el “ciclo neoliberal” 1987-1994. Para evitar multiplicar las cifras, basta insistir en esta proporción: la velocidad de crecimiento de las importaciones durante este último período es dos veces más importante que el de las exportaciones. Los éxitos registrados por el lado de las ventas al extranjero son extremadamente costosos en importaciones.

La segunda curva se construye a partir de un indicador de tipo de cambio real que compara el tipo de cambio efectivo con un tipo de cambio de referencia calculado en función del diferencial de inflación entre México y Estados Unidos. Este indicador, que baja en caso de devaluación, hace aparecer retrospectivamente un gran paralelismo entre el tipo de cambio real y las tensiones sobre el comercio exterior. Existe una simultaneidad impresionante entre la apreciación del peso y la tendencia al déficit exterior, y, en sentido inverso, entre depreciación y reequilibramiento del comercio exterior. Es entonces tentador salvar el paso diciendo que es la política de cambio la que determina el saldo exterior, como se puede aprender en los manuales. Una vez más, se sugiere entonces que el peso habría sido reevaluado con torpeza. Pero es una visión parcial de las cosas, como se tratará de mostrarlo.

⁸ M. Husson, “ Mexique : une dépendance renforcée ”, *Page deux* n°3, Lausanne, juillet-août 1996.

Gráfica 4. Las curvas de la economía mexicana



La tercera curva describe las tensiones sobre la producción. El indicador retenido reporta la producción efectiva a una producción potencial evaluada en función de la progresión tendencial de la producción y del stock de capital. Aquí todavía, se observa un paralelismo sorprendente entre esta curva y las precedentes, paralelismo tanto más notable que se “sostiene” por un período de veinte años extremadamente caótico. El vínculo entre ésta curva y la primera es simple de comprenderse : en caso de fuerte crecimiento, surgen al mismo tiempo tensiones sobre la producción pero igualmente sobre el comercio exterior. Es verdad que el paralelismo corresponde a un efecto de demanda relativamente clásico, pero se observa también que conduce a otra interpretación del restablecimiento del comercio exterior.

Esta última no descansará exclusivamente en la depreciación del peso sino remitirá también, en las proporciones que conviene apreciar, al freno de la economía mexicana que acompaña la devaluación. Esta simultaneidad puede ser observada no solamente en 1994-95 sino igualmente cuando las precedentes devaluaciones, en 1976, 1982 o 1985-86. La gestión del peso regula así una articulación compleja entre deuda pública y movimientos de capitales, que pasa por el mecanismo devaluación-inflación. El período reciente no es por lo demás una excepción a este principio, con un regreso inmediato a la inflación, lo que conduce a recordar que la función primera del peso fuerte era quebrar la inflación. Sobre este terreno, durante varios años, entre 1983 y 1987, el gobierno mexicano titubeó en cuanto a la *policy mix* a mantener, pero el derrapamiento progresivo hacia la hiperinflación lo empujó a un arrimaje brutal del peso respecto al dólar a finales de 1987.

En algunos años, esta política tuvo efectos positivos no solamente sobre la inflación, sino también sobre la carga de la deuda pública. El éxito de esta orientación permitió por lo demás verificar retrospectivamente que era la inflación la que ahondaba el déficit público (a causa del alza de las

tasas de interés nominales) y no a la inversa, como lo profesaban por lo demás los mismos que fustigan hoy esta política de cambio. Último éxito, y no de los menores : ésta política no había derrapado a una rigidez excesiva de las tasas de interés reales, y éstas tasas habían sido contenidas. Y he aquí que aparecería otra función esencial de la política de cambio, que consiste en asegurar a los detentores de capitales la perennidad de su rentabilidad. Control de la inflación, estabilización de las tasas de interés reales y cuasi convertibilidad del peso, dibujaban un entorno atractivo, necesario para la entrada de capitales sobre la cual se contaba para equilibrar la balanza de pagos.

Las propias modalidades del restablecimiento muestran de manera retroactiva lo que había de erróneo en el postulado liberal. Descansa particularmente en la ilusión de que una competencia real es posible entre dos países tan diferentes como Estados Unidos y México y que van a poder desarrollarse de manera simétrica los efectos benéficos de una sana emulación. En realidad, son los efectos de exclusión los que juegan y no de recuperación. El ascenso del déficit comercial ilustra una progresión muy rápida de la tasa de penetración de las importaciones.

En segundo lugar, la experiencia mexicana muestra que el ajuste no puede hacerse por los precios. El tipo de cambio al igual que la tasa de interés cubren funciones contradictorias, de tal suerte que el punto de equilibrio se encuentra fuera de alcance (incluso si se puede observar en los manuales).

Tercera constatación : el modo de regulación del déficit se traduce en el retroceso acentuado de la demanda interna pero igualmente, de manera simétrica, por el ahondamiento reforzado de las desigualdades desde el punto de vista de la distribución de los ingresos. El retroceso no es en ningún caso homotético. Si se considera por ejemplo el consumo por cabeza, otro indicador desgastado pero no desprovisto de significación, se constata que ha sido llevado a su nivel de 1977 por la recesión de 1995. Para la mayoría de los mexicanos, es una vuelta a la situación de hace veinte años : a la doble aventura del boom petrolero y del ciclo neoliberal se cierra y las mejorías de sus condiciones de existencia no habrán sido sino transitorias.

Este análisis puede ligarse a los desarrollos más teóricos que lo preceden. Si el tipo de cambio parece en efecto concentrar todas las contradicciones del modelo neoliberal, es porque ella sirve de variable de ajuste en relación a una determinación doblemente contradictoria. Debe realizar la compatibilidad entre el sector doméstico y el sector exportador, uno y otro sometidos a la competencia extranjera pero polarizados por dos sistemas de valorización diferentes. El tipo de cambio es igualmente uno de los elementos que determinan la rentabilidad relativa de los capitales y, por ello, la capacidad de atracción de la zona y las condiciones de equilibrio de la balanza de pagos. Estos dos objetivos son difícilmente compatibles : instrumento de la competitividad por un lado, el tipo de cambio es también factor de valorización del trabajo en un espacio determinado. El modo de inserción actual de las economías dominadas hace que el tipo de cambio se someta a tensiones permanentes que son periódicamente resueltas bajo forma de devaluaciones generalmente brutales. Pero esta evolución errática del cambio remite a las determinaciones reales y, fundamentalmente, a la contradicción central de la mundialización que consiste en asociar forzosamente, en el seno de un espacio de valorización homogéneo, zonas con niveles de productividad totalmente diferentes. El interés del caso mexicano es el de proveer, con el TLC, un ejemplo muy puro de esta configuración en la que - contra la evidencia - se postula la viabilidad del libre comercio entre dos países tan diferentes como Estados Unidos y México.

Efectos de exclusión y “ denegación ” de producción

Esta tendencia a la formación de un mercado mundial no conduce evidentemente a una homogeneización de las normas, por convergencia de las capacidades productivas de alta calificación tecnológica. La homogeneización se realiza por eliminación de los menos capaces.

Todo concurre a realinear la determinación del trabajo socialmente necesario sobre la norma establecida por los productores con mayores capacidades tecnológicas y a excluir a los menos competitivos rechazando reconocer la necesidad social de productores potenciales. El desempleo y el subempleo que de ahí resultan representan un fenómeno universal e idéntico en su lógica estructural, cualquiera que sea el nivel de desempleo absoluto de una zona económica.

Cada formación social se encuentra así en la intersección de dos campos de valores : el mercado mundial determina las normas de referencia de los sectores abiertos a la competencia internacional, mientras que el valor de la fuerza de trabajo continúa siendo fijada principalmente en el mercado interno. Esta doble inserción podría ser administrada sin contradicciones si pudiera instituirse un dualismo perfecto, una dicotomía económica y social entre las “regiones ” del país concernido. Ese modo de estructuración de la economía mundial aparece fundamentalmente contradictoria precisamente porque esa desconexión parcial es imposible. A la exclusión de ciertos productores responde una negativa de producción que consiste en no satisfacer una demanda social que sería solvente desde el punto de vista de la oferta nacional y de su nivel medio de productividad, pero que no logra elevarse al nivel de las normas hipercompetitivas decretadas por el mercado mundial.

Lo que falta al nuevo orden económico mundial, es la construcción de esclusas que sirvieran para asegurar la comunicación entre zonas con niveles de productividad demasiado escalonados para confrontarse directamente en el seno de un mercado mundial unificado. De golpe, el desarrollo deviene cada vez más desigual y desequilibrado de tal suerte que no conduce a la homogeneización de la economía mundial sino más bien a su fraccionamiento acrecentado.

Traducido del francés por Arturo Anguiano