



Cadenas Globales Primarias y el Nuevo Imperialismo

Intan Suwandi, R. Jamil Jonna y John Bellamy Foster

El trabajo central de Jus Semper ha sido desde un inicio ha sido valorar las enormes disparidades en los costos laborales manufactureros por hora, para trabajo equivalente, entre las metrópolis y las economías emergentes en la periferia del sistema global. Siempre hemos realizado nuestro trabajo por razones de equidad, utilizando los costos de compensación por paridad de poder de compra, en el contexto de igual remuneración por igual trabajo de igual valor. Hacemos esto con el fin de exponer la extrema explotación del trabajo en economías periféricas para la maximización de la productividad y el valor del accionista de las corporaciones globales. De esta forma hemos publicado nuestros informes anuales sobre "Brechas de tipos salariales para economías desarrolladas y emergentes en manufactura" desde 2003, utilizando datos que se remontan a 1975. Por esta razón, nos sentimos verdaderamente alentados a continuar nuestra misión publicando ahora un nuevo ensayo que aborda el mismo problema de la explotación laboral extrema de los trabajadores del Sur del sistema global desde la perspectiva de la productividad, utilizando como indicador principal los costos laborales unitarios de un grupo selecto de economías tanto del Norte como del Sur del sistema global; a saber, Alemania, Japón, Estados Unidos y Reino Unido en el Norte y China, India, Indonesia y México en el Sur. En efecto, como los autores explican y demuestran claramente en las páginas siguientes, las tasas mucho más altas de explotación de los trabajadores en el Sur global tienen que ver no sólo con los bajos salarios, sino también con el hecho de que la diferencia en los salarios entre el Norte y el Sur es mayor que la diferencia en la productividad. Este trabajo ilumina con pruebas muy sólidas, ancladas en la investigación teórica y empírica del análisis de las cadenas primarias, nuestro argumento de que el principal impulsor de la desigualdad social entre el Norte y el Sur es el sistema deliberado de "Moderno Trabajo Esclavo"; un sistema impuesto en el Sur Global por parte de las elites tanto del centro como de la periferia del sistema, para explotar a las cadenas primarias de valor de trabajo con el fin de perpetuar lo que podría mejor describirse como un nuevo colonialismo o imperialismo global.

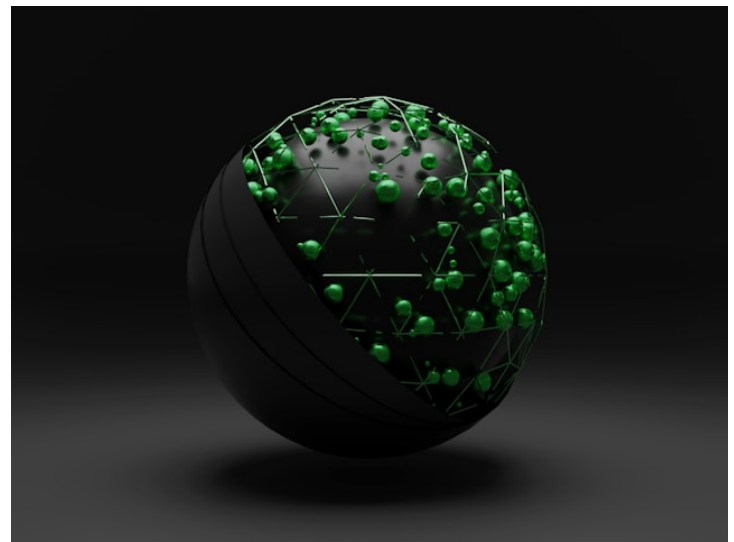


Foto de [Shubham Dhage](#) en [Unsplash](#)

La producción capitalista del siglo XXI ya no puede entenderse como una mera agregación de economías nacionales, que debe analizarse simplemente en términos de los productos nacionales brutos (PIB) de las economías separadas y los intercambios comerciales y de capital que se producen entre ellas. Más bien, se organiza cada vez más en cadenas globales primarias (también conocidas como cadenas de suministro globales o cadenas de valor globales), gobernadas por corporaciones multinacionales que se extienden sobre el planeta, en las que la producción está fragmentada en numerosos enlaces, cada uno de los cuales representa la transferencia de valor económico. Con más del 80 por ciento del comercio mundial controlado por multinacionales, cuyas ventas anuales equivalen ahora a alrededor de la mitad del PIB mundial, estas cadenas primarias pueden considerarse como un elemento central en la economía mundial, que conecta la producción, ubicada principalmente en el sur global, al consumo final y a las arcas financieras de empresas multinacionales monopólicas, ubicadas principalmente en el Norte global.¹

La cadena primaria de General Motors incluye veinte mil empresas en todo el mundo, principalmente en forma de proveedores de piezas. Ningún fabricante de automóviles de Estados Unidos importa menos del 20 por ciento de sus partes desde el extranjero para ninguno de sus vehículos, con partes importadas que a veces representan alrededor del 50 por ciento o más del vehículo ensamblado.² Del mismo modo, Boeing compra en el extranjero alrededor de un tercio de las piezas que utiliza para sus aviones.³ Otras compañías estadounidenses, como Nike y Apple, realizan operaciones de producción foráneas con subcontratistas, principalmente en la periferia, con la producción realizada de acuerdo con sus especificaciones digitales exactas —un fenómeno conocido como la contratación de plena competencia o lo que a veces se denomina modos de producción no comercial. Esta deslocalización de la producción por parte de las corporaciones multinacionales de hoy en el centro de la economía mundial ha llevado a un gran cambio en la ubicación predominante del empleo industrial, desde el Norte global hasta la década de 1970 hasta el Sur global de este siglo.⁴

Los estudios han encontrado que el ritmo acelerado de la deslocalización está estrechamente relacionado con la inversión extranjera directa (IED) en áreas de bajos salarios en la periferia, asociada con el comercio intra-firmas. En 2013, las entradas de IED a las "economías en desarrollo" alcanzaron un nivel récord del 52 por ciento de la IED total,

cuanto más bajo es el ingreso per cápita de un socio comercial de EUA, mayor es la proporción del comercio de plena competencia de EUA, lo que indica que todo gira alrededor de los bajos salarios.

por primera vez en la historia, superando los flujos a las economías desarrolladas, en \$ 142 mil millones.⁵ Pero hoy en día es igual de importante la contratación de plena competencia. El Banco Mundial, utilizando los datos del Censo de EUA, indica que el 57 por ciento de todo el comercio de

EUA se realiza vía comercio de plena competencia, mientras que una parte cada vez mayor de esto está tomando la forma de contratos monopólicos de plena competencia, que involucra producción específica realizada por empresas subcontratistas (como la taiwanesa Foxconn que opera en China) produciendo productos (como iPhones) para corporaciones multinacionales impulsadas por el consumidor (como Apple). En general, cuanto más bajo es el ingreso per cápita de un socio comercial de EUA, mayor es la proporción del comercio de plena competencia de EUA, lo que

¹ World Bank, "Arms-Length Trade," Global Economic Prospects (2017), 62, <http://pubdocs.worldbank.org>; The Impact of Global Supply Chains on Employment and Product System, report no. 1, submitted to the ILO Research Department (Paris: Institut de Recherches Économiques et Sociales, 2018), 8, <http://ilo.org>.

² American Automobile Labeling Act 2018 (Washington, D.C.: National Highway Traffic Safety Association, 2018), <http://nhtsa.gov>.

³ Nick Vyas, "Four Compass Points for Global Supply Chain Management," Supply Chain Management Review 22, no. 5 (2018), 5.

⁴ John Bellamy Foster, Robert W. McChesney, and R. Jamil Jønna, "The Global Reserve Army of Labor and the New Imperialism," Monthly Review 63, no. 6 (November 2011): 4.

⁵ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), World Investment Report, 2013 (Geneva: United Nations, 2013), xii.

indica que todo gira alrededor de los bajos salarios.⁶ Incluso las multinacionales con altos niveles de IED están muy involucradas en el comercio de plena competencia, moviéndose de esta manera entre la explotación directa e indirecta. Los contratos de plena competencia generaron alrededor de \$ 2 billones en ventas en 2010, *gran parte de ellos en países en desarrollo*.⁷ En 2010-2014, la economía mundial creció a una tasa del 4,4 por ciento, mientras que el comercio a distancia creció a una tasa del 6,6 por ciento, muy por encima de la anterior.⁸

Si bien estos fenómenos no son completamente nuevos, en el sentido de que se pueden encontrar todo tipo de precedentes históricos en las operaciones de las corporaciones internacionales, la escala y la sofisticación de las cadenas primarias representan hoy cambios cualitativos que están transformando el carácter de toda la economía política mundial. Esto ha generado una enorme confusión en los análisis político-económicos tanto de derecha como de izquierda. Así, el cambio en el empleo industrial y el rápido crecimiento de algunos países de la periferia, particularmente en el este de Asia, llevaron a un teórico marxista tan importante como David Harvey a concluir que la dirección del imperialismo de alguna manera se ha revertido, con Occidente o el Norte global, ahora en el extremo perdedor. Según sus propias palabras, *el drenaje histórico de la riqueza de este a oeste durante más de dos siglos se ha ... revertido en gran medida durante los últimos treinta años ... Creo que es útil retomar la preferencia de Giovanni Arrighi de abandonar la idea del imperialismo (junto con las rigideces del modelo núcleo-periferia de la teoría del sistema mundial) a favor de una comprensión más fluida de las hegemonías en competencia y cambiantes dentro del sistema estatal global*.⁹

Empero, tales evaluaciones se basan en la ilusión de que se puede abordar el imperialismo del siglo veintiuno, como en períodos anteriores, principalmente en el nivel de la nación-estado sin una investigación sistemática del creciente alcance global de las corporaciones multinacionales o el papel de el arbitraje laboral global, a veces referido en los círculos de negocios como un país proveedor de bajo costo. El problema es la forma en que los monopolios globales de hoy en el centro de la economía mundial se han apropiado del valor generado por el trabajo en la periferia dentro de un proceso de intercambio desigual, obteniendo así *más trabajo a cambio de menos*.¹⁰ El resultado ha sido el cambio de la estructura global de la producción industrial al mismo tiempo que mantiene y, a menudo, intensifica la estructura global de explotación y transferencia de valor.

La complejidad de la situación mundial del empleo generada por las cadenas globales primarias o de suministros se indica en la Tabla 1, que incluye los países con la mayor proporción de empleo en las cadenas primarias globales en 2008 y / o 2013.

Como se muestra en la Tabla 1, China y la India proporcionan, con mucho, la mayor parte del empleo total involucrado en las cadenas primarias globales, mientras que, para ambos países, Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones. Esto crea una situación en la que la producción y el consumo en la economía mundial se separan cada vez más entre sí. Además, el valor agregado, asociado con tales cadenas primarias, como veremos, se atribuye de manera desproporcionada a las actividades económicas en los países más ricos en el centro del sistema, aunque la mayor parte del trabajo se produce en las naciones más pobres de la periferia o en el Sur global.

⁶ World Bank, "Arm's Length Trade," 63–64.

⁷ UNCTAD, World Investment Report, 2011 (Geneva: United Nations, 2011), 132.

⁸ World Bank, "Arm's Length Trade," 62.

⁹ David Harvey, "A Commentary on A Theory of Imperialism," in A Theory of Imperialism, Utsa Patnaik and Prabhat Patnaik (New York: Columbia University Press, 2017)

¹⁰ Karl Marx, Capital, vol. 3 (London: Penguin, 1981), 345.

Los investigadores económicos del Institut de Recherches Économiques et Sociales en Francia indican que las cadenas primarias globales tienen tres elementos diferentes: (1) un elemento de producción que une partes y productos básicos en cadenas de producción complejas; (2) un elemento de valor, que se centra en su papel como "cadenas de valor", transfiriendo valor entre y dentro de las empresas a nivel mundial; y (3) un elemento de monopolio, que refleja el hecho de que dichas cadenas primarias están controladas por la sede financiera centralizada de corporaciones multinacionales monopolísticas y acumulan rentas de monopolio masivas, como teorizó Stephen Hymer en los años setenta.¹¹ La distinción común entre las cadenas de suministro globales y las cadenas de valor globales yace principalmente entre lo que Karl Marx llamó la forma material o "forma natural" de la mercancía, su valor de uso, en oposición a su "forma de valor" o valor de cambio. Todo esto, sin embargo, necesita estar unido dentro de una teoría general de la producción global de mercancías.¹²

Tabla 1. Países con la Mayor Proporción de Empleos de Cadenas Globales de Suministros (Empleos CSG), y su principal Destino de Exportación

País	2008 Participación de toda la CGS	2008 Destino Primario de Exportación	2013 Participación de toda la CGS	2013 Destino Primario de Exportación
China	43,4 %	Estados Unidos	39,2 %	Estados Unidos
India	15,8 %	Estados Unidos	16,8 %	Estados Unidos
Indonesia	4,6 %	Japón	4,6 %	China
Federación Rusa	4,1 %	Alemania	4,1 %	China
Brasil	3,5 %	Estados Unidos	4,1 %	China
Alemania	3,5 %	Francia	3,6 %	China
Estados Unidos	3,3 %	Canadá	3,6 %	China
Japan	2,3 %	Estados Unidos	1,9 %	China
México	1,8 %	Estados Unidos	2,2 %	Estados Unidos
Sudcorea	1,7 %	Estados Unidos	2,1 %	China
Reino Unido	1,7 %	Estados Unidos	1,9 %	Estados Unidos
Total	85,6 %		84,2 %	

Fuente: Esta es una versión modificada de los datos tomados de la Tabla 2 de Takaaki Kizu, Stefan Kühn, and Christian Viegelahn. 2016. "[Linking Jobs in Global Supply Chains to Demand](#)," ILO (International Labour Organization) Research Paper, Geneva, 15. Notas: La "Participación de todos los Empleos de CGS" es relativa a los 40 países en el WIOD (World Input-Output Database) de la serie. El "Destino de exportación principal" se define como el país al que se exporta la mayoría de la producción de los Empleos CGS de un país determinado. Las tablas de input / output de WIOD incluso representan la actividad económica de países fuera del conjunto de datos (categorizado como "resto del mundo"). Empero, se debe tener en cuenta que estos 40 países (43 en la versión de 2016) representan la mayor parte de los ingresos mundiales y de Empleos CGS.

¹¹ Stephen Hymer, *The Multinational Corporation* (Cambridge: Cambridge University Press, 1979).

¹² Karl Marx, "The Value-Form," *Capital and Class* no. 1 (1978): 134.

En este análisis de las cadenas primarias globales, los aspectos de valor de uso y valor de cambio se unen mediante el reconocimiento de los aspectos materiales (oferta) y valor.¹³ Como en toda producción capitalista, el componente de valor es dominante en tales cadenas primarias y está enraizado en la explotación del trabajo. Por consiguiente, enfocamos nuestro análisis en el análisis teórico y empírico de lo que denominamos cadenas primarias de valor de trabajo, enfatizando el elemento de valor de cambio (forma de valor), sin ignorar el elemento material o valor de uso (forma natural). De esta manera, buscamos comprender cómo funciona el nuevo imperialismo del arbitraje laboral global y cómo el valor, derivado del trabajo de baja remuneración en la periferia, se captura a nivel mundial.

Utilizando una base de datos de la actividad económica mundial disponible al público, construimos una serie sobre costos laborales unitarios que incorpora la productividad laboral y los niveles salariales.¹⁴ El objetivo es desarrollar una metodología teóricamente coherente —basada en las relaciones valor-trabajo— para realizar comparaciones transnacionales de la explotación laboral, creando así una base teórica y empírica para el análisis de la cadena de productos. Concebimos cada vínculo o nodo en una cadena de productos en términos de costos laborales unitarios, que determinan en gran medida los márgenes de ganancia, y los nodos críticos de producción son aquellos en los que los costos laborales están más concentrados y, por lo tanto, implican la mayor cantidad de mano de obra socialmente necesaria —como en el punto de montaje del producto.

El examen de los costos laborales unitarios de países clave tanto en el centro como en la periferia de la economía mundial demuestra que, en el imperialismo del siglo veintiuno, las corporaciones multinacionales pueden llevar a cabo un proceso de intercambio desigual en el que, en efecto, más trabajo por menos, mientras que el excedente obtenido a menudo se atribuye de manera engañosa a las actividades económicas "innovadoras", financieras y de extracción de valor que tienen lugar en el centro del sistema. De hecho, gran parte de la inmensa captura de valor asociada con el arbitraje laboral mundial elude la producción en las economías del centro, a expensas de los trabajadores que han visto sus empleos deslocalizados. Esto ha contribuido a la acumulación de vastas pirámides de riqueza desconectadas del crecimiento económico en las propias economías centrales.¹⁵ Gran parte de este drenaje de valor de la periferia toma la forma de flujos ilícitos no registrados. Según un reciente estudio pionero de los flujos financieros globales realizado por el Centro de Economía Aplicada de la Escuela Noruega de Economía y la Integridad Financiera Global con sede en Estados Unidos, las transferencias de recursos netos de las economías en desarrollo y emergentes a los países ricos se estimaron en \$ 2 billones en 2012 solo.¹⁶

Grandes cantidades de este botín capturado en las economías periféricas en el Sur global terminan siendo estacionadas en las "islas del tesoro" del Caribe donde ahora se depositan billones de dólares de capital monetario, fuera de los aparatos de impuestos y contabilidad, incluso de los estados-nación más poderosos.¹⁷ Dicha expropiación financiera caracteriza a toda la era del capital de monopolio-financiero, en la cual el creciente papel de lo que Marx, siguiendo a

¹³ Las multinacionales utilizan el término cadena global de suministros para referirse a los aspectos materiales y logísticos de la organización de la producción que involucran numerosos componentes reunidos en plataformas de producción global dispersas espacialmente. El aspecto logístico se relaciona con la antigua noción militar de líneas de suministro. Desde un punto de vista de valor financiero, se espera que cada eslabón de la cadena sea rentable y que transfiera valor hacia el centro del sistema —es decir, la propia multinacional o su sede corporativa. En lugar de utilizar los términos cadena de suministro y cadena de valor, repetidamente, preferimos, basándonos en la teoría marxiana, referirnos a cadenas primarias o cadenas primarias de valor de trabajo (refiriéndonos a cadenas de valor de trabajo cuando el componente de valor es de frente y central y de cadenas primarias más generalmente).

¹⁴ On unit labor costs and the global capitalist political economy, see John Bellamy Foster, "Monopoly Capital at the Turn of the Millennium," *Monthly Review* 51, no. 11 (2000): 1–17.

¹⁵ Sobre la apropiación de valor, ver: John Smith, *Imperialism in the Twenty-First Century* (New York: Monthly Review Press, 2016), 266–72. Un estudio de captura de valor escrito para la Association of Computer Manufacture señala que, en general, en el comercio de plena competencia por parte de corporaciones multinacionales, el valor en realidad se captura (no se agrega). Después de demostrar que las empresas estadounidenses como Apple se benefician más a pesar de que la producción en sí se encuentra en China, los analistas concluyen: "las empresas de EUA necesitan trabajar con socios internacionales para llevar nuevos productos al mercado. Estas empresas obtendrán beneficios acordes con el valor adicional que aportan a la mesa. Esta es simplemente la naturaleza de los negocios en el siglo XXI, y el hecho de que muchas empresas de EUA tienen éxito en este entorno aporta beneficios significativos a la economía de EUA" Greg Linden, K. Kraemer, and J. Dedrick, "Who Captures Value in a Global Innovation System," *Communications of the ACM* 52, no. 3 (2009): 144.

¹⁶ *Financial Flows and Tax Havens* (Bergen, Norway: Centre for Applied Research, Norwegian School of Economics and Global Financial Integrity, 2015), 15, <https://www.gfintegrity.org>; Jason Hickel, *The Divide* (New York: W. W. Norton, 2017), 24–26, 210–13, 289.

¹⁷ Nicholas Shaxson, *Treasure Islands* (New York: Palgrave Macmillan, 2011).

James Steuart, llamó beneficio por expropiación (o beneficio por alienación) es ahora evidente.¹⁸ Esto queda claro en el creciente papel de la apropiación de valor y la extracción de valor, en oposición a la generación directa de valor, en la determinación de los beneficios de las empresas multinacionales.¹⁹

Lo que está claro es que la globalización de la producción se basa en un vasto abismo en los costos laborales unitarios entre las economías del centro y de la periferia, lo que refleja tasas de explotación mucho más altas en la periferia. Esto refleja el hecho de que la diferencia en salarios es mayor que la diferencia en productividad entre el Norte global y el Sur global.²⁰ Nuestros datos muestran que la brecha en los costos laborales unitarios en la fabricación entre el núcleo clave (Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Japón) y los estados emergentes de la periferia clave (China, India, Indonesia y México) ha sido del orden de 40– 60 por ciento durante la mayor parte de las últimas tres décadas. Esta enorme brecha entre el Norte global y el Sur global surge de un sistema que permite la libre movilidad internacional del capital, al tiempo que restringe estrechamente la movilidad internacional de la mano de obra.²¹ El resultado es mantener bajos los salarios en la periferia y hacer posible el enorme desvío del excedente económico de los países del Sur. Como han argumentado Utsa Patnaik y Prabhat Patnaik, el drenaje de los excedentes de la periferia *se refiere no solo a la dirección de los flujos de capital sino al fenómeno de eliminar el superávit de una economía sin quid pro quo.*²²

Cadenas Primarias Globales y Apropiación Imperialista de Valor

El término cadena de suministro se usa a menudo para referirse a *una secuencia de operaciones de producción, que comienza en la concepción y desarrollo del producto o sistema, pasa por el proceso de producción, incluida la adquisición de insumos (materias primas, herramientas, equipos), y acabados con distribución, mantenimiento y el final de la vida útil del producto [o su consumo]. Las partes y módulos producidos en cada paso del proceso se ensamblan para hacer un producto final.*²³

Las cadenas primarias globales se pueden ver como:

*Espacios globales integrados creados por grupos financieros con actividades manufactureras. Dichos espacios son globales, ya que abren un horizonte estratégico para aumentar el valor del capital que se extiende más allá de las fronteras nacionales y socava las regulaciones nacionales. Dichos espacios se integran en el sentido de que se componen de cientos, incluso miles, de subsidiarias (producción, I + D [investigación y desarrollo], finanzas, etc.) cuyas actividades están coordinadas y controladas por un organismo central (la empresa matriz o un conglomerado) que administra los recursos para garantizar que el proceso de valorización del capital sea rentable, tanto financiera como económicamente.*²⁴

La participación de los países en tales cadenas primarias globales tiene un profundo impacto en el trabajo. Esto se puede ver en el rápido aumento en el número de empleos relacionados con las cadenas primarias globales, de 296 millones de

¹⁸ Costas Lapavistas, *Profiting Without Producing* (London: Verso, 2013), 141–47; John Bellamy Foster and Brett Clark, “The Expropriation of Nature,” *Monthly Review* 69, no. 10 (March 2018): 1–27.

¹⁹ On value extraction, see Mariana Mazzucato, *The Value of Everything* (New York: Public Affairs, 2018).

²⁰ Samir Amin, “Self-Reliance and the New International Economic Order,” *Monthly Review* 29, no. 3 (July–August 1977): 1–21; John Bellamy Foster, *The Theory of Monopoly Capitalism* (New York: Monthly Review Press, 2014), 181.

²¹ Arghiri Emmanuel, *Unequal Exchange* (New York: Monthly Review Press, 1972), 167.

²² Utsa Patnaik and Prabhat Patnaik, *A Theory of Imperialism* (New York: Columbia University Press, 2017), 196.

²³ *The Impact of Global Supply Chains on Employment and Product System*, 11.

²⁴ *The Impact of Global Supply Chains on Employment and Product System*, 8.

trabajadores en 1995 a 453 millones en 2013. Este crecimiento en la producción de cadenas primarias se concentra en las "economías emergentes", donde dicho crecimiento alcanzó un estimado de 116 millones desde 1995 hasta 2013, con la manufactura como el sector predominante y dirigida a la exportación al Norte global.²⁵ En 2010, el 79 por ciento de los trabajadores industriales del mundo vivían en el Sur global, en comparación con el 34 por ciento en 1950 y el 53 por ciento en 1980.²⁶ La manufactura se ha convertido en la *principal fuente del dinamismo del tercer mundo* tanto en exportaciones como en producción, especialmente en Asia oriental y sudoriental, donde, en 1990, la participación del PIB en el sector manufacturero era superior a la de otras regiones.²⁷ Un informe del Banco Asiático de Desarrollo muestra que la mayoría de los países del sudeste asiático, en particular los que se consideran en desarrollo, experimentaron un aumento en su participación en la producción manufacturera desde la década de 1970 hasta la de 2000.²⁸

Explorar esta realidad compleja ha planteado desafíos a los científicos sociales. Marx había escrito en *El Capital de la cadena general de metamorfosis [con respecto tanto al valor de uso como al valor de cambio] que tiene lugar en el mundo de las materias primas*. Más tarde, siguiendo a Marx, Rudolf Hilferding en *Capital Financiero*, se refirió a *eslabón[es] en La cadena de intercambios de materias primas*.²⁹ Inspirados por estas tempranas nociones marxianas de los intercambios de materias primas que caracterizan a la economía mundial capitalista, Terence Hopkins e Immanuel Wallerstein avanzaron el concepto de cadena primarias en la década de 1980 como parte de la perspectiva de los sistemas mundiales —con un énfasis en la *reconstrucción histórica de las industrias durante el largo siglo XVI*.³⁰ El marco global de la cadena de materias primas se popularizó aún más a mediados de la década de 1990, marcado por la publicación de *Cadenas primarias y capitalismo global*, editado por Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz.³¹ Más tarde, Gereffi también se convirtió en una figura destacada en la formación de la red de investigación de la cadena de valor global / cadena de suministro global en 2000. Esta red de investigación se creó con la esperanza de unir varios enfoques diferentes pero similares a los estudios de la cadena global.³² Si bien el marco global de la cadena de valor / cadena de suministro se inspiró en las primeras investigaciones sobre las cadenas primarias globales, con frecuencia se integró con la tradición neoclásica de la economía de los costos de transacción.³³

Al introducir el concepto de la cadena de productos básicos, Hopkins y Wallerstein lo definieron como *una red de trabajo y procesos de producción cuyo resultado final es un producto terminado*.³⁴ Dichas cadenas suelen ser *geográficamente extensas y contienen muchos tipos de unidades de producción dentro de ellas con múltiples modos de remuneración del trabajo*.³⁵ Los académicos de la cadena de productos utilizan el término nodos para referirse a procesos separables que constituyen una cadena de productos. En este contexto, un nodo significa un proceso de producción particular o específico y cada nodo dentro de una cadena de productos implica *la adquisición y/o organización de insumos (por ejemplo, materias primas o productos semiacabados), fuerza de trabajo (y su*

²⁵ ILO, *World Employment and Social Outlook: The Changing Nature of Jobs* (Geneva: ILO, 2015), 132.

²⁶ Smith, *Imperialism in the Twenty-First Century*, 101.

²⁷ Gary Gereffi, "Global Production Systems and Third World Development," in *Global Change, Regional Response*, ed. B. Stallings (Cambridge: Cambridge University Press, 1995) 107.

²⁸ Jesús Felipe and Gemma Estrada, "Benchmarking Developing Asia's Manufacturing Sector," Asian Development Bank, 2007.

²⁹ *Collected Works*, vol. 36 (New York: International Publishers, 1975), 63; Rudolf Hilferding, *Finance Capital* (New York: Routledge, 1981), 60.

³⁰ Jennifer Bair, "Global Capitalism and Commodity Chains," *Competition and Change* 9 (2005): 153–80; Terence Hopkins and Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800," *Review* 10, no. 1 (1986): 157–70.

³¹ Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz, eds. *Commodity Chains and Global Capitalism* (New York: Praeger, 1994).

³² See Jennifer Bair, "Global Capitalism and Commodity Chains."

³³ ³³ Jennifer Bair, "Global Commodity Chains," in *Frontiers of Commodity Chain Research*, ed. Bair (Stanford: Stanford University Press, 2009), 1–34. Incluso esa distinción no es clara, ya que algunos académicos, como William Millberg y Deborah Winkler, usan el marco de la cadena de suministro / valor global de una manera que critica la economía neoclásica de los costos de transacción, al tiempo que están más abiertos a la dimensión de poder asociada con el análisis de la cadena de productos, con sus raíces marxianas y de la teoría de los sistemas mundiales.

³⁴ Hopkins and Wallerstein, "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800," 159.

³⁵ Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the World Economy, 1590–1790," *Review* 23, no. 1 (2000): 2.

*aprovisionamiento), transporte, distribución (a través de mercados o transferencias), y consumo.*³⁶ Hoy en día, la producción internacional de materias primas asume cada vez más la forma de cadenas primarias de valor de trabajo sofisticadas, con niveles más altos de organización. Las economías centrales, por lo tanto, dependen cada vez más de insumos importados de bienes y servicios (incluido el ensamblaje) de países de bajos ingresos.³⁷ Como ahora se reconoce universalmente, una de las características llamativas relacionadas con estos productos básicos es una *proporción muy grande y creciente de la fuerza laboral ... ubicada en economías en desarrollo.*³⁸

William Milberg y Deborah Winkler argumentan que un cambio en la estrategia corporativa es un factor clave en esta "nueva ola" de globalización. La estrategia implica una búsqueda de costos más bajos y una mayor flexibilidad, así como el deseo de *asignar más recursos a la actividad financiera y al valor de los accionistas a corto plazo mientras se reducen los compromisos para el empleo a largo plazo y la seguridad laboral.*³⁹ Además, Gereffi enfatiza el surgimiento de las grandes corporaciones multinacionales que no fabrican sus propios productos, que él afirma son fundamentales para las "nuevas tendencias" de la deslocalización. Dichas corporaciones, que suelen ser grandes minoristas y comercializadores de marca, pueden denominarse los nuevos impulsores de las cadenas globales que se han hecho más prominentes en las últimas dos décadas.⁴⁰ La producción de largo alcance por parte de corporaciones multinacionales —de las cuales Nike y Apple son quizás los ejemplos más conocidos— está asociada con estructuras de gobierno en las cuales las corporaciones, que suelen estar ubicadas en el centro de la economía mundial, desempeñan un papel fundamental en la creación de redes de producción dispersas en Países exportadores, típicamente en el tercer mundo.⁴¹ En realidad no son fabricantes reales, sino meramente comerciantes, es decir, compañías que *diseñan y / o comercializan, pero no hacen, los productos de marca que venden.*⁴²

Las discusiones populares sobre la contratación corporativa de plena competencia resaltan la "característica descentralizada" de tales cadenas en el sentido de la dispersión geográfica de la producción. Sin embargo, lejos de representar la descentralización real del control sobre la producción (y la valorización), como a veces se supone, las cadenas primarias "dispersas" asociadas con una multinacional determinada sin capital en los diversos segmentos de producción que ha subcontratado, se rigen de manera crucial por su sede central financiera. La sede financiera de una multinacional retiene los monopolios sobre la tecnología de la información y los mercados, y se apropia de la mayor parte del valor agregado en cada eslabón de la cadena. A pesar de la reputación de China como el mayor exportador de productos de alta tecnología, el economista Martin Hart-Landsberg señala que el 85 por ciento de las exportaciones de alta tecnología del país son meros enlaces o nodos en las cadenas primarias globales de las multinacionales.⁴³ Como dijo Hymer hace unas décadas: la sede de las multinacionales *"gobierna desde lo alto de los rascacielos; en un día claro, casi pueden ver el mundo."*⁴⁴

Como argumentan John Bellamy Foster, Robert W. McChesney y R. Jamil Jonna, los contratos de larga duración permiten a las empresas *capturar márgenes de ganancias extremadamente altos a través de sus operaciones internacionales y [ejercer] el control estratégico sobre sus líneas de suministro —independientemente de su falta relativa de IED real.*⁴⁵

³⁶ Gary Gereffi, Miguel Korzeniewicz, and R.P. Korzeniewicz, "Introduction," in *Commodity Chains and Global Capitalism*, ed. Gereffi and Korzeniewicz, 2.

³⁷ William Milberg and Deborah Winkler, *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development* (Cambridge: Cambridge University Press, 2013).

³⁸ Gary Gereffi, "The New Offshoring of Jobs and Global Development," ILO Lecture Series, 2005, 5.

³⁹ Millberg and Winkler, *Outsourcing Economics*, 12.

⁴⁰ Gereffi, "The New Offshoring of Jobs and Global Production," 4.

⁴¹ Gereffi, "Global Production Systems and Third World Development," 116.

⁴² Gary Gereffi, "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains," in *Commodity Chains and Global Capitalism*, 99.

⁴³ Martin Hart-Landsberg, *Capitalist Globalization* (New York: Monthly Review Press, 2013), 45.

⁴⁴ Stephen Hymer, *The Multinational Corporation* (Cambridge: Cambridge University Press, 1979), 43.

⁴⁵ John Bellamy Foster, Robert McChesney, and R. Jamil Jonna, "[The Internationalisation of Monopoly Capital](#)," *Monthly Review* 63, no. 2 (2011): 9.

Pero esto es frecuentemente difícil de examinar ya que, en tal práctica, las corporaciones multinacionales a menudo tienen solo una conexión indirecta con los trabajadores / agricultores que producen sus productos. No hay flujos visibles de ganancias de estos subcontratistas extranjeros a sus clientes globales del Norte —las multinacionales. Como señala John Smith con respecto a la contratación a distancia:

Ni un solo centavo de las ganancias de H&M, Apple o General Motors pueden [en la contabilidad de valor agregado habitual] remontarse a los súper explotados trabajadores de Bangladesh, chinos y mexicanos que trabajan para los proveedores independientes de estas empresas transnacionales. , y es esta relación "de distancia" que prevalece cada vez más en las cadenas de valor globales que conectan a las ETN y los ciudadanos de los países imperialistas con los trabajadores de bajos salarios que producen cada vez más sus insumos intermedios y bienes de consumo.⁴⁶

El análisis empírico que explica el impacto total del arbitraje laboral mundial se vuelve doblemente difícil. Sin embargo, una mirada más cercana a la lógica detrás de estas formas de deslocalización nos permitirá ver las cadenas primarias de valor de trabajo y las relaciones de poder incorporadas en ellas.⁴⁷ La pregunta no es sólo acerca de cómo las multinacionales gobiernan las cadenas primarias, sino también cómo facilitan la extracción de excedentes del Sur global. Esto se refleja en el concepto de arbitraje laboral global, estupendamente definido por Stephen Roach, el ex economista jefe de Morgan Stanley, como el reemplazo de los trabajadores con salarios altos en Estados Unidos y otras economías ricas con *trabajadores de similar calidad pero bajos salarios*.⁴⁸ Aquí, el arbitraje laboral global se racionaliza como una táctica de supervivencia urgente para las empresas en el Norte global, presionadas por la necesidad de reducir costos y *buscar nuevas eficiencias*.⁴⁹

Tras un examen crítico, este imperativo de control de costos no es otra cosa que una forma de arbitraje, aprovechando los diferenciales de precios, en este caso con respecto a los salarios, dentro del mercado global imperfecto —basado en la desigual libertad de movimiento de capital y trabajo.⁵⁰ Aunque la mano de obra todavía está restringida en gran medida dentro de las fronteras nacionales debido a las políticas migratorias, el capital global y las materias primas tienen mucha más libertad para moverse, y se han incrementado aún más en los últimos años debido a la liberalización del comercio. El arbitraje laboral mundial sirve, por lo tanto, como un medio para que las multinacionales se beneficien de las *enormes diferencias internacionales en el precio del trabajo*.⁵¹

Visto desde una perspectiva crítica de la economía política, entonces, el arbitraje laboral global es la sobre explotación del trabajo en el Sur global por el capital internacional. Constituye un intercambio desigual, entendido como el intercambio de más mano de obra por menos, en el que el capital de monopolio financiero en el centro del sistema se beneficia de altos márgenes en la mano de obra de bajo costo en el Sur global. El proceso de intercambio desigual al mismo tiempo marca una mayor incorporación de los países del Sur globales a la economía global.⁵²

⁴⁶ John Smith, "Imperialist Realities vs. the Myths of David Harvey," Review of African Political Economy blog, March 19, 2018, <http://roape.net>. See also Smith, Twenty-First Century Imperialism.

⁴⁷ Benjamin Selwyn ha escrito sobre la debilidad de los análisis actuales de las cadenas globales primarias / de valor, tanto analíticos como políticos, especialmente debido a su incapacidad para "comprender la naturaleza de la explotación capitalista y el trabajo indecente" y para participar en un "abajo hacia arriba" Perspectiva sobre el trabajo. Argumenta que la tarea crucial es reintegrar el trabajo y un análisis sólido del capitalismo, junto con sus relaciones de clase globales, en los estudios de las cadenas primarias globales. Véase Benjamin Selwyn, "Social Upgrading and Labour in Global Production Networks: A Critique and an Alternative Conception," *Competition and Change* 17, no. 1 (2013): 76; Benjamin Selwyn, "Beyond Firm-Centrism: Reintegrating Labour and Capitalism into Global Commodity Chain Analysis," *Journal of Economic Geography* 12: 205–26

⁴⁸ Stephen Roach, "More Jobs, Worse Work," *New York Times*, July 22, 2004.

⁴⁹ Stephen Roach, "How Global Labour Arbitrage Will Shape the World Economy," *Global Agenda Magazine* (2004).

⁵⁰ John Smith, "Offshoring, Outsourcing and the Global Labour Arbitrage" (pan-per delivered to International Initiative for Promoting Political Economy, Procida, Italy, September 2008).

⁵¹ Smith, "Offshoring, Outsourcing and the Global Labour Arbitrage," 16.

⁵² Samir Amin, *Unequal Development* (New York: Monthly Review Press, 1976).

En el contexto de la teoría del valor de trabajo marxista, el arbitraje laboral global es una búsqueda de valorización. Es una estrategia tanto para reducir los costos laborales socialmente necesarios como para maximizar la apropiación de la plusvalía. Extrae más de los trabajadores a través de diversos medios, incluidos entornos de trabajo represivos en fábricas de economía periférica, prohibiciones impuestas por el estado a la sindicalización y sistemas de cuotas o trabajo a destajo.

El arbitraje laboral global se hace posible en parte por lo que Marx denomina el ejército industrial de reserva de los desempleados —que en este caso es a escala global, por lo tanto, un ejército mundial de trabajadores de reserva.⁵³ La creación en las últimas décadas de un ejército de reserva global mucho más grande está en parte conectada con el fenómeno de la "gran duplicación", que se refiere a la integración de la fuerza laboral de los antiguos países socialistas (incluida China) y los países anteriormente muy proteccionistas (como India) en la economía global, con la consiguiente expansión del tamaño de la fuerza laboral mundial y su ejército de reserva.⁵⁴ También fundamental para la creación de este ejército de reserva es la despoblación campesina de una gran parte de la periferia mundial a través de la expansión de la agroindustria.⁵⁵ Este movimiento forzado de campesinos de la tierra ha resultado en el crecimiento de las poblaciones de tugurios urbanos.⁵⁶ Marx conectó la "liberación" de los campesinos (la parte "latente" del ejército de reserva) de la tierra al proceso de la *llamada acumulación primitiva*.⁵⁷

La reproducción del ejército global de trabajo de reserva no solo sirve para aumentar las ganancias a corto plazo; sirve como un enfoque de división y gobierno del trabajo a escala global en interés de la acumulación a largo plazo por parte de las multinacionales y las estructuras estatales alineadas con ellas.⁵⁸ Si bien la competencia entre las empresas se limita a la rivalidad oligopolística, la competencia entre los trabajadores del mundo (especialmente los del Sur global) se intensifica enormemente al aumentar el excedente relativo de la población. Esta estrategia de dividir y gobernar sirve para integrar *excedentes laborales dispares, asegurando un suministro constante y creciente de reclutas al ejército de reserva global que se vuelven menos recalcitrantes por el empleo inseguro y la continua amenaza del desempleo*.⁵⁹

De la discusión anterior se desprende que el modelo libremente competitivo se ha vuelto obsoleto. No obstante, la regla "tradicional" de luchar por la producción de bajo costo sigue vigente y saludable. En efecto, se puede argumentar que se intensifica en la era del capital de monopolio financiero. El objetivo de las multinacionales es siempre la creación y la perpetuación del poder de monopolio y las rentas de monopolio, es decir, *el poder de generar ganancias económicas persistentes y altas a través de un sobreprecio en los costos de producción principales*.⁶⁰ A medida que la producción se globaliza, escribe Zak Cope, *los oligopolios líderes compiten para reducir los costos de mano de obra y materias primas. Exportan capital a los países subdesarrollados para asegurar un alto rendimiento de la explotación de la mano de obra abundante y barata y el control de los recursos naturales económicamente fundamentales*.⁶¹ Ya sea a través de contratos intra firmas o contratos a distancia, la tendencia creciente de la deslocalización en las últimas décadas constituye una continuación de los proyectos imperialistas de las multinacionales, con los cuales los estados en la Tríada de Estados Unidos y Canadá, Europa y Japón son totalmente compatibles.

⁵³ Karl Marx, *Capital*, vol. 1 (London: Penguin, 1976), 781–94.

⁵⁴ Véase Milberg and Winkler, *Outsourcing Economics*.

⁵⁵ Farshad Araghi, "The Great Global Enclosure of Our Times," in *Hungry for Profit*, ed. Fred Magdoff, John Bellamy Foster, and Frederick M. Buttel (New York: Monthly Review Press, 2000), 145–60.

⁵⁶ Mike Davis, *The Planet of Slums* (London: Verso, 2006).

⁵⁷ Marx, *Capital*, vol. 1, 795–96, 871.

⁵⁸ James Peoples and Roger Sugden, "Divide and Rule by Transnational Corporations," in *The Nature of the Transnational Firm*, ed. Charles N. Pitelis and Roger Sugden (New York: Routledge, 2000), 177–95.

⁵⁹ Foster, McChesney, and Jonna, "The Internationalization of Monopoly Capital," 12–13.

⁶⁰ Foster, "Monopoly Capital at the Turn of the Millennium," 7.

⁶¹ Zak Cope, *Divided World, Divided Class* (Montreal: Kersplebedeb, 2012), 202.

Esta comprensión general de la producción globalizada como un proceso de intercambio desigual y jerarquías imperiales puede concretarse mediante análisis empíricos que ayudan a demostrar cómo la participación de los países en las cadenas primarias globales se relaciona con los cambios en los costos laborales unitarios. Como veremos en la siguiente sección, los datos de costo unitario de mano de obra pueden ayudar a formular un análisis de la cadena primaria de valor de trabajo que coloca al trabajo en su centro, dirigido a comprender las tasas diferenciales de explotación laboral y su relación con la globalización de la producción.

Consolidando el Enfoque de las Cadenas Primarias de Valor de Trabajo: Un Modelo Empírico

Un capítulo del informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) de 2015 sobre el empleo mundial se dedica a cómo los cambios en los patrones de producción global influyeron en las empresas y el empleo. Se observa que el número de empleos relacionados con las cadenas primarias globales aumentó considerablemente entre 1995 y 2013, y se estima que uno de cada cinco empleos en todo el mundo está vinculado a las cadenas primarias globales y con aumentos más notables en el sector manufacturero de las llamadas economías emergentes. Curiosamente, el informe también encontró que, si bien la participación en las cadenas primarias globales influye positivamente en la productividad y la rentabilidad de las empresas, no tiene un efecto positivo proporcional en los salarios. Este aumento en la productividad y la ausencia de un impacto positivo proporcional en los salarios significa que la participación en las cadenas primarias globales conduce a una caída en *la porción del valor agregado que se destina a los trabajadores* —en efecto, el informe concluye que *este es el resultado cuando se relaciona directamente la participación de la CSG [cadena de suministro global] a la participación salarial en economías tanto emergentes como desarrolladas* (nuestras cursivas).⁶²

Una comparación de las diferencias nacionales en el costo laboral unitario —una medición del costo laboral para producir una unidad de un producto— se enfoca en los mismos problemas subyacentes planteados por la OIT, pero en términos que apuntan a revelar los márgenes de ganancia bruta o la tasa de plusvalía. Los costos laborales unitarios combinan la productividad con los costos salariales de una manera estrechamente relacionada con el tratamiento de los costos laborales en la teoría de la explotación de Marx.⁶³ El costo laboral unitario es una medición compuesta, que combina datos sobre la productividad laboral y la compensación para evaluar la competitividad de los precios de un conjunto dado de países. Normalmente se presenta como el costo promedio de la mano de obra por unidad de producción real, o la relación entre la compensación total por hora y la producción por hora trabajada (productividad laboral). Si bien los datos del costo laboral unitario se pueden compilar para la economía en su conjunto, la mayoría de los analistas enfocan el sector manufacturero para mejorar la comparabilidad.

Los costos laborales unitarios se pueden ver como un indicador más completo —comparado con las tasas de crecimiento de la productividad laboral— de la competitividad internacional.⁶⁴ En una economía capitalista, ni las medidas de productividad relativa ni los salarios relativos son adecuados por sí mismos al analizar las posiciones respectivas de varias economías capitalistas: los costos laborales unitarios combinan ambos conjuntos de datos. Por ejemplo, un país con una tasa más alta de crecimiento de la productividad puede perder en la carrera competitiva a un país que tiene una tasa algo más baja de crecimiento de la productividad, pero también menores costos salariales. Por el

⁶² ILO, World Employment and Social Outlook, 143.

⁶³ Véase Myron Gordon, “Monopoly Power in the United States Manufacturing Sector, 1899 to 1994,” Journal of Post Keynesian Economics 20, no. 3 (1998): 323–35; Foster, “Monopoly Capital at the Turn of the Millennium.”

⁶⁴ Véase Foster, “Monopoly Capital at the Turn of the Millennium”; Organisation of Economic Cooperation and Development, *OECD Factbook 2014: Economic, Environmental and Social Statistics* (Paris: OECD Publishing, 2014).

contrario, un país con costos salariales más bajos puede perder en la carrera competitiva a un país con un mayor crecimiento de la productividad. Al combinar ambos conjuntos de datos, los costos laborales unitarios también revelan dónde los márgenes de ganancia bruta —que, en términos de Kaleck, representan el margen de beneficio (una indicación del grado de monopolio) en los costos directos de producción— serán los más amplios.⁶⁵

En un artículo sobre la competencia inter capitalista, surgido de un debate con Robert Brenner, Foster utilizó la tasa promedio anual de cambio en los costos laborales unitarios (en la manufactura) para comparar los países del Grupo de los Siete (G7) en dos períodos, desde 1985 hasta 1998.⁶⁶ Los datos mostraron un crecimiento más lento de los costos laborales unitarios en los Estados Unidos que en otros países del G7 durante el período, un hecho que dio a Estados Unidos, según concluyeron los analistas de la Oficina de Estadísticas Laborales, *una ventaja decisiva en la posición competitiva general sobre sus principales competidores en el período posterior a 1985*, a pesar de sus niveles algo más bajos de crecimiento real de la productividad. Esto, sostuvo Foster, *reflejaba la efectividad de la lucha de clases contra el trabajo en Estados Unidos*.⁶⁷

Este hallazgo sugiere que sería útil detallar qué cambios en los costos laborales unitarios nos pueden decir acerca de la "captura de valor" del trabajo en el Sur global a través de prácticas de deslocalización. Estamos interesados en determinar cómo los cambios en los costos laborales unitarios a lo largo del tiempo se relacionan con la participación de los países en las cadenas globales primarias y cómo esta relación puede ayudar a explicar la extracción de excedentes del Sur global.

Para investigar la conexión entre el costo laboral unitario y las cadenas globales primarias, construimos un conjunto original de datos utilizando la base de datos de entrada / salida (WIOD por sus siglas en inglés), que recientemente se hizo pública.⁶⁸ El poder de este conjunto de datos se mostró en la edición de 2015 de "Perspectivas mundiales Sociales y de Empleo" de la OIT, que se centró en la medición del alcance de las cadenas primarias globales. El conjunto de datos de WIOD contiene información sobre más de cuarenta países desde 1995 hasta 2016, cubriendo el 85 por ciento del PIB mundial y, de manera crucial, incluye países clave del Sur global, como China, India, Indonesia y México.⁶⁹ Combinándolo con los datos de las Cuentas socioeconómicas (SEA por sus siglas en inglés, un subconjunto de la base de datos WIOD), es posible construir medidas transnacionales integrales de salarios por hora por costo laboral unitario.⁷⁰ Enfocamos la atención en ocho países con altos niveles de participación en las cadenas primarias globales — Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Japón, China, India, Indonesia y México.

Para comprender la importancia de los datos sobre los costos laborales unitarios, es útil examinar primero una comparación de la remuneración por hora en dólares, lo que apunta a las vastas discrepancias en los niveles salariales a nivel internacional entre el Norte global y el Sur global. Aunque es común ver la compensación por hora en términos de paridad de poder de compra (PPP \$, capacidad equivalente para comprar bienes y servicios), que es útil para analizar cuestiones de equidad, nos interesan las cuestiones sobre la extracción de excedentes y la captura de valor desde el punto de vista de las corporaciones multinacionales con sede en el centro del sistema. Desde esa perspectiva, los dólares estadounidenses como moneda hegemónica son fundamentales para el "valor del dinero" general y la

⁶⁵ Michał Kalecki, *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1971), 156–64.

⁶⁶ Los países del G7 son Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, el Reino Unido y los Estados Unidos. Robert Brenner, "Competition and Class," *Monthly Review* 51, no. 7 (1999): 24–44; Robert Brenner, "The Economics of Global Turbulence," *New Left Review* 229 (1998): 1–264; Foster, "Monopoly Capital at the Turn of the Millennium."

⁶⁷ Foster, "Monopoly Capital at the Turn of the Millennium," 14.

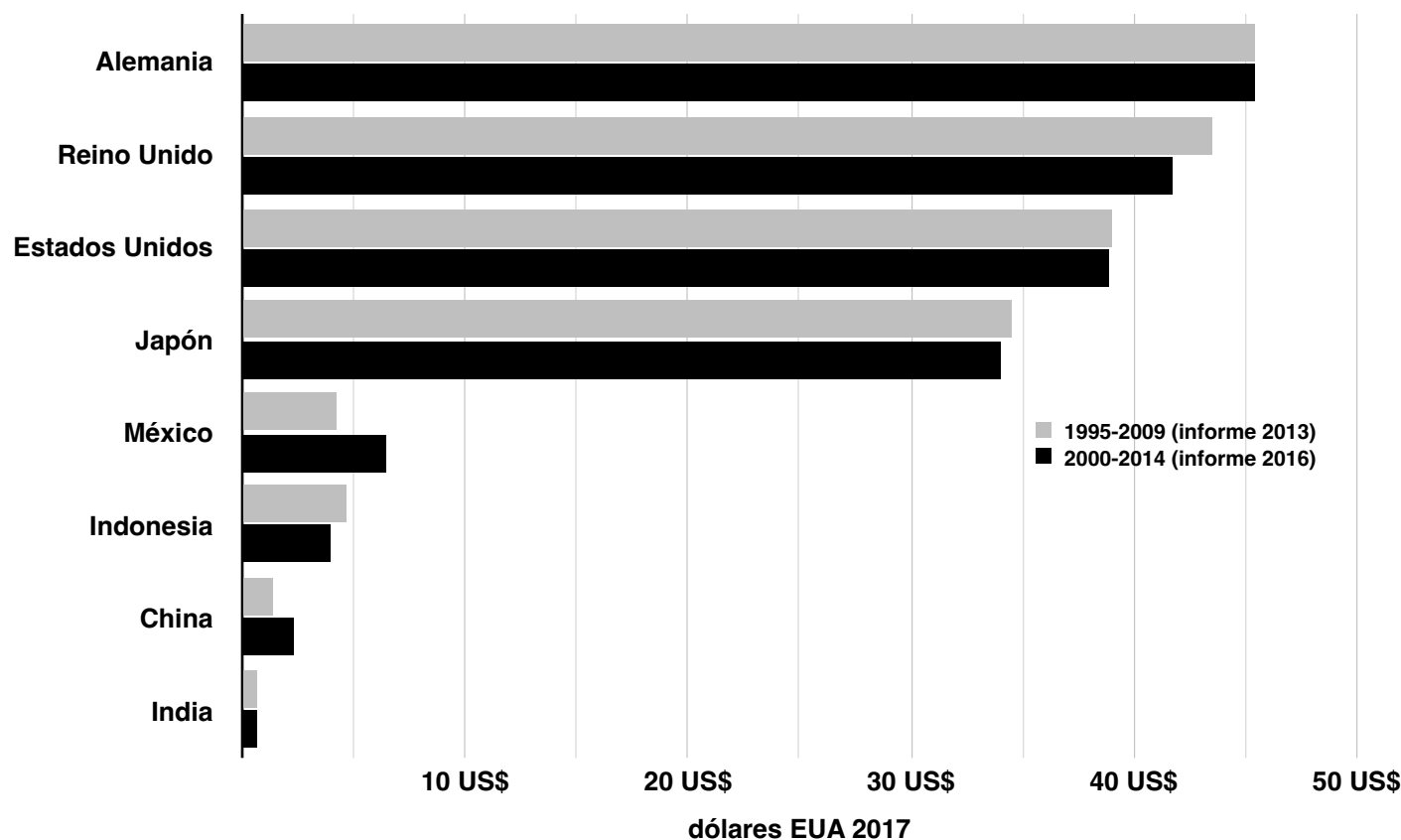
⁶⁸ World Input-Output Database, financial circles. See Marc Chandler, <http://wiod.org>.

⁶⁹ Marcel P. Timmer, Erik Dietzenbacher, Bart Los, Robert Stehrer, and Gaaitzen J. de Vries, "An Illustrated User Guide to the World Input-Output Data Base: The Case of Global Automotive Production," *Review of International Economics* 23, no. 3 (2015): 575–605.

⁷⁰ Robert C. Feenstra, Robert Inklaar, and Marcel P. Timmer, "The Next Generation of the Penn World Table," *American Economic Review* 105, no. 10 (2015): 3150–82.

acumulación de riqueza monetaria a escala mundial.⁷¹ Los costos laborales, medidos en dólares de mercado, son los que determinan en gran medida los márgenes de ganancias globales de las multinacionales.

**Gráfica 1: Compensación Promedio por Hora en Manufactura, 2017
dólares EUA**

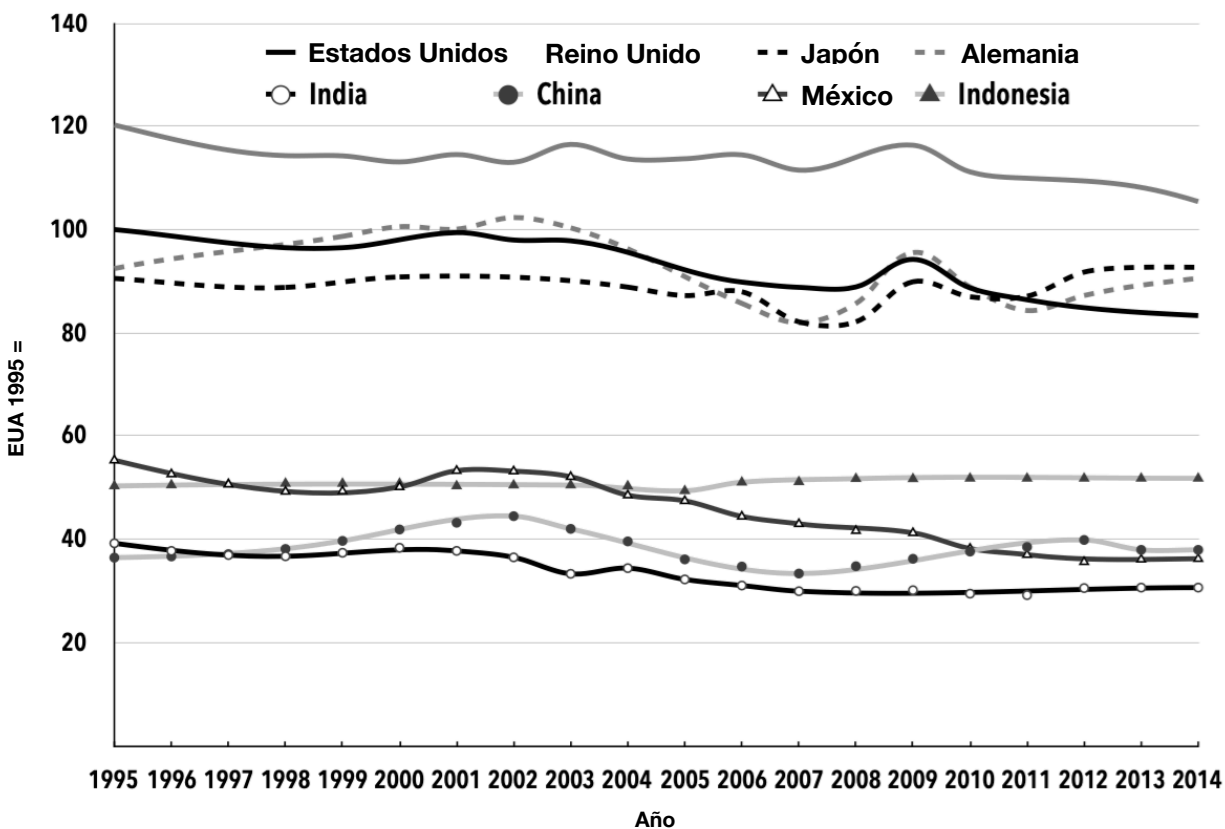


Fuentes: WIOD: Socio Economic Accounts (SEA), Informe 2013 y 2016. Marcel P. Timmer, Erik Dietzenbacher, Bart Los, Robert Stehrer, Gaaitzen J. de Vries (2015), "An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: The Case of Global Automotive Production," *Review of International Economics*, 23: 575-605; Tipos de Cambio: "The Next Generation of the Penn World Table," Robert C. Feenstra, Robert Inklaar, Marcel P. Timmer, *American Economic Review* 2015; Factores de Conversión Dls. EUA: "Individual Year Conversion Factor Tables," Robert Sahr, Oregon State University 2019. Notas: Las cifras excluyen a la industria del RU "Coque y productos refinados del petróleo." Véase también Apéndice Estadístico.

La gráfica 1, que informa la compensación laboral promedio por hora en las industrias manufactureras en dólares estadounidenses de 2017, ilustra el abismo salarial que existe entre las economías del Norte global y del Sur global. Los datos muestran que existe una discrepancia masiva en los niveles salariales entre el centro (Norte global) y la periferia (Sur global). En este caso, la compensación por hora se convierte en dólares reales —representando el tipo de cambio hegemónico / moneda de reserva que determina el precio de compra de la mano de obra, los márgenes de ganancia y los flujos financieros internacionales —en lugar de aplicar una conversión de paridad de poder de compra (consulte el Apéndice Estadístico).

⁷¹ Prabhat Patnaik, *The Value of Money* (New York: Columbia University Press, 2009).

Gráfica 2: Índice de Costo Laboral Unitario Promedio en Manufactura, Países Seleccionados, 1995-2014 (EUA 1995 = 100)



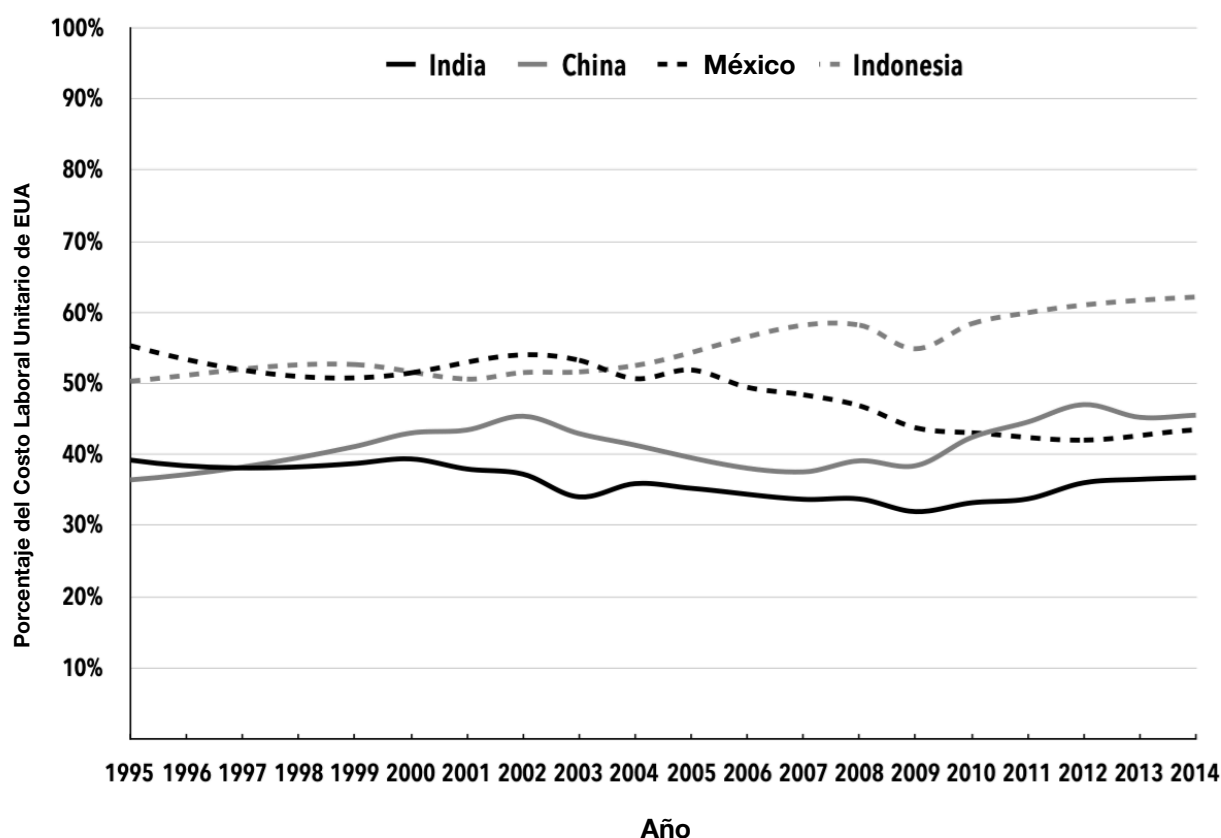
Sources: WIOD: SEA, Release 2013 and 2016. Timmer, et. al., "An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production," Review of International Economics, 23: 575-605. Notas: El costo laboral unitario está dado por la relación entre la compensación laboral total por hora y la producción bruta por hora. Véase también el apéndice estadístico.

Las tasas mucho más altas de explotación de los trabajadores en el Sur global tienen que ver no sólo con los bajos salarios, sino también con el hecho de que la diferencia en los salarios entre el Norte y el Sur es mayor que la diferencia en la productividad. La gráfica 2 presenta un índice de los costos laborales unitarios en varios países clave desarrollados y periféricos emergentes que representan una participación significativa de los empleos de la CSG en la economía global entre 1995 y 2014 —un período que se extiende desde el desarrollo de la burbuja de alta tecnología de los Años 90 a la Gran

Las tasas mucho más altas de explotación de los trabajadores en el Sur global tienen que ver no sólo con los bajos salarios, sino también con el hecho de que la diferencia en los salarios entre el Norte y el Sur es mayor que la diferencia en la productividad.

Crisis Financiera de 2007-09 a los primeros años de la recuperación de la crisis.⁷² La gráfica muestra la enorme brecha que existe entre los costos laborales unitarios en la manufactura en las economías industriales avanzadas en el Norte global y las economías emergentes en el Sur global. Las cuatro economías industriales avanzadas (Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Japón) están agrupadas bastante estrechamente, mientras que las cuatro tienen costos laborales unitarios mucho más altos que las cuatro economías emergentes (China, India, Indonesia y México).

Gráfica 3: Costo Laboral Unitario Promedio en Manufactura Respecto a EUA, Países Seleccionados, 1995-2014



Fuentes y Notas: Véase Gráfica 2.

La gráfica 3 se centra en los cambios en los costos laborales unitarios en las economías emergentes en el Sur global con respecto a Estados Unidos. Durante todo el período, los costos laborales unitarios en México han disminuido en un 12 por ciento en relación con Estados Unidos, lo que refleja dos décadas de flexibilización laboral, mientras que los de

⁷² Una limitación final de los datos existentes es la disponibilidad de cifras históricas. La serie BLS es, con mucho, la más larga, se remonta a 1950 para Estados Unidos y la década de 1970 para un puñado de otros países; mientras que los datos de la OCDE son irregulares antes de la década de 2000. Sin embargo, unos pocos investigadores han desarrollado recientemente una metodología para calcular los datos del costo laboral unitario a partir de la Base de datos de estadísticas industriales de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (INDSTAT). Además de la disponibilidad de datos históricos, la base de datos de INDSTAT contiene un subconjunto mucho mayor de países y las cifras se refieren específicamente al sector manufacturero. Debido a las razones anteriores, usamos este conjunto de datos para nuestra investigación. Los datos de INDSTAT son ideales con respecto a nuestra concepción de las cadenas primarias de valor de trabajo, ya que nos permite construir series de tiempo estadísticamente comparables (al menos hasta 1990) para las economías clave desarrolladas y en desarrollo. La mayor cobertura nos permite utilizar los datos de la OIT sobre la participación en la cadena de suministro global para seguir un grupo de municipios teóricamente coherentes. Véase a Janet Ceglowski y Stephen Golub, "Just How Low Are China's Labour Costs?" *World Economy* 30, vol. 4 (2007): 597-617; Janet Ceglowski and Stephen Golub, "Does China Still Have a Labour Cost Advantage?" *Global Economy Journal* 12, vol. 3 (2011): 1-28.

India se han mantenido esencialmente planos, disminuyendo en un 2 por ciento.⁷³ En contraste, los de China e Indonesia han aumentado un 9 y un 12 por ciento, respectivamente. India estuvo consistentemente en la posición de bajo costo, con sus costos laborales unitarios en 2014 en 37 por ciento del nivel de Estados Unidos, mientras que China y México se ubicaron en 46 y 43 por ciento, respectivamente. Indonesia, a pesar de tener la tercera mayor proporción de empleos en la cadena de globales primarias a nivel mundial, tiene costos laborales unitarios en la manufactura que actualmente representan el 62 por ciento de los de Estados Unidos.

Es obvio que otros factores, además de los costos laborales unitarios, como la infraestructura, los impuestos, el país de exportación primario, los costos de envío y las finanzas, afectan la ubicación de los nodos críticos en las cadenas primarias. Sin embargo, dado que los costos laborales unitarios de China aumentan en relación con los de Estados Unidos y la India, no es sorprendente que Apple, a través de su subcontratista Foxconn, haya decidido recientemente ensamblar sus iPhones de gama alta y modelos más baratos en la India a partir de este año.⁷⁴ Mientras que en 2009 los márgenes de ganancia bruta de Apple en sus iPhones ensamblados en China fueron del 64 por ciento, los crecientes costos laborales unitarios claramente han recortado estos márgenes.⁷⁵

La conclusión de que se pueden obtener márgenes de beneficio mucho más altos a través de la producción de subcontratación a las economías más pobres y emergentes —en comparación con los márgenes de beneficio que se obtienen a través del trabajo en las economías ricas del centro— es inevitable.⁷⁶ Los cuatro países del Sur globales representados en este estudio (China, India, Indonesia y México) han visto los costos laborales unitarios generalmente planos o decrecientes en relación con Estados Unidos.

En total, los datos de WIOD-SEA muestran claramente por qué ha sido tan beneficioso; —en efecto, necesario desde el punto de vista de la rentabilidad— para que las economías del Norte global mantengan partes sustanciales de sus cadenas primarias de valor de trabajo en las economías emergentes pobres. Por medio de estas cadenas de productos, con sus puntos de referencia críticos (en términos de costos laborales) en los países de bajos salarios, las empresas en el Norte pueden asegurar posiciones de bajo costo esenciales para su competitividad global, basadas en tasas de explotación laboral mucho más altas. Aquí es importante subrayar que un producto determinado, como un iPod o un iPhone, a menudo tiene sus partes fabricadas en varios países diferentes, por ejemplo, Alemania, Corea y Taiwán, pero el ensamblaje se realiza en China —un país que tiene uno de los costos laborales unitarios más bajos y ofrece infraestructura desarrollada, efectos de escala, etc. —por lo que está marcado como hecho en China.⁷⁷ En otras palabras, mientras que la cadena de productos es compleja y extendida, el país con los costos laborales unitarios más bajos tiende a ser el sitio de producción / ensamblaje final y se convierte en el nodo más crítico para la ampliación de los márgenes de ganancia bruta.⁷⁸

⁷³ Irma Rosa Martínez Arellano, "Two Decades of Labour Flexibilisation in Mexico Has Left Workers Facing 'Drastic' Precarity," *Equal Times*, January 30, 2019.

⁷⁴ "Foxconn to Begin Assembling Top-End Apple iPhones in India in 2019," *Reuters*, December 27, 2018.

⁷⁵ Foster, McChesney, and Jonna, "The Global Reserve Army of Labour and the New Imperialism," 15; Yuqing Xing and Neal Detert, *How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the Peoples' Republic of China*, ADBI Working Paper, Asian Development Bank Institute (December 2010; paper revised May 2011).

⁷⁶ TEste reciente cambio relativo en los costos laborales unitarios en China y México es familiar en los círculos financieros. Véase a Marc Chandler, "Mexico and China Unit Labour Costs," *Seeking Alpha*, January 25, 2017.

⁷⁷ Hart-Landsberg, *Capitalist Globalisation*.

⁷⁸ Los costos laborales unitarios no son, por supuesto, el único factor que se tiene en cuenta para determinar dónde se emplea mano de obra en las cadenas de suministro globales. Otros factores incluyen los factores de costo relacionados con la infraestructura y el transporte, así como la cantidad absoluta de mano de obra disponible (afectada por el tamaño del ejército de reserva de mano de obra en cualquier localidad), idioma, regulaciones cambiarias, factores tecnológicos, seguridad, etc.

Los hallazgos anteriores reflejan la gran discrepancia en salarios y en costos laborales unitarios entre países en el Norte global y el Sur global, en fecha tan reciente como 2014. Como declaró en 2010 Lowell Bryan, director de la oficina de Nueva York de la publicación del inversionista de alto nivel, McKinsey Trimestral:

Cualquier empresa que origine sus operaciones de producción o servicio en un país de mercado emergente con salarios más bajos ... puede ahorrar enormemente en costos de mano de obra ... Incluso hoy en día, el costo de mano de obra en China o India es solo una fracción (a menudo menos de un tercio) de el trabajo equivalente en el mundo desarrollado. Sin embargo, la productividad de la mano de obra china e hindú está aumentando rápidamente y, en áreas especializadas (como el ensamblaje de alta tecnología en China o el desarrollo de software en la India), puede igualar o superar la productividad de los trabajadores en las naciones más ricas.⁷⁹

La forma en que las cadenas primarias de valor de trabajo funcionan a nivel del piso se ilustra mejor al observar un ejemplo particular, como el Apple iPhone hasta ahora fabricado en China, que se ha convertido en el centro de ensamblaje global de gran parte de la manufactura moderna. La mayor parte de la producción para exportación a través de corporaciones multinacionales en China es trabajo de ensamblaje, y las fábricas chinas dependen en gran medida de la mano de obra migrante barata del campo (la "población flotante") para ensamblar productos. Los principales componentes tecnológicos de este ensamblaje final se fabrican en otros lugares y luego se importan a China. Apple subcontrata la producción de los componentes de sus iPhones a varios países, y Foxconn subcontrata el ensamblaje final en China. Debido en gran parte a los bajos salarios que se pagan por las operaciones de ensamblaje que requieren mucha mano de obra, se encontró que el margen de ganancia bruta de Apple en su iPhone 4 en 2010 era el 59 por ciento del precio de venta final. La parte del precio de venta final que realmente se destinará al trabajo en la China continental en sí fue solo una fracción del total. Por cada iPhone 4 importado a los Estados Unidos desde China en 2010, de venta a menudeo a \$549, sólo alrededor de \$10, o el 1,8 por ciento del precio de venta final, se destinaron a costos de mano de obra para la producción de componentes y ensamblaje en China.⁸⁰

Condiciones similares de explotación globalizada, en gran parte ocultas en estas cadenas primarias de valor de trabajo, pertenecen a otros países, particularmente cuando las corporaciones multinacionales dependen de subcontratistas (o de la producción a distancia). De acuerdo con el economista del Banco Mundial, Zahid Hussain, en la industria de la confección internacional, donde la producción ahora se realiza casi exclusivamente en el Sur global, el costo de mano de obra directa por prenda es aproximadamente del 1 al 3 por ciento del precio minorista final.⁸¹

En 1996, un año para el cual se dispone de datos sobre el componente de valor laboral de la cadena primaria de Nike para sus zapatos, un solo zapato Nike que consta de cincuenta y dos componentes fue fabricado en cinco países diferentes. El costo total de la mano de obra directa para la producción de un par de zapatos de baloncesto Nike en Vietnam a fines de la década de 1990, con un precio de venta al público de \$ 149.50 en Estados Unidos, fue de \$ 1,50, o 1 por ciento.⁸² Según lo informado por el National Labor Committee y China Labor Watch en 2004, los costos laborales unitarios en China para la producción de un par de zapatos para PUMA, una multinacional alemana, a principios de la década de 2000 eran tan bajos que el beneficio por hora de cada par de zapatillas era más de veintiocho veces mayor que el salario por hora que recibían los trabajadores en China para hacer los zapatos.⁸³

⁷⁹ Lowell Bryan, "Globalization's Critical Imbalances," McKinsey Quarterly (2010).

⁸⁰ Este y el siguiente párrafo se basan en John Bellamy Foster, "The New Imperialism of Globalized Monopoly-Finance Capital," Monthly Review 67, no. 3 (July–August 2015): 13–14.

⁸¹ Zahid Hussain, "Financing LivingWage in Bangladesh's Garment Industry," End Poverty in South Asia, World Bank, March 8, 2010, <http://blogs.worldbank.org>.

⁸² Jeff Ballinger, "Nike Does It to Vietnam," Multinational Monitor 18, no. 3 (1997): 21.

⁸³ John Bellamy Foster and Robert McChesney, The Endless Crisis (New York: Monthly Review, 2012), 165–74.

Un estudio de 2019 publicado por el Blum Center for Developing Economies de la Universidad de California, que entrevistó a 1,452 mujeres y niñas hindúes (incluidos niños de 17 años o menos) —el 85 por ciento de los cuales realizó trabajos en el hogar *destinados a exportar a las principales marcas en Estados Unidos y la Unión Europea*— determinaron que estos trabajadores ganan tan solo quince centavos por hora. Consisten casi en su totalidad en trabajadoras de comunidades étnicas históricamente oprimidas en la India, y su trabajo generalmente implica "toques finales" como bordados y abalorios.⁸⁴

Estas relaciones económicas extremadamente explotadoras nos ayudan a comprender la realidad de las cadenas primarias de valor de trabajo y cómo se relacionan con el arbitraje laboral global. En esencia, cada nodo o enlace dentro de una cadena de valor laboral representa un punto de rentabilidad. Cada nodo central, y de hecho cada enlace en la cadena, constituye una transferencia de valor (o valores laborales). Esto está parcialmente disimulado por las convenciones con respecto a la contabilidad del PIB y, por lo tanto, por las formas de calcular el valor agregado. En efecto, como lo han demostrado numerosos analistas, los valores laborales generados por la producción se "capturan" y no se registran como surgidos en los países periféricos debido a las asimetrías en las relaciones de poder, en las que las corporaciones multinacionales son los conductos clave.⁸⁵

Oculto en los procesos de precios e intercambio internacional de la economía capitalista global —una realidad apenas captada en el análisis tradicional de la cadena primaria o incluso de la cadena de valor— se encuentra un enorme margen bruto en los costos laborales (tasa de plusvalía) equivalente a la súper explotación, tanto en el sentido relativo de tasas de explotación por encima de la media y también, con frecuencia, en el sentido absoluto de los trabajadores a quienes se les pagaba menos que el costo de la reproducción de su fuerza de trabajo. Las condiciones del poder político-económico en relación con la periferia de la economía mundial alimentan la ampliación de los márgenes de ganancia bruta, lo que lleva a la sobre acumulación global de hoy. Tan extrema es esta acumulación excesiva que las veintiséis personas más ricas del mundo, la mayoría de las cuales son estadounidenses, ahora poseen tanta riqueza como la mitad inferior de la población mundial, 3.800 millones de personas.⁸⁶ Estructuralmente, este nivel de desigualdad se ha hecho posible como resultado de un sistema globalizado de explotación de cadenas primarias —una nueva división imperialista del trabajo asociada con el capital de monopolio-financiero global.

La opinión, incluso entre algunos pensadores de izquierda, de que el carácter histórico del imperialismo económico ahora está invertido —con las relaciones imperialistas en la economía mundial, *en gran parte invertidas* en beneficio del Sur (Este) y a expensas del Norte (Oeste) —se basa en un análisis muy superficial del crecimiento de las economías emergentes, particularmente en China e India.⁸⁷ La verdad es que la economía capitalista mundial, juzgada en términos de la acumulación de riqueza financiera y la concentración de activos, se está volviendo, de muchas maneras, más centralizada y jerárquica que nunca.⁸⁸ Lo que estamos viendo es el surgimiento de una pirámide de riqueza global en la que la legendaria jerarquía de riqueza de los faraones se vuelve insignificante en comparación. La desigualdad está aumentando en casi todas las naciones, así como entre los países más ricos y más pobres.⁸⁹ Como indica Oxfam, el problema que tenemos ante nosotros es la cuestión de *una economía para el 99%*.⁹⁰ Mientras tanto, el imperialismo continúa proyectando su larga sombra sobre la economía global.

⁸⁴ Siddharth Kara, *Tainted Garments: The Exploitation of Women and Girls in India's Home-Based Garment Sector* (Blum Center for Developing Economies at University of California, 2019), 5-9.

⁸⁵ John Smith, "The GDP Illusion," *Monthly Review* 64, no. 3 (July–August 2012): 86–102; Smith, *Imperialism in the Twenty-First Century*, 252–278.

⁸⁶ Larry Elliott, "World's Richest 26 People Own as Much as Poorest 50%, Says Oxfam," *Guardian*, January 20, 2019.

⁸⁷ Véase Harvey, "A Commentary on a Theory of Imperialism," 169–71.

⁸⁸ Thomas Piketty, *Capitalism in the Twenty-First Century* (Cambridge: Cambridge University Press, 2014). See also Michael D. Yates, "The Great Inequality," *Monthly Review* 63, no. 10 (March 2012): 1–18.

⁸⁹ Jason Hickel, "Is Global Inequality Getting Better or Worse? A Critique of the World Bank's Convergence Narrative," *Third World Quarterly* 38, no. 10 (2017): 2208–2222.

⁹⁰ Deborah Hardoon, *An Economy for the 99%* (Oxford: Oxfam International, 2017).

Por lo tanto, un examen de las cadenas primarias de valor de trabajo revela la explotación oculta en las transacciones internacionales de hoy. El enfoque de las cadenas primarias de valor de trabajo reconoce varios componentes que faltan en gran parte de los otros marcos de la cadena global, o que no se pusieron previamente en una relación sistemática, a saber: (1) relaciones mundiales de capital y trabajo; (2) las profundas desigualdades salariales entre el Norte global y el Sur global; (3) tasas de explotación diferenciales en las que se basa el arbitraje laboral global; y (4) el fenómeno de la captura de valor. Lo más importante es que este enfoque incorpora la teoría del valor laboral como una herramienta analítica para proporcionar una crítica más efectiva de la economía política global contemporánea.⁹¹ Todo esto nos ayuda a comprender cómo las cadenas mundiales primarias del capital de monopolio-financiero —la configuración de poder detrás de la globalización neoliberal actual— están cambiando rápidamente las relaciones de clase y las luchas en todo el mundo.

Hay otros factores además de los costos laborales unitarios que afectan la rentabilidad de las cadenas primarias y, por ende, la ubicación de la producción.⁹² No obstante, los costos laborales unitarios son la clave para descubrir los secretos del arbitraje laboral global y las diferencias en la tasa de explotación entre el Norte global y el Sur global.

A través de las cadenas globales primarias, el imperialismo entra en la misma estructura de la producción en todo el mundo sobre la base de producto por producto. La producción flexible y globalizada significa que los enlaces más intensivos en mano de obra en las cadenas globales primarias se ubican en el Sur global, donde el ejército de mano de obra es mayor, los costos laborales unitarios son más bajos y, por tanto, las tasas de explotación son, en consecuencia, más altas. El resultado es márgenes de ganancia mucho más altos para las corporaciones multinacionales, con el valor adicional generado a menudo acreditado a la producción en el centro mismo y con el proceso general que lleva a la acumulación de riqueza en el centro, a través de una especie de ganancia por expropiación.

A medida que se ha generalizado, esta explotación y expropiación imperialista se ha vuelto más disfrazada e invisible. Para comprender la naturaleza del imperialismo económico actual, es necesario, por tanto, abandonar el ámbito de intercambio en el que predomina el llamado libre comercio y entrar en la morada oculta de la producción, donde existe la existencia de tasas de explotación extremadamente altas, reveladas por el análisis de el costo laboral unitario, que deja al descubierto la esencia misma del capital globalizado de monopolio financiero.⁹³



⁹¹ Samir Amin, *Modern Imperialism, Monopoly Finance Capital, and Marx's Law of Value* (New York: Monthly Review Press, 2018); Smith, *Imperialism in the Twenty-First Century*.

⁹² Jack Nicas, "A Tiny Screw Shows Why iPhones Won't Be 'Assembled in the U.S.A.'," *New York Times*, January 28, 2019.

⁹³ Marx, *Capital*, vol. 1, 279.

Apéndice estadístico

La base de datos mundial de entradas y salidas: cuentas socioeconómicas (WIOD-SEA) se compone de dos publicaciones de datos distintas (pero superpuestas). La publicación de 2013 contiene datos sobre cuarenta países, que abarcan el período comprendido entre 1995 y 2011.⁹⁴ La publicación de 2016 contiene datos sobre cuarenta y tres países, que abarca el período comprendido entre 2000 y 2014.⁹⁵ Dos cambios realizados en la publicación de 2016 son importantes para nuestro análisis. Primero, la versión 2016 utiliza un esquema de clasificación industrial actualizado (ISIC Rev. 4; la versión 2013 se usó ISIC Rev. 3). En segundo lugar, se eliminó la variable *Total de horas trabajadas por las personas contratadas* (H_EMP), en referencia a todos los trabajadores, en oposición a la categoría más restringida de *Horas trabajadas por los empleados* (H_EMPE).⁹⁶ Debido al hecho de que los datos de H_EMPE son irregulares para muchos países, y completamente no disponible para China, desarrollamos la siguiente técnica para calcular variables clave en la versión de 2016:

- (1) Mapeamos las categorías de la industria desde el conjunto de datos de 2013 hasta 2016 usando el ISIC Rev. 3 — Rev. 4 tabla de mapeo proporcionada por WIOD.⁹⁷ Esto dio lugar a la fusión de dos categorías ISIC Rev. 3 ("Textiles y textiles" y "Cuero, cuero y calzado") en una sola categoría ISIC Rev. 4 (*Fabricación de textiles, prendas de vestir y productos de cuero*). Para evitar la duplicación, promediamos los datos de estas dos categorías industriales y luego descartamos los valores redundantes. En los casos en que las categorías de la industria de la CIU Rev. 3 se dividieron en una o más categorías de la industria, solo se utilizaron los datos para la industria de la CIU Rev.4 directamente asignada.
- (2) Para estimar H_EMP en la versión de 2016, construimos tres nuevas variables. Calculamos las dos primeras variables de la versión de 2013 (por país, industria y año): la relación de las horas trabajadas (H_EMP) a las horas trabajadas por los empleados (H_EMPE), o "relación de horas" para abreviar; y horas trabajadas por trabajador (H_EMP / EMP), "horas trabajadas". Se construyó una tercera variable utilizando el *promedio anual de horas trabajadas por las personas contratadas* (o el promedio de horas trabajadas) de Penn World Tables. (Los datos de Hong Kong se utilizaron para aproximar las cifras de China).
- (3) Luego fusionamos las variables en la versión de 2016 (solo para los años 2000-2009 superpuestos en el caso de las dos primeras variables) y creamos estimaciones utilizando la variable H_EMPE (relación de horas) o EMP (horas trabajadas y promedio de horas trabajadas). En los años en que hubo más de una estimación disponible, utilizamos la cifra más alta.⁹⁸

⁹⁴ Abdul Azeez Erumban, Reitze Gouma, Gaaitzen J de Vries, Klaas de Vries y Marcel P Timmer, WIOD WIOD Socio-Economic Accounts (SEA): Sources and Methods (Brussels: WIOD, Seventh Framework Programme, 2012). Téngase en cuenta que esta versión se actualizó en julio de 2014; consulte Reitze Gouma, Marcel P Timmer, Gaaitzen J de Vries, E Employment and compensation in the WIOD Socio-Economic Accounts (SEA): revisiones para 2008/2009 y nuevos datos para 2010/2011 (Bruselas: WIOD, Séptimo Programa Marco, 2014). Por cierto, esta versión termina efectivamente en 2009 debido a las principales brechas en la disponibilidad de variables necesarias para calcular el costo laboral unitario para el período 2010-2011. El lanzamiento de 2013 está disponible en <http://wiod.org>.

⁹⁵ The 2016 release is available at <http://wiod.org>.

⁹⁶ Los nombres de las variables en mayúsculas se refieren a las variables originales de WIOD-SEA, mientras que las variables en minúsculas se generaron o estimaron.

⁹⁷ Reitze Gouma, Wen Chen, Pieter Woltjer, Marcel P Timmer, WIOD Socio-Economic Accounts (SEA) 2016: Sources and Methods (Groningen, Netherlands: WIOD, 2018), 26.

⁹⁸ Es posible calcular los costos laborales unitarios en el conjunto de datos de 2016 sin hacer estimaciones del total de horas trabajadas. El cálculo se puede realizar utilizando la relación de "Compensación de empleados" (COMP) a "Horas totales trabajadas por los empleados" (H_EMPE) en el numerador. Esto, de hecho, produce resultados que son muy similares a aquellos que utilizan la relación de "Compensación Laboral Total" (LAB) a "Total de Horas Trabajadas por Personas Involucradas" (H_EMP). Sin embargo, de manera crítica, esto significaría excluir por completo a China, y también eliminar a millones de trabajadores del cálculo, casi todos los cuales trabajan en el Sur global. De hecho, tal es la práctica de la gran mayoría de los economistas (e instituciones) de mayor envergadura en la actualidad, que habitualmente presentan datos sobre países como India y China en series distintas y no comparables, lo que hace que aparezcan simplemente como valores atípicos.

(4) Finalmente, utilizando la publicación de 2016 como base, calculamos los datos para 1995–99 utilizando el promedio móvil de cinco años de la variación anual en el costo laboral unitario de la publicación de 2013.⁹⁹

El costo laboral unitario viene dado por la relación entre la compensación laboral total real (LAB) por hora y la producción bruta de la industria a precios básicos actuales (GO) por hora (lanzamiento 2013: H_EMP; lanzamiento 2016: estimado H_EMP). La compensación laboral (LAB) por hora (H_EMP, como se explicó anteriormente) se convirtió a dólares EUA de 2017 utilizando los datos de tipo de cambio de Penn World Tables (para convertir la moneda nacional a dólares EUA)¹⁰⁰ y los coeficientes de inflación del economista Robert Sahr.¹⁰¹ Debido a las inconsistencias en los datos, bajamos las cifras de la industria para el Reino Unido. La inconsistencia parece haber surgido porque hay muy pocos trabajadores en esta industria.

Tabla 2. Industrias Manufactureras (ISIC Rev. 4)

Código	Descripción
C10-C12	Productos alimenticios, bebidas y de tabaco
C13-C15	Textiles, prendas de vestir y productos de piel
C16	Madera y productos de madera y corcho, excepto muebles; artículos de paja y
C17	Papel y productos de papel
C18	Imprenta y reproducción de medios grabados
C19	Coque y productos refinados del petróleo
C20	Químicos y productos químicos
C21	Productos farmacéuticos básicos y preparados farmacéuticos
C22	Productos de hule y plástico
C23	Otros materiales minerales no metálicos
C24	Metales básicos
C25	Productos fabricados de metal, excepto maquinaria y equipo
C26	Productos de cómputo, electrónicos y ópticos
C27	Equipo eléctrico
C28	Maquinaria y equipo n.e.c
C29	Vehículos automotrices, trailers y semi trailers
C30	Otro equipo de transporte
C31-C32	Muebles; otra manufactura
C33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo

⁹⁹ Aparte de China, las dos publicaciones produjeron resultados muy similares. Decidimos presentar las cifras en un solo cuadro para mayor claridad. Dicho esto, se debe enfatizar que los investigadores de WIOD prestaron especial atención a la Gran Crisis Financiera de 2007-9 en la publicación de 2016, y es por eso que hicimos el esfuerzo de usar esta última como nuestro conjunto de datos base. Consúltese a Marcel P. Timmer, Bart Los, Robert Stehrer, Gaaitzen J. de Vries, "An anatomy of the global trade slowdown based on the WIOD 2016 release," GGDC Research Memorandum (2016).

¹⁰⁰ Robert C. Feenstra, Robert Inklaar, Marcel P. Timmer, "The Next Generation of the Penn World Table," American Economic Review 105, no. 10 (2015): 3150–3182

¹⁰¹ Robert Sahr, "2017 Conversion Factors: Individual Year Conversion Factor Tables," Oregon State University, 2018, <http://liberalarts.oregonstate.edu>.

Cabe señalar que al presentar los datos de compensación laboral promedio por hora en la gráfica 2, convertimos a dólares estadounidenses (EUA = 2017) en lugar de utilizar los tipos de cambio de *Paridad de Poder de Compra* (PPC). La PPC es importante para responder algunas preguntas, como la equidad y el nivel de vida, pero es engañosa al abordar otras cuestiones, como los flujos financieros internacionales, el precio de compra de mano de obra, los márgenes de ganancia y el arbitraje laboral global. Es el segundo conjunto de preguntas que nos preocupa aquí. Como dice la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos en *el tratamiento de las comparaciones internacionales de la Compensación por hora en manufactura*, es el costo de la mano de obra para un empleador, no el ingreso del trabajador lo que es importante.¹⁰² La distinción entre usar PPC y dólares de mercado reales en tales cálculos se puede entender fácilmente si reconocemos que, de acuerdo con el Informe Global de Salarios 2018/19 de la OIT, *convertir los salarios promedio de todos los países del G20 en dólares estadounidenses utilizando la tasa de intercambio de paridad de poder de compra (PPC) produce un salario promedio simple de unos EUA \$3.250 por mes en economías avanzadas y de unos EUA \$1.550 por mes en economías emergentes*.¹⁰³ Empero, es obvio que esto no refleja el precio de compra (costo de la mano de obra) que el capital internacional paga por la mano de obra en las economías emergentes, donde las tasas salariales están muy por debajo del 50 por ciento del salario promedio en Estados Unidos y otras economías avanzadas indicadas aquí, muy aparte de cuestiones de poder adquisitivo local. Como afirma la revista de Finanzas y Desarrollo del Fondo Monetario Internacional, *los tipos de cambio del mercado son la opción lógica cuando se trata de flujos financieros*.¹⁰⁴

¹⁰² U.S. Bureau of Labour Statistics, "Technical Notes: International Comparisons of Hourly Compensation Costs in Manufacturing," August 2013, <http://bls.gov>.

¹⁰³ ILO, *Global Wage Report 2018/19* (Geneva: ILO, 2018).

¹⁰⁴ Tim Callen, "PPP Versus the Market: Which Weight Matters?" *Finance and Development* 44, no. 1 (2007).

Vínculos relacionados:

- jussemper.org
- [Monthly Review](#)
- Los salarios en México 2018 - 2024: cambiar para que todo siga igual
- Explotación Invisible
- Salarios Dignos en la Transición de Paradigma
- El Intercambio Desigual
- Brechas de Tipos Salariales en el sector manufacturero, utilizando Paridades de Poder de Compra (PPC), para 34 economías centrales y periféricas del sistema capitalista global (1996-2016)

❖ **Acerca de Jus Semper:** La Alianza Global Jus Semper aspira a contribuir a alcanzar un etos sostenible de justicia social en el mundo, donde todas las comunidades vivan en ámbitos verdaderamente democráticos que brinden el pleno disfrute de los derechos humanos y de normas de vida sostenibles conforme a la dignidad humana. Para ello, coadyuva a la liberalización de las instituciones democráticas de la sociedad que han sido secuestradas por los dueños del mercado. Con ese propósito, se dedica a la investigación y análisis para provocar la toma de conciencia y el pensamiento crítico que generen las ideas para la visión transformadora que dé forma al paradigma verdaderamente democrático y sostenible de la Gente y el Planeta y NO del mercado.

❖ **Acerca de los autores:** Intan Suwandi es un colaborador frecuente de Monthly Review. Su libro, Value Chains: The New Economic Imperialism, ganador del Premio en memoria de Paul M. Sweezy-Paul A. Baran 2018, se publicará este año en Monthly Review Press. R. Jamil Jonna es editor asociado de comunicaciones y producción en Monthly Review. John Bellamy Foster es el editor de Monthly Review y profesor de sociología en la Universidad de Oregon.

❖ **Acerca de este ensayo:** Cadenas Globales Primarias y el Nuevo Imperialismo fue publicado originalmente en inglés por Monthly Review en marzo de 2019.

❖ **Citar este ensayo:** Intan Suwandi, R. Jamil Jonna y John Bellamy Foster: Cadenas Globales Primarias y el Nuevo Imperialismo – La Alianza Global Jus Semper, mayo de 2019.

❖ La responsabilidad por las opiniones expresadas en los trabajos firmados descansa exclusivamente en su(s) autor(es), y su publicación no representa un respaldo por parte de La Alianza Global Jus Semper a dichas opiniones.



Bajo licencia Creative Commons Attribution 4.0
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

© 2019. La Alianza Global Jus Semper
 Portal en red: https://www.jussemper.org/Inicio/Index_castellano.html
 Correo-e: informa@jussemper.org