

Arbitraje laboral en la globalización: La nueva estructura de la dependencia

Labor arbitration in globalization: the new structure of the
dependency

James Martín Cypher y Mateo Crossa *

Resumen

La presente colaboración expone por qué el capital automotriz de Estados Unidos fluye constantemente hacia México y otras partes del Sur Global durante las últimas décadas, y cómo se relaciona con las ventajas que de ello extrae, entre otros mecanismos por el valor del arbitraje laboral en el contexto de las cadenas globales de valor. Estrategia seguida por más de tres décadas que la agenda del Consenso de Washington y que lejos de percibir indicios de “escalamiento” industrial más bien se ha producido un proceso de degradación y retroceso. Condición donde sobresale México pero también América Latina, lo que la ha mantenido sumergida en un escenario de dependencia tecnológico, fragmentación industrial y precarización del mercado nacional.

Palabras clave: Globalización, Cadenas Globales de Valor (CGV), dependencia

* James Martín Cypher, Profesor Emérito, Programa Doctoral en Estudios del Desarrollo, UAZ

Mateo Crossa, Doctor en Estudios Latinoamericanos, UNAM y Doctor en Estudios del Desarrollo, UAZ

Agradecemos al Dr. Raúl Delgado Wise de la UAZ sus observaciones y comentarios sobre la centralidad del arbitraje laboral en el entorno de la llamada “globalización”; Dr. Martin Hart-Landsberg de Lewis y Clark College por una lectura cuidadosa y comentarios acertados sobre un borrador anterior; al Dr. Roberto Soto, de la UAZ, respecto al tema de los paraísos fiscales.

Abstract

This collaboration explains why the automotive capital of the United States constantly flows to Mexico and other parts of the Global South during the last decades, and how it is related to the advantages that it extracts, among other mechanisms for the value of labor arbitration in the context of global value chains. Strategy followed for more than three decades than the agenda of the Washington Consensus and that far from perceiving signs of industrial "escalation" rather a process of degradation and setback has occurred. Condition where Mexico but also Latin America stands out, which has kept it submerged in a scenario of technological dependence, industrial fragmentation and precarization of the national market.

Keywords: Globalization, Global Value Chains (GVC), Dependency

Introducción

El surgimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) a principios de la década de 1990 fue parte de un amplio movimiento encapsulado intencionalmente bajo el término "Consenso de Washington". Luego se argumentó, sin calificación, que todas las naciones (especialmente del Sur Global) tenían que ser transformadas para permitir el flujo completo y sin restricciones fronterizas del capital financiero, capital comercial y capital industrial. No se permitiría ninguna formulación alternativa: todos los intentos puestos en marcha desde el Sur Global por desarrollar formas propias y soberanas de avance industrial fueron rechazados de manera radical y tachadas categóricamente como una violación a las 'leyes' naturales de la economía.

El resultado más importante de este gran cambio en la política y la perspectiva fue el surgimiento y la consolidación de lo que con frecuencia se denominó "Cadenas Globales de Valor" (CGV), o

con lo que se podría denominar con más precisión como *Cadenas Globales de Producción*. Estas llamadas 'cadenas' son en realidad nuevos sistemas de producción que se han desarrollado a partir de la fragmentación mundial del proceso de producción basado en el *arbitraje laboral*, lo cual significa el desplazamiento internacional de procesos laborales impulsado por el capital en gran parte del mundo con el objetivo de buscar condiciones en las que se combinen salarios bajos con relativamente altos niveles de productividad. Estos sistemas de producción ya consolidados, basados en la fragmentación de producción al nivel mundial y el arbitraje, se han construido con minuciosidad para aumentar la tasa de ganancia del capital mediante la insaciable búsqueda de sitios de producción más baratos del mundo, siempre cuando los niveles de productividad laboral puedan coincidir con los de las naciones industriales avanzadas. De hecho, esta transferencia productiva global ha sido de tan envergadura que existen actividades productivas en las que ya no es posible diferenciar los niveles de productividad entre economías desarrolladas y de la periferia, porque toda la producción relevante se ha transferido a estas últimas (industria de confección, electrodomésticos, etc.). Sin embargo, es importante entender que el término "arbitraje laboral" no es sinónimo de "salarios bajos" sino que, como indica la siguiente ecuación:

Valor de Arbitraje Laboral = Salario Alto de Economía Desarrollada - [Salario Bajo de Economía Periférica X Ajuste de Productividad]

Los datos necesarios para generar un cálculo preciso sobre el valor del arbitraje laboral o la tasa porcentual de arbitraje (valor del

arbitraje laboral/tasa de salario laboral en la nación base), generalmente se mantienen protegidos por las corporaciones involucradas en el arbitraje laboral. Las bases de datos oficiales y públicas rara vez recopilan la información necesaria para poder estimar el proceso de arbitraje laboral. No obstante, como se registra a continuación (**Tabla 1**), es posible hacer una estimación suficientemente confiable de la magnitud de la tasa de arbitraje utilizando, por ejemplo, las diferencias del costo laboral en la producción automotriz entre México y Estados Unidos (EUA). En México el promedio salarial por hora en esa industria en 2015 se estimó en \$ 3.39 dólares (en base a dólares actuales), mientras que en EUA la cifra fue de \$ 21.50 por hora.

Tabla 1
Salario por hora en la industria manufacturera y en la industria automotriz
(dólares a precios corrientes)

País	Industria manufacturera 1997	Industria manufacturera 2016	Industria automotriz 2015
China	0.60 ¹	4.11 ²	4.69
India	0.68 ³	1.69 ⁴	n.a.
Filipinas	1.24	2.06	n.a.
Vietnam	n.a.	2.38	1.95
México	2.62	3.91	3.38
Turquía	n.a.	6.09	8.12
Brasil	7.03	7.98	7.67
Taiwán	7.07	9.82	n.a.
Corea del Sur	9.24	22.98	n.a.
EUA	23.04	39.03	21.50
Alemania	28.86	43.18	34.81

Fuentes: The Conference Board “International Comparisons of Hourly Compensation Costs in Manufacturing, 2016” <https://bit.ly/2VOVrvp>; Statista Research Department, “Automotive manufacturing plant workers' median hourly salary in 2015, worldwide” <https://bit.ly/2XXJdU2>; US Bureau of Labor Statistics, <https://www.bls.gov/iag/tgs/iagauto.htm>

Notas: **1** Datos de 2002; **2** Datos de 2013; **3** Datos de 1999; **4** Datos de 2014

Utilizando un ajuste estimado para la productividad que se deriva de un cálculo directo del número de vehículos producidos anualmente por trabajador entre los dos países, se puede observar que el valor de arbitraje laboral por hora al transferir la producción de automóviles de EUA a México es de 14.79 dólares (ver ecuación a continuación). La estimación para el ajuste de productividad se realiza calculando el número de vehículos producidos anualmente por trabajador (número total de vehículos ÷ número de trabajadores en la industria de ensamble de automóviles). Utilizando datos de 2018 para México, el cálculo fue de 39.6 vehículos producidos anualmente por trabajador. El mismo cálculo para EUA arrojó un estimado de 48.5 vehículos por año. De aquí el ajuste de productividad de 0.816 ($39.6 \div 48.5 = 0.816$).¹

$$\$14.79 = [\$21.50 - \$3.38] \times 0.816$$

Aunque la tasa de arbitraje en este ejemplo es muy alta, también es importante mencionar que los costos laborales directos en EUA ascienden a únicamente 10% de los costos totales del automóvil (Cutcher-Gershenfeld, Brooks y Mulloy 2015: 14). Esto significa que con un ahorro de costos laborales por hora de 68.8%, manteniendo los otros costos del automóvil sin mover, el costo

¹ Este cálculo para la producción de autos por obrero en México y los EEUU está basado en las fuentes siguientes: (1) *US Bureau of Labor Statistics*, para los empleados en la asamblea de autos ‘motor vehicle manufacturing’, <https://www.bls.gov/iag/tgs/iagauto.htm>; (2) *American Automotive Policy Council* (2018) “State of the U.S. Automotive Industry” <https://bit.ly/2VTA7Vs>; (3) Estimaciones desde “Statista”, <https://bit.ly/34TU9n2>; y (4) INEGI (2018) *Conociendo la Industria Automotriz*, Aguascalientes: INEGI. Los números para los EUA son (1) producción: 11.3 millones de vehículos; (2) fuerza de trabajo: 233,000 empleados. Para México son: (1) producción: 3.9 millones de vehículos; (2) fuerza de trabajo: 98,500 empleados. Hay que reconocer que esta comparación de producción internacional de vehículos no es—en una manera precisa—“homogéneo”: la mezcla producida en México es un poco distinto de los vehículos producidos en EUA. Entonces, aunque los cálculos presentados en nuestro texto son estimaciones razonables, hay que reconocer la penuria de datos disponibles para intentar un ajuste para homogenizar la producción.

total de los vehículos se reduciría en un 6.9% (el factor laboral multiplicado por la relación de ahorro de costos: $0.10 \times 14.79 \div 21.50$) al transferir la producción de EUA a México.²

En 2018 el gigante automotriz General Motors (GM) tuvo ventas por 147 mil millones de dólares (mmdd), con ganancias declaradas de 8.1 mmdd. Por lo tanto, los costos totales (ingresos anuales - ganancias) fueron de 138.9 mmdd. Usando este número base tan sólo para dar una idea de lo que significaría una reducción del 6.9% en los costos y asumiendo que toda la producción de GM se hubiera transferido a México, el ahorro anual de costos se hubiera acercado a 9.58 mmdd. El punto no es que GM transfiera toda su producción a México o a China, sino que lo que puede parecer un pequeño diferencial en términos porcentuales como resultado de esta transferencia de la producción (dado que el 90% de los costos no son mano de obra directa) claramente no lo es en términos

² Aunque hemos presentado un ajuste por la productividad laboral entre México y EUA de 81.6 para el año 2016, queremos enfatizar, otra vez que esto es una estimación o una aproximación. La cifra que utilizamos en el texto también se puede respaldar con datos de producción del año 2018. Es decir, según los datos oficiales de 2018, el ajuste por la productividad sería de 42 vehículos por trabajador en México vs. 49 vehículos por trabajador en EUA (ver tabla siguiente). Por tanto, si se realizara la estimación de productividad para año 2018 la relación hubiera sido 85.7 ($42 \div 49 = 85.7$). Con esto queremos decir que las cifras en el texto principal son, con toda certeza, una modesta *subestimación* del valor de arbitraje:

Número de operativos en la industria de asamblea, 2018

	Número de obreros en las plantas de montaje	Número Total de autos montados	Autos montados por obrero
EEUU	232000	11314705	49
México	97981	4100525	42

Fuentes: US. Bureau of Labor Statistics, BLS National Employment Statistics, “Workforce, Transportation Equipment Manufacturing, para el empleo en los EEUU: https://www.bls.gov/oes/2018/may/naics3_336000.htm; INEGI, “Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera” para cifras del empleo en México; OICA (International Organization of Motor Vehicle Manufacturers) “2018 Production Statistics” para las cifras de producción: <https://bit.ly/3cEX05T>

absolutos, particularmente cuando se le considera en la extensión temporal de varios años. Por lo tanto, queda claro que el capital automotriz de EUA ha fluido constantemente hacia México y otras partes del Sur Global durante décadas precisamente para obtener el valor del arbitraje laboral.

Vale la pena enfatizar que entre mayor sean los costos dedicados a la mano de obra directa, mayor será la tasa de arbitraje. En el caso de la industria automotriz los costos de mano de obra en relación al costo total son menores debido a que se trata de una industria intensiva en bienes de capital y automatización, pero en otras actividades industriales como la producción de prendas de vestir, el costo de mano de obra directa en EUA se estima entre un 15 y el 22% de los costos totales, un gran estímulo para trasladar la producción a Bangladesh o cualquier otro país de la periferia mundial (Holmes 2010).

Debido a la limitación de acceso a datos, el cálculo anterior está basado en los costos laborales directos y no en los gastos totales que son mucho más altos por trabajador en EUA en lo que se conoce como remuneración por hora (*hourly compensation*). La remuneración por hora se basa en el salario directo + pago de jubilación + seguridad social y/u otros desembolsos de nómina del gobierno. En otras palabras, es el salario + prestaciones. Por lo tanto, el incentivo para trasladar la producción al Sur Global es aún mayor que el proporcionado a través de la ecuación anterior en la que se calcula la tasa de arbitraje laboral por hora por trabajador. Por lo tanto, con respecto a la Tabla 1, todas las cifras en la columna 3 son sustancialmente más altas que en la columna 4, ya que se trata de una estimación por hora que incluye prestaciones. En el caso de EUA frente a México (columna 3), la compensación

fue 10 veces mayor, mientras que el diferencial salarial directo en el sector automotriz (columna 4) fue 6.4 veces mayor. Claramente, entonces, los cálculos realizados anteriormente basados solo en pagos salariales directos subestiman en gran medida el valor real del arbitraje laboral.

Cadenas globales de producción: transferencia velada de valor.

El análisis anterior en el que se explicita la magnitud potencial del arbitraje laboral, junto con la variedad de cambios tecnológicos e institucionales que han hecho posible la deslocalización de la manufactura, han sido factores analizados por varios economistas heterodoxos (Aguiar de Medeiros y Trebat 2017; Milberg y Winkler 2013; Quentin y Campling 2018; Suwandi 2019). La "cadena" de producción es tan larga y compleja como sea necesario dado que ahora es posible "fragmentar" la producción, ubicando porciones discretas de la misma en gran parte del mundo. La fragmentación y relocalización de diversos eslabones de la cadena se produce con el objetivo principal de maximizar la totalidad del valor del arbitraje laboral, ya que los materiales, maquinaria, componentes y mano de obra se combinan a través de etapas que van desde la extracción de materias primas hasta la manufactura del producto final.

Formalmente, muchas empresas pueden ser entidades independientes, pero operan bajo el control coordinado de una llamada empresa líder: la empresa líder es una empresa transnacional que por su influencia y alcance es capaz de absorber tasas de valor exorbitantes por medio del uso de sus patentes, ingeniería de diseño y otros bienes *intangibles* (Durand y Milberg

2020: 414). El control sobre sus propiedades intangibles es una manera por la cual estas corporaciones establecen “barreras de entrada” para evitar la competencia de otras empresas.³ El poder monopólico también se ejerce con respecto a las ventas finales, dominadas por el poder de monopsonios o “compradores únicos” que terminan por decidir sobre flujos de intercambios entre empresas y decisiones sobre la producción a lo largo de la cadena productiva de producción. El sistema está diseñado para que la empresa líder pueda apropiarse del valor que surge en cada etapa de la cadena.⁴ La apropiación del valor significa que el precio pagado en una transacción no representa un intercambio convencional. En contraste, es *un intercambio asimétrico* que surge de una asimetría de poder entre empresas y/o entre una empresa y fuerza laboral. Phillips (2017: 432) claramente señala que hay “asimetrías de poder de mercado”, así como “asimetrías de

³ A medida que se expande la producción de CGV, el costo de sus bienes intangibles y tangibles intensivos se expande a diferentes velocidades. Debido a la distribución desigual de los costos fijos, los costos totales crecen más rápidamente para la producción de bienes manufactureros y los costos promedio disminuyen mucho más rápidamente para segmentos de bienes intangibles. La diferencia en las economías de escala entre los activos tangibles e intangibles significa que las empresas que controlan las partes de la cadena que consumen recursos intangibles recibirán una parte desproporcionada de las ganancias de la totalidad de la cadena a medida que se expande la producción. Por tanto, los eslabones más intensos en la producción de bienes intangibles se benefician más del aumento y extensión de las CGV que las empresas intensivas en la producción de bienes tangibles” (Durand y Milberg 2020: 418).

⁴ Como señalaron Durand y Milberg con respecto a los pagos por “intangibles” registrados en los flujos de la balanza de pagos como pagos de ‘Propiedad Intelectual’ (PI), “el aumento espectacular de los ingresos internacionales por PI se ha dirigido principalmente a los países desarrollados. En 2016, los ingresos por pagos internacionales de propiedad intelectual de los países industrializados fueron más de 100 veces (323 mmd) que los de los países de ingresos bajos y medios (3 mmd). Además, los ingresos están muy concentrados en un puñado de países ricos con EUA representando el 38.4% del total de pagos internacionales en 2015” (Durand y Milberg 2020: 414). Dichos pagos son parte de una nueva configuración estructural denominada “capitalismo monopolista intelectual” (Durand y Milberg 2020: 405). La cifra de 323 mmd para 2016 es solo el flujo registrado, mientras que el flujo ilícito no cuantificado que está incrustado en la estructura del arbitraje laboral internacional aumentaría significativamente el valor de los ingresos por PI que se acumulan en economías desarrolladas.

poder social" o creciente concentración de riqueza dentro de las naciones que surgen de la rápida propagación de la fragmentación de la producción a nivel mundial y que permiten la profundización de la reproducción de estructuras de poder incrustadas en las 'cadenas'.

Si bien la atención de los analistas críticos se ha centrado abrumadoramente en el ejercicio multifacético de apalancamiento y poder por parte de las principales corporaciones transnacionales en las cadenas de producción, "los Estados no son de ninguna manera espectadores pasivos: por el contrario, junto con poderosos intereses corporativos, han sido arquitectos del mundo de las CGV, proporcionando funciones de gobernanza facilitadora que abarcan políticas comerciales, políticas de desarrollo, políticas de impuestos corporativos, políticas de competencia y otras áreas" (Phillips 2017: 435). Todo esto nos hace recordar a los intercambios forzados (por entregas forzadas) utilizados durante mucho tiempo por los holandeses en Indonesia durante la era colonial, sólo que ahora debemos analizar un intercambio más velado y complejo.

Regresando a la discusión sobre el arbitraje laboral, el intercambio de equivalentes por equivalentes se podría considerar tal, si los salarios por hora de trabajadores automotrices estadounidenses 'valieran' 21.50 dólares y los salarios por hora de trabajadores mexicanos realizando la cantidad equivalente de trabajo 'valieran' $21.50 \times 0.816 = 17.54$ dólares por hora y no el salario directo de 3.38 dólares por hora que realmente recibieron. La 'magia', y el propósito de la CGV es que fragmenta los procesos laborales a escala global, y las corporaciones dominantes puedan controlar todos los sitios donde se crea valor y pagar menos (mucho menos)

por este valor de lo que pagarían en condiciones de intercambio de equivalentes.

Las condiciones bajo las cuales ocurre el arbitraje laboral no se limitan a la esfera de la manufactura; los servicios también se relocalizan a través de las fronteras con el objetivo fundamental de lograr un mayor nivel de ganancias a través del arbitraje laboral. Del mismo modo, la apropiación de valor por medio del arbitraje laboral, también puede ocurrir con respecto a la mano de obra dedicada a la Investigación y Desarrollo (I+D) u otras actividades vinculadas al mercado laboral de fuerza de trabajo altamente calificada. En otras palabras, aunque el ejemplo utilizado aquí se basa en la manufactura global, la deslocalización es relevante para una gama extremadamente amplia de procesos productivos.

Como Celso Furtado enfatizó sin cesar, la capacidad de formación de valor surge de la creatividad humana, surge en el proceso de transformación del producto a través de las energías gastadas y las sinergias realizadas en el curso del proceso de producción. Todo esto se logra en gran medida en el piso de fábrica de la industria, donde las habilidades y la disciplina de la fuerza laboral se combinan con la experiencia de técnicos, especialistas y evaluadores e ingenieros.

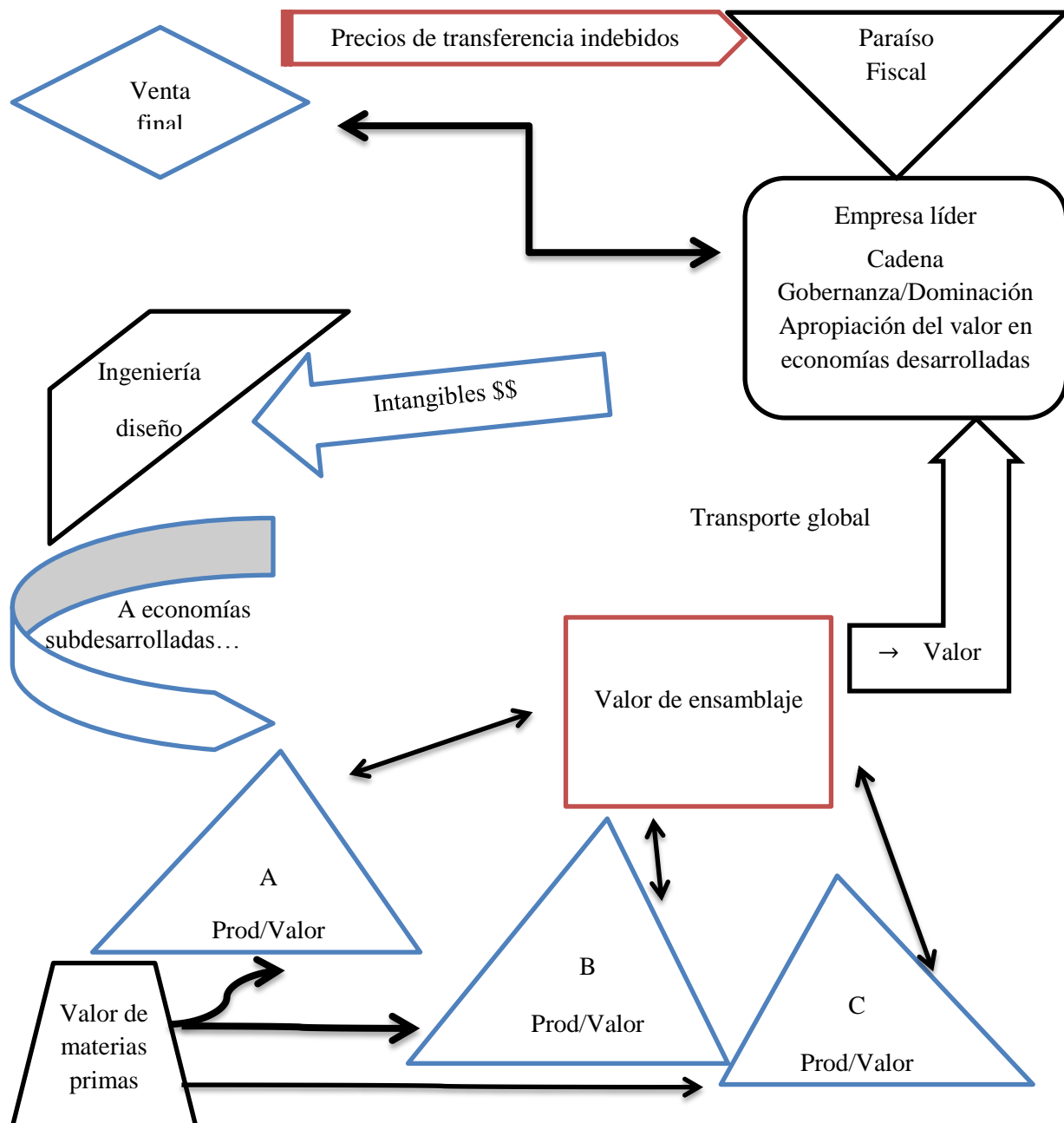
A. Las etapas de la estructura de producción depredadora

Se muestra (**Figura 1**) una hipotética cadena de producción: en la parte inferior de la cadena se encuentran los proveedores de materias primas que producen valor drenado hacia la empresa líder que se lo apropia mediante el poder del monopsonio. La relación entre los productores de materias primas con uso intensivo de capital sería comúnmente un acuerdo de complicidad de entidades

oficialmente "independientes" (supuestamente dos empresas autónomas). Si la empresa productora de materias primas es estatal y ofrece tarifas subsidiadas, como ocurre en muchos casos de países dependientes, la apropiación de valor por empresas líderes puede ser aún mayor.

Figura 1

Cadena de producción: Creación y apropiación de valor



Después de los eslabones dedicados a la producción de materia prima están las empresas que pueden ser de capital nacional, *joint-ventures* o parcialmente controladas por empresas líderes a través de acciones. En la figura, estos eslabones están representados por los triángulos "A", "B" y "C". Cada uno genera valor por medio del proceso manufacturero y una porción tan grande como sea posible se drena por medio de la cadena a las arcas de la empresa líder. Estas empresas manufactureras se alimentan de dos canales: una proviene de la producción y procesamiento de materias primas y el segundo se impone a las empresas como pago por bienes intangibles bajo el control de las corporaciones dominantes. Convencionalmente, los "pagos" para la proveeduría de bienes intangibles se consideran una forma de "renta económica", es decir un pago que surge de un acuerdo institucional impuesto y basado muchas veces en el poder y el engaño. Así, por ejemplo, un plan de ingeniería que se utiliza en múltiples ocasiones se podría proporcionar como "paquete técnico" a una empresa manufacturera *sin costo alguno*. No obstante, las empresas manufactureras deben pagar por el uso y reuso de esta u otra propiedad "intelectual". El incentivo es la clave aquí, ya que el precio establecido probablemente sea un poco menor que si las empresas manufacturera tuvieran que pagar los diseños de ingeniería originales.

El siguiente eslabón en la CGV es la etapa final de ensamblaje que se desarrolla con los componentes que se entregan desde diferentes rincones del mundo. El proceso de ensamble final podría tener lugar en diversos sitios del mundo, dependiendo del tipo de actividad, costos y condiciones de la localidad en la que se realiza este proceso manufacturero. En esta etapa de la cadena, una vez más, se produce una relación asimétrica en la cual, a pesar de

generar el valor, las entidades de fabricación y ensamble deben pagar un alto precio por los bienes intangibles que la empresa líder controla e impone. Tanto en la etapa de ensamblaje final como a nivel de empresas proveedoras, las violaciones sistémicas de las normas laborales y los derechos laborales marcados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) son generalizados y han sido documentados de manera masiva (Phillips, 2017: 436). El sistema de "dormitorio" de China es un ejemplo estelar de las deplorables condiciones laborales estructurales en las que se ha erigido para facilitar el orden depredador de la producción mundial (Greene, 2018). La precarización del mercado laboral en gran parte de las economías del mundo fue el resultado de "nuevas leyes [que] se aprobaron para dismantelar los regímenes previos de protección de los trabajadores y proporcionar a los empleadores la máxima flexibilidad en el manejo de la mano de obra. Al mismo tiempo, las estructuras del estado de bienestar se dismantelaron o redujeron, lo que condujo a una explosión en el trabajo informal y precario, mientras que el 'obrero desechable' se convirtió en el atributo central de [una] nueva fuerza laboral global" (Phillips, 2017: 438).

B. Los procesos de realización y las transferencias de valor a escondidas

Siguiendo la cadena, la siguiente etapa después del ensamble final es el de las ventas, donde se realiza el valor que se va drenando por toda la cadena de producción. El primer paso en el proceso de realización final implica el moderno sistema de transporte global utilizado para cubrir grandes distancias que conectan Sur Global con los mercados finales (probablemente en las economías desarrolladas). Una vez más, el valor se crea a través de la logística

compleja y los procesos de trabajo precisos implicados en mover y registrar la entrega del producto final (Figura 1). Luego, a través de ventas finales, ya sea como bienes de consumo o bienes de producción, el pago final se realiza a la corporación transnacional dominante. Estas ventas pueden ser enviadas a grandes distribuidores o realizada directamente por la empresa dominante.

Posteriormente termina el proceso vertical y comienza la etapa horizontal. Los fondos realizados a través de las ventas finales se trasladan, horizontalmente, al sistema financiero global. Un juego de manos conocido como “transferencia artificial de beneficios” (*profit shifting*) que incluye “precios de transferencia” (o) es utilizado para manipular facturas y registrar costos ficticios inflados, proceso que debe entenderse como precios de transferencia indebidos. A través de este proceso, gran parte de la ganancia real acumulada termina como parte de una contabilidad ficticia en "paraísos fiscales" (incluidas las Bahamas, Bermudas y Panamá) donde se evade impuestos de manera masiva. Este paso implica la apropiación fiscal del valor a través de la cual las empresas líderes utilizan bienes públicos y las costosas protecciones gubernamentales al servicio de sus activos. Pero el propósito aquí es evitar todos los impuestos, o gran parte de ellos, al mostrar que las corporaciones tienen poco o nada que declarar como ingresos imponibles. Finalmente, la mayor parte o la totalidad *del excedente económico* derivado del arbitraje laboral, el monopolio, el poder de mercado monopsonio y los esquemas de evasión fiscal, se acumula en una camarilla de propietarios, miembros de juntas corporativas y una pequeña capa de altos ejecutivos miembros de las 2 mil principales corporaciones transnacionales, incluidas las empresas intermediarias financieras. En todo este proceso, el estado es un participante activo:

[Una] suposición generalizada sigue siendo que los estados y los gobiernos permanecen 'ausentes' en un mundo de CGV, alejados de la tarea de gobernanza y abrumados por las asimetrías del poder político que se han documentado... Tal suposición es engañosa: el estado sigue siendo una parte central de la economía política de la gobernanza, funciona como un arquitecto del mundo de las CGV y es activo en el proceso políticamente útil de delegar o 'externalizar' la gobernanza a actores privados. Lo que podrían parecer formas de gobierno puramente privadas están permanentemente respaldadas por las interacciones con la autoridad estatal y el gobierno público... Algunos estados están más dispuestos políticamente que otros a desafiar a las grandes empresas, a través de la regulación o por otros medios (Phillips, 2017: 443).

El valor agregado y el PIB esconden el valor transferido en una cadena de producción.

Las transferencias y apropiaciones que se pueden develar por medio de un cuidadoso análisis de una cadena de valor, pasan desapercibidas cuando se utilizan categorías analíticas estándar, como el Producto Interno Bruto (PIB); su contabilidad en cualquier país se logra mediante la suma del “valor agregado” de todas las actividades que se llevan a cabo en un año. El valor agregado puede entenderse como valor de mercado adicional que se genera a través del proceso de producción. En términos contables, se trata convencionalmente como la suma de todos los salarios pagados (por el uso de mano de obra) y la ganancia recibida por medio de la transformación de materiales. Por ejemplo, láminas de chapa de acero convertidas en tubos de acero generan una cuota de valor agregado determinado en el proceso productivo. El valor agregado también incluye un cargo por depreciación del capital utilizado (desgaste de maquinaria y equipo), así como intereses pagados por préstamos e impuestos. En 2011, en México, el 87% de todo el

valor agregado de empresas no financieras (sector primario, como la minería y la agricultura, sector manufacturero y sector de servicios) se contabilizó a través de pagos salariales y ganancias. En este caso, que no tiene nada que ver directamente con una cadena de producción, el 28% de todo el valor agregado fue recibido por trabajadores, mientras que el 59% se tomó como ganancias; el resto fue atribuido a la depreciación, pagos de intereses e impuestos (OCDE 2014). Obvio, estas cifras (exageradas pero reveladoras de las recepciones escondidas en las cuentas nacionales de ingreso) reflejan el poder socioeconómico de capital en combinación ilícita con el estado mexicano y no nos dicen nada en cuanto de algo entendible de un proceso de “valor agregado”.

Los conceptos de valor agregado dominan las percepciones de creación de valor hechas por los economistas, percepciones que se podrían considerar precisas pero en un escenario de la economía mundial que no es el que tenemos en la actualidad. Es extremadamente importante comprender que las cadenas de valor globales, que ahora dominan la fabricación en muchas áreas de producción, no pueden entenderse con precisión a través de la contabilidad del valor agregado del PIB. En las cadenas mundiales de valor que hoy predominan en el comercio internacional, el valor se drena hasta ser apropiado por la corporación transnacional líder que lo registra como ingreso neto, como salarios exorbitantes u otras formas de desperdicio del excedente. También se oculta a través de subterfugios de contabilidad ingeniosos que terminan registrándose como una farsa, ahora incluida como parte del PIB de uno o varios paraísos fiscales.

Para las economías sojuzgadas a los mecanismos de reproducción de las CGV, las consecuencias son de suma relevancia. Primero, si la corporación líder extrae valor a través de cargos ficticios por el pago de bienes intangibles y usa su poder de monopsonio para reducir salarios y encoger ganancias de los proveedores, el resultado inmediato e incuestionable será una demanda agregada anémica, que congela el consumo nacional y paraliza el aparato productivo destinado a la proveeduría del mercado interno. Esto tiene consecuencias secundarias adversas en términos de efectos inducidos en el empleo que resultan de muy bajos salarios, y una participación raquítica del ingreso de los trabajadores en el ingreso nacional.

La corporación líder y dominante en una CGV puede reducir la tasa y la masa de ganancia local, generando dos impactos negativos en las economías subyugadas: primero, a medida que las empresas proveedores, comúnmente de capital nacional, descubren que la corporación líder las está orillando a reducir su margen de ganancia, reaccionan presionando a la baja los salarios. En segundo lugar, con un margen de beneficio modesto, las empresas proveedoras nacionales tienen pocos medios para contribuir al mejoramiento de la inversión nacional y la modernización de las plantas y equipos existentes. Finalmente, cuando el valor se transfiere a los escalones más elevados de la cadena, los gobiernos de las naciones subdesarrolladas dejan de recibir ingresos provenientes de los impuestos, lo que significa un ingreso fiscal limitado para generar desembolsos públicos que contribuyan a proyectos de desarrollo nacional en sectores estratégicos como educación, salud e infraestructura.

Los mitos del desarrollo por medio del escalamiento industrial en las cadenas de valor.

Las CGV han existido durante siglos, pero las que surgen de sistemas manufactureros complejos y mundializados son recientes. En 1990, poco más del 40% del valor de todo el comercio mundial surgió de las cadenas productivas mundiales; de esta cantidad, tal vez tres cuartas partes se relacionaron con productos agrícolas, minería y otras actividades extractivas como la producción de petróleo, forestal, pesca, etc. Entre 1990 y 2008, la proporción del comercio mundial atribuido a las CGV se disparó hasta alcanzar aproximadamente el 53% del valor total del comercio mundial y alrededor del 23-25% se atribuyó a actividades manufactureras en las CGV, según la estimación del Banco Mundial (BM) (World Bank, 2019: 2). Esto ocurrió mientras el comercio aumentaba año tras año, lo que significa que el cambio a cadenas manufactureras internacionales estaba liderando la expansión masiva en el comercio mundial. Inclusive una investigación de la UNCTAD de 2013 sugiere que las CGV juegan un papel mucho más importante al alcanzar 80% del valor del comercio mundial (UNCTAD, 2013). En este escenario, Milberg y Winkler argumentaron que, según la percepción de muchos analistas, "el objetivo del escalamiento industrial dentro de las CGV se ha convertido casi en sinónimo del desarrollo económico en sí mismo" (Milberg y Winkler, 2013: 238). Sin duda, las reverberaciones emitidas por la gran crisis del 2008 afectaron el desenvolvimiento y centralidad de las CGV, mismo que el ritmo de crecimiento del comercio global. Ahora, con la profunda recesión económica de 2020 (que ha descarrilado la locomotora de acumulación mundial—es decir, China) el papel de las CGV pudiera disminuir. Pero, más allá de las fluctuaciones a corto plazo, no cabe duda que un cambio estructural en el sistema

de producción mundial se ha consolidado a partir de los años de 1990, si no antes.

La sabiduría convencional de la perspectiva 'neoclásica' argumenta que las naciones menos desarrolladas pueden experimentar un mayor crecimiento económico y una reducción significativa en los niveles de pobreza si aprovechan las bondadosas opciones que ofrecen las CGV. Este es el objetivo principal del influyente *Informe Sobre el Desarrollo Mundial 2020: El Comercio al Servicio del Desarrollo en la era de las Cadenas de Valor Mundial*—la publicación anual más importante del BM. Utilizando un modelo basado en las tendencias predominantes durante el período de auge de las CGV después de 1990, el BM afirmó que si una nación transitara “a una etapa de mayor participación en las CGV”, podría anticipar, durante un período posterior de 20 años, un enorme aumento del PIB per cápita (World Bank, 2019: 3). Si bien este intento por cuantificar los efectos del cambio a una mayor producción vinculada a las CGV sugiere la anticipación de un efecto cornucopia, el argumento predominante durante décadas ha sido que las CGV resultan en un proceso de “escalamiento” del sistema de producción (*industrial upgrading*). Este enfoque de "escalamiento" siempre se ha basado en la idea de que las naciones progresan desde la simple producción intensiva en mano de obra hasta productos de tecnología intermedia y luego a formas de producción de alta tecnología e innovación.

Si se asumiera como cierta la perspectiva del “escalamiento industrial”, entonces México debería haber "despegado" y debería haber alcanzado ya los eslabones más elevados de la modernización a medida que ha aumentado exponencialmente la participación de las exportaciones con alto contenido tecnológico.

Sin embargo, el crecimiento en el ingreso per cápita ha sido anquilosado en las últimas cuatro décadas. Lo poco positivo no ha sido por efectos endógenos sino que en gran medida por el enorme flujo de remesas que apoya a las familias más pobres del país. Por tanto, mientras que el modelo del BM ofrece recompensas sorprendentemente altas y esperanzadoras para las economías subdesarrolladas vinculadas a las CGV, la experiencia mexicana (probablemente el caso ejemplar) nos lleva a conclusiones opuestas.

Hay tres caminos económicos que se pueden adoptar en la vinculación con las CGV: uno es la articulación por medio de la “manufactura limitada” que genera poco y limitado valor agregado; el segundo es la inserción mediante la “manufactura avanzada” (la incorporación de las tecnologías de innovación ya existentes para mejorar productos y/o procesos de producción); y último, es participar a través de “actividades de innovación” (por medio de capacidades de innovación endógenas). Si las naciones avanzaran en la generación de valor agregado por medio del “escalamiento industrial”, la tasa de crecimiento del ingreso per cápita estimado por este modelo disminuiría en relación a la tasa de “manufactura limitada” (World Bank, 2019: 3) En otras palabras, durante el período estimado de 20 años, la tasa de crecimiento acumulada lograda al especializarse en “actividades de innovación” sería un 50% más baja que si se mantuvieran en el camino de “manufactura limitada”. Estos resultados, contrarios a aquellos sostenidos por los defensores de dinámicas de “escalamiento”, no se explican de manera coherente. La explicación más probable podría ser parcialmente matemática al argüir que se pueda producir un aumento significativo en los niveles más bajos de ingreso que explique el interés de las naciones subdesarrolladas por eslabones a

las CGV por medio de la “manufactura limitada” en lugar de sólo exportar materias primas. Es decir, los países que suben por encima de sus parámetros históricos inicialmente “reciban impulso”. Sin embargo, a medida que las CGV se complejizan, aumenta también la motivación por apropiarse de mayor valor por medio de mayor transformación en procesos productivos. De igual manera, las tácticas utilizadas para asegurar la apropiación de valor, discutidas anteriormente, también se consolidan. Sin embargo, esto ocurriría “mientras otros factores permanezcan iguales”. Pero, nunca hay igualdad de condiciones. Es decir que el argumento del BM no reconoce el *poder determinante* de las empresas transnacionales para sacar la mayor parte del creciente excedente cuando los países adoptan la “manufactura avanzada” y/o adaptan “actividades de innovación”.

El BM afirma y reafirma que las naciones que sigan el recetario del Consenso de Washington, que profundicen la apertura de los mercados y fomenten una estrategia de exportación lograrán con éxito un proceso consolidado de desarrollo. Pero el grueso de la evidencia demuestra lo contrario, como el mismo BM sutilmente reconoció en su reporte:

Grandes empresas que terciarizan la fabricación de determinadas partes y determinadas tareas en países en desarrollo han aumentado sus márgenes comerciales y sus ganancias, lo que sugiere que una creciente proporción de las reducciones de costos derivadas de la participación en las CVM no se están trasladando...

(L)os márgenes comerciales de los productores de los países en desarrollo están disminuyendo. Dentro de los países, la exposición al comercio con países de ingreso más bajo y los cambios tecnológicos contribuyen a que el valor agregado se desplace del trabajo al capital. También puede aumentar la desigualdad en el mercado laboral, con beneficios cada vez

mayores para los trabajadores calificados y salarios estancados para los no calificados

Los principales costos ambientales de las CVM se relacionan con el creciente comercio de bienes intermedios, que implica mayores distancias en comparación con el comercio tradicional. Dicha práctica genera mayores emisiones de dióxido de carbono (CO₂) provenientes del transporte (con respecto al comercio tradicional) y exceso de residuos (sobre todo de productos electrónicos y plásticos) provenientes del envasado de productos (World Bank, 2019: 3-4).

El BM argumentó que el éxito o el fracaso de la inserción manufacturera en las CGV, depende de las buenas políticas gubernamentales. Esto significa, para la influyente posición del BM, una mayor dependencia en la Inversión Extranjera Directa (IED) y una mayor disposición nacional para seguir políticas de libre comercio y fronteras abiertas para el trasiego de bienes y servicios (World Bank, 2019: 4). El BM se opone enfáticamente a las “políticas industriales” que puedan implicar una fuerte participación del Estado a través de subsidios y otros incentivos (incluida la propiedad estatal) para construir empresas que puedan incubarse en sectores altamente dinámicos para la economía nacional (World Bank, 2019: 6).

Este enfoque va en contra de toda evidencia disponible, especialmente de aquella que proviene del desarrollo industrial en economías como China. Es necesario referirnos a este caso, porque la experiencia china es claramente opuesta al diseño e interpretación del BM, especialmente al extenso análisis presentado en el *Informe sobre desarrollo mundial 2020* anteriormente citado. Una nación subdesarrollada que siga el camino trazado por el BM (más IED sin restricciones y más apertura a los flujos de comercio internacional) terminará

confinada a un escenario productivo fragmentado y especializado en los eslabones de la cadena intensivos en el uso de la fuerza de trabajo y generadores de poco valor agregado.

Otra historia le esperaría a las economías de la periférica que, alejadas de la receta del Consenso de Washington, promuevan políticas industriales soberanas, limiten y condicionen la IED, determinen su propia forma de vincularse a la presión del mercado mundial, promuevan políticas que dinamicen sectores dinámicos de la economía en aras de hacer crecer el mercado interno, busquen aumentar la demanda agregada nacional e impulsen bienestar para la clase trabajadora, productores agrícolas y población en general.

Esto permitiría, entre otras cosas, que las naciones pueden desarrollar su propio conocimiento científico y tecnológico, sin tener que perpetuarse en un escenario de fuga de valor por medio de la exorbitante renta tecnológica que ahoga a las economías más débiles y las mantiene en una condición de dependencia tecnológica. Justamente un factor importante que explica la capacidad que ha tenido China de moverse de eslabones bajos en la generación de valor agregado hacia la producción de alta tecnología ha sido la 'ingeniería inversa': la deconstrucción de productos de tecnología intermedia y alta para apropiarse del conocimiento integrado en la producción de bienes y servicios (Nathan, 2019: 348). Al menos desde el siglo XVII en Flandes, la transferencia y retención de conocimiento a través de la ingeniería inversa ha sido la norma. En la actualidad, China produjo su propio avance en telecomunicaciones utilizando esta táctica. Pero el desarrollo de la ingeniería inversa requiere inversiones estatales continuas y significativas en investigación y desarrollo. Como lo explica Nathan, "En China, las unidades de I + D de equipos de

telecomunicaciones de propiedad estatal se brindaron a productores como Huawei y ZTE” (Nathan, 2019: 384):

China siguió una política industrial activa de apoyo al desarrollo de las capacidades funcionales de las empresas proveedoras. El estado chino fomentó activamente el desarrollo de lo que se conoce como ciudades industriales para el suministro de cadenas (*supply chain cities*). Se trata de amplias zonas manufactureras concentradas en la fabricación desagregada de un producto. La especialización, la gran escala y los beneficios de agruparse juntos se combinan para producir zonas manufactureras altamente flexibles y de bajo costo. Los diferentes resultados fueron evidentes. China dejó de ser un fabricante subordinado, surgió como un competidor en varios segmentos industriales y desarrolló sus propias firmas líderes (Nathan, 2019: 392)

Conclusiones

En conclusión, se observa que las CGV no son necesarias ni suficientes para fomentar el desarrollo. Sólo han sido instrumentales y funcionales en circunstancias y en casos específicos -como el de China- que han seguido agendas distintas e inclusive opuestas a las dictadas por las instituciones internacionales más poderosas a nivel global como el BM o el Fondo Monetario Internacional. Para el grueso del Sur Global que si ha seguido las pautas de estas instituciones y la “lógica” de la globalización, la articulación a las CGV ha reeditado las condiciones de dependencia (Palma 1978), siendo México la estrella indiscutible. En este país han pasado más que tres décadas desde que domina plenamente la agenda del Consenso de Washington y lejos de percibir indicios de “escalamiento”, más bien se ha producido un proceso notorio de degradación y retroceso industrial. Lo mismo se puede decir del resto de América

Latina que se mantiene sumergida en un escenario de dependencia tecnológico, fragmentación industrial y precarización del mercado nacional.

En este contexto, no se cuenta aún con una teoría estructuralista y/o neo-marxista que tenga las necesarias herramientas para comprender las nuevas dinámicas de inserción dependiente en la reproducción de CGV, aunque ciertamente se han presentado valiosos y trascendentales análisis que, posecionados en el pensamiento crítico, develan las condiciones emergentes de creación y apropiación de valor global (Aguiar de Medeiros y Trebat 2017; Durand y Milberg 2020; Milberg y Winkler, 2013; Phillips, 2017; Quentin y Campling 2018; Suwandi, 2019). Todos estos análisis enraizados en la escuela heterodoxa y/o marxista, han sido vanguardia y seguirán siendo determinantes para cualquier perspectiva crítica que priorice lo que Amsden destacó como factor fundamental del desarrollo económico: *una política industrial nacional* (Amsden 2013; Andreonia y Chang, 2017). De negarse este pensamiento crítico estructuralista, los analistas convencionales serán cómplices de unas de las mayores disparidades y desigualdades en el mundo, así como a la mayor concentración de riqueza que puede ser compartida entre la elite nacional facilitadora y las accionistas y gerentes de las empresas transnacionales financieras y manufactureras.

Bibliografía

- Aguiar de Medeiros, Carlos y Nicholas Trebat. 2017. “Inequality and Income Distribution in Global Value Chains,” *Journal of Economic Issues* 51(2): 401-408.

- Amsden, Alice. 2013. *Securing the Home Market: A New Approach to Korean Development*. Research Paper 2013–1 (April), Geneva: (UNRISD), United Nations Research Institute for Social Development.
- Andronico, Antonio y Ha-Joon Chang. 2017. “Bringing production and employment back into development: Alice Amsden’s legacy for a new developmentalist agenda”, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 10 (1): 173–187.
- Cutcher-Gershenfeld, Joel, Dan Brooks, y Martin Mulloy. 2015. *The Decline and Resurgence of the U.S. Auto Industry* EPI Briefing Paper #399 (May 6), Washington, D.C.: Economic Policy Institute.
- Durand, Cédric and William Milberg. 2020. “Intellectual Monopoly in Global Value Chains”, *Review of International Political Economy*, 27:2, 404-429.
- Greene, Julie. 2018. “The Condition of the Working Class in Shenzhen,” *Dissent* 65 (4): 78-85.
- Holmes, Elizabeth. 2010. “U.S. Apparel Retailers Turn Their Gaze Beyond China”, *Wall Street Journal* (June 15) <https://www.wsj.com/articles/SB10001424052748703627704575298874139834494>.
- Mayer, F. W., & Phillips, N. (2017). Outsourcing governance: states and the politics of a ‘global value chain world’. *New Political Economy*, 22(2), 134-152.
- Milberg, William y Deborah Winkler. 2013. *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nathan, Dev. 2019. “GVCs and Development Policy,” pp. 373-408 en Dev Nathan, Meenu Tewari y Sandip Sarkar (eds.), *Development with Global Development Chains*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) 2014. “Share of profit and labour in value added”, *National Accounts at a Glance* OECD: Paris.
- Palma, Gabriel. 1978. “Dependency: A Formal Theory of Development of Underdevelopment?” *World Development* 6 (7-8): 882-924.
- Phillips, Nicola. 2017. “Power and Inequality in the Global Political Economy,” *International Affairs* 93: (2): 429–444;

- Quentin, David y Liam Campling. 2018. “Global Inequality Chains: Integrating Mechanisms of Value Distribution into Analyses of Global Production,” *Global Networks* 18 (1): 33–56.
- Suwandi, Intan. 2019. *Value Chains*. New York: Monthly Review Press.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) 2013. *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Geneva: UNCTAD.
- World Bank. 2019. *Trading for Development in an Age of Global Value Chains*. Washington, D.C.: World Bank.

Recibido 1 abril 2020

aceptado 15 de abril de 2020