

Transferencia de Valor Desigual de México a Estados Unidos

Mateo Crossa

Utilizando una perspectiva marxista y el concepto de intercambio desigual, describo aquí la enorme fuga de riqueza que ha experimentado México como proveedor de manufactura al mercado estadounidense. A

Los magros salarios de la clase trabajadora en México no corresponden a un atraso productivo, sino a una vasta creación de valor que se drena sistemáticamente a través de los mecanismos de intercambio desigual que ocurren en el comercio.

diferencia de los análisis que entienden a México como una economía atrasada, baja en la escala de producción en comparación con Estados Unidos, mi argumento se basa en la perspectiva del valor-tiempo de trabajo y demuestra que los magros salarios de la clase trabajadora en México no corresponden a un atraso productivo, sino a una vasta creación de valor que se drena sistemáticamente a través de los mecanismos de intercambio desigual que ocurren en el comercio. La conversión de México en una plataforma exportadora proveedora de Estados Unidos ha supuesto un enorme robo de tiempo de trabajo socialmente necesario. Como explicó Samir Amin, "los países subdesarrollados lo son porque están superexplotados y no porque estén atrasados".¹

A continuación, presento algunos elementos básicos de la teoría marxista del valor, mostrando la importancia del tiempo de trabajo socialmente necesario como elemento constitutivo de las mercancías intercambiables. Posteriormente, incorporo el concepto de intercambio desigual, que, basado en la noción de plusvalía de Karl Marx, nos permite



File:Industria maquiladora en Tlaxcala 08.jpg Isaacvp, CC BY-SA 4.0 <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0>, via Wikimedia Commons

¹ ↪ Samir Amin, *Modern Imperialism, Monopoly Finance Capital, and Marx's Law of Value* (New York: New York University Press, 2018), 89.

comprender las transferencias de valor que provocan que las economías exportadoras periféricas estén perpetuamente desprovistas de riqueza. Describo brevemente la reconversión de México en una enorme plataforma de manufactura de exportación subordinada a la demanda del mercado de EUA. A continuación, destaco la forma en que las diferencias salariales entre México y Estados Unidos se han convertido en la espina dorsal de la desigual transferencia de valor del primero al segundo. Para terminar, ilustro la escandalosa pérdida de valor que ha sufrido México, muy superior a la supuesta ganancia que recibe a través de las remesas.

Valor, Precio y Plusvalía

La comprensión de la dinámica global contemporánea del intercambio desigual requiere una perspectiva que sitúe el tiempo de trabajo socialmente necesario como medida central en la formación del valor incorporado a las mercancías. No es la utilidad marginal -como sugieren los puntos de vista neoclásicos- sino el tiempo de trabajo socialmente necesario materializado lo que hace que una mercancía sea intercambiable. Por lo tanto, el precio de una mercancía es una medida monetaria que representa el tiempo de trabajo socialmente necesario objetivado. Como afirmó Marx en Valor, Precio y Beneficio:

Si consideramos las mercancías como valores, las consideramos exclusivamente bajo el único aspecto del trabajo social realizado, fijo o, si se quiere, cristalizado. En este sentido, sólo pueden diferenciarse por representar cantidades mayores o menores de trabajo..... Una mercancía tiene un valor porque es una cristalización del trabajo social. La grandeza de su valor, o su valor relativo, depende de la mayor o menor cantidad de esa sustancia social contenida en ella; es decir, de la masa relativa de trabajo necesaria para su producción.²

Marx consideraba que el valor (tiempo de trabajo socialmente necesario) y el precio de una mercancía eran entidades convergentes, es decir, que el precio representa la integridad del valor. Su objetivo era demostrar que, a pesar de que estos elementos eran convergentes, había una parte del tiempo de trabajo que no se pagaba (plusvalía) y que era retenida y acumulada por el capitalista, algo que no entendieron claramente ni Adam Smith ni David Ricardo.

Dado que el valor (tiempo de trabajo socialmente necesario) estaba fielmente representado por el precio, Marx no prestó mucha atención a las deformaciones producidas en la relación valor-precio. Esto sólo debía abordarse en un volumen posterior previsto en su plan general, que debía tratar de los mercados globales. Sin embargo, aunque Marx no se haya centrado demasiado en las distorsiones valor-precio, sí dejó valiosas contribuciones sobre las transferencias de valor que tienen lugar dentro de una rama productiva, o entre diferentes ramas productivas. Sus ideas nos ayudan a comprender el proceso de intercambio global desigual que determina actualmente las condiciones asimétricas entre el Norte Global y el Sur Global.

En la segunda parte del tercer volumen, titulada "Conversión de la ganancia en ganancia media", Marx, al analizar el establecimiento de la tasa general de ganancia, indicó que la competencia entre diferentes capitalistas dentro de una rama creaba un momento efímero (aunque no menos importante) en el que las mercancías, debido a la introducción de nuevas tecnologías por parte de capitalistas individuales, podían contener menos valor que la media. El capitalista individual se beneficiaba temporalmente (mientras la tasa de ganancia no se generalizara entre todos los capitalistas) debido a unas condiciones tecnológicas ventajosas, que le permitían vender una mercancía en el mercado a un precio superior a su valor, generando así lo que Marx denominó "Plusvalía".

² ↪ Karl Marx, *Value, Price and Profit* (1865), www.marxists.org.

Esta tergiversación del valor, a través de la imposición de un precio más alto resultante de un monopolio tecnológico temporal que genera Plusvalías, es quizás el único momento (junto con la renta de la tierra) en el que, según Marx, la falta de correspondencia entre valor y precio se convierte en un mecanismo estructural y crucial de la ganancia y la acumulación. (Otro momento de este tipo, sin embargo, puede ser la violación del valor de la fuerza de trabajo -la superexplotación-, aunque esto no se trata en detalle en *El Capital*).

Como resultado, la innovación tecnológica que crea posiciones de monopolio se convierte en un leitmotiv de los capitalistas individuales dirigido a producir Plusvalía en la que los precios de las mercancías representan una magnitud superior al tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado en ellas. Al vender mercancías en el mercado a precios superiores a sus valores, los capitalistas con composiciones orgánicas superiores y monopolios tecnológicos son capaces

La noción de Plusvalía sirve como herramienta para comprender las profundas desigualdades existentes en el capitalismo global entre las economías centrales y las periféricas.

de capturar parte de la plusvalía generada y transferida por otros capitalistas con menor productividad dentro de la misma rama o de otras ramas. Por lo tanto, las posiciones de monopolio con respecto a la tecnología y la productividad producen transferencias de valor dentro de una rama o entre ramas

(cuando una rama registra una composición orgánica del capital superior a las demás).

Plusvalía a Través del Intercambio Desigual en el Capitalismo Global

La noción de Plusvalía sirve como herramienta para comprender las profundas desigualdades existentes en el capitalismo global entre las economías centrales y las periféricas. Este enfoque fue explorado en gran detalle durante los años 60 y 70 por autores marxistas, entre ellos Arghiri Emmanuel, Charles Bettelheim, Christian Palloix y Samir Amin, que demostraron que las distorsiones entre el valor y el precio de las mercancías que circulan en el mercado mundial habían desencadenado un proceso de robo del tiempo de trabajo socialmente necesario (es decir, de transferencia de valor) de las economías periféricas a las centrales, un proceso denominado intercambio desigual global.³

En la década de 1950, antes que estos pensadores marxistas, el economista argentino Raúl Prebisch fue uno de los primeros en referirse a un proceso de intercambio desigual entre los países periféricos y los centrales.⁴ En una elocuente crítica de la teoría de las ventajas comparativas, Prebisch demostró que los precios de las materias primas exportadas por las naciones en desarrollo se intercambiaban a precios más bajos que los bienes manufacturados en las economías desarrolladas. Las pruebas de Prebisch contradecían la teoría ricardiana de las ventajas comparativas, en la que se sostenía que todos los países, incluidas las principales economías exportadoras, se beneficiarían directamente del comercio mundial. Prebisch lo concebía como un deterioro de la relación de intercambio en el que las economías periféricas se encontraban en condiciones de déficit permanente debido a los bajos precios de sus exportaciones. A pesar de la novedosa crítica de Prebisch a la ortodoxia económica, sentando las bases de una economía política del subdesarrollo, su análisis fue limitado debido a la falta de consolidación de su perspectiva en la teoría del valor-trabajo. Esta limitación le impidió advertir que el deterioro de los términos de intercambio se producía por un intercambio desigual de tiempo de trabajo socialmente necesario, en el que las distorsiones de los precios conducían a una transferencia masiva de tiempo de trabajo socialmente necesario del Sur Global al Norte Global.

³ ↪ Arghiri Emmanuel, Charles Bettelheim, Samir Amin, and Christian Palloix, eds., *Imperialismo y Comercio Internacional: El intercambio desigual*, Cuadernos de Pasado y Presente No. 24 (Mexico: Ediciones Pasado y Presente, 1980).

⁴ ↪ Raúl Prebisch, "The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems," *Economic Bulletin for Latin America* 7, no. 1 (1962): 1–22.

Esto es precisamente lo que observaron Bettelheim y Palloix en sus intentos de demostrar a finales de los años sesenta que las diferentes composiciones orgánicas del capital entre las economías periféricas y las economías centrales acababan beneficiando a estas últimas a la hora de fijar los precios de las mercancías para el mercado mundial.⁵ Retomando el análisis de la transferencia de valor divulgado por Marx al analizar las tasas medias de ganancia en y entre ramas, y aplicándolo a escala mundial, Palloix argumentó que las economías del Norte podían aprovechar su mayor productividad y su mayor composición orgánica para vender mercancías en el mercado mundial a precios monopolísticos por encima de su valor.⁶ Mientras tanto, para las economías periféricas, los precios de sus exportaciones determinados por el mercado mundial eran con frecuencia inferiores a los precios de producción de estos productos básicos, una desventaja atribuida a una composición orgánica inferior.

El resultado del comercio entre el núcleo y la periferia en el mercado mundial fue que, al vender mercancías a precios

Las economías en desarrollo no sólo perdían valor al tener que vender más barato que el coste de producción, sino que este valor se transfería a los capitalistas de las economías centrales, estableciéndose así un mecanismo estructural de intercambio desigual basado en la distorsión del valor por el precio.

superiores a su valor, el núcleo se apoderó del tiempo de trabajo socialmente necesario perdido por la periferia, que a menudo tuvo que exportar mercancías a precios inferiores a su valor. Las economías en desarrollo no sólo perdían valor al tener que vender más barato que el coste de producción, sino que este valor se transfería a los capitalistas de las economías

centrales, estableciéndose así un mecanismo estructural de intercambio desigual basado en la distorsión del valor por el precio.

El hecho de que los precios medios establecidos en el mercado mundial no reflejen el valor de las mercancías producidas en condiciones mundiales desiguales permite una monumental transferencia de tiempo de trabajo socialmente necesario de los países en desarrollo a los países desarrollados. Como explicó Ernest Mandel, la asimetría del sistema capitalista mundial "debe atribuirse al hecho de que el mercado capitalista global universaliza la circulación capitalista de mercancías, pero no la producción capitalista de mercancías."⁷

Sin embargo, entre este grupo marxista (Emmanuel, Palloix, Bettelheim y Amin, entre otros), algunos se apartaron de la opinión de que las diferencias en la composición orgánica del capital constituían el elemento principal que producía el intercambio desigual, y se centraron más bien en las diferencias entre los salarios nacionales, que, cuando se valoraban en el mercado mundial, implicaban un mecanismo aún más agresivo de transferencia de valor. Esta postura fue sostenida con mayor vehemencia por Emmanuel y Amin, que situaban el motor del intercambio desigual en las diferencias mundiales de salarios. Para estos dos estudiosos, existían condiciones de producción en las que tanto las economías desarrolladas como las en vías de desarrollo eran altamente productivas y, sin embargo, el intercambio desigual seguía siendo operativo.

La conceptualización de Amin del intercambio desigual hacía hincapié en que la diferencia de productividad era menor que la diferencia de salarios; en otras palabras, la desigualdad y las transferencias de valor en el comercio mundial no estaban determinadas principalmente por las asimetrías de productividad (o composición orgánica), sino que se debían a las abismales diferencias salariales entre el núcleo y la periferia. Su argumento se basaba en la idea de que el

⁵ ↪ Emmanuel, Bettelheim, Amin, and Palloix, eds., *Imperialismo y Comercio Internacional*.

⁶ ↪ Christian Palloix, "La cuestión del intercambio desigual," in Emmanuel, Bettelheim, Amin, and Palloix, eds., *Imperialismo y Comercio Internacional*, 97–131.

⁷ ↪ Ernest Mandel, *Late Capitalism* (London: New Left Books, 1972), 84.

intercambio desigual en el capitalismo monopolista nacía del encuentro de las técnicas capitalistas avanzadas con los trabajadores de bajos salarios de las economías dependientes, lo que convertía a la periferia en "exportadora de productos suministrados por corporaciones capitalistas modernas y altamente productivas".⁸

Las técnicas avanzadas de producción (y la consiguiente alta productividad) en el Sur Global son el producto de las

En la industria manufacturera de exportación en México, la productividad es comparable a la de Estados Unidos, pero la diferencia de salarios entre ambos países no ha hecho más que aumentar.

actividades de manufactura de exportación de las corporaciones multinacionales a través de la inversión extranjera directa destinada a abastecer el consumo en el Norte Global. El resultado es que, en casos como el de la industria manufacturera de exportación en

México, la productividad es comparable a la de Estados Unidos, pero la diferencia de salarios entre ambos países no ha hecho más que aumentar.⁹ Esto significa que el intercambio desigual se basa principalmente en el arbitraje laboral global, confirmando lo que Amin afirmó como el "marco de la teoría esencial del intercambio desigual": Los productos exportados por la periferia son importantes en la medida en que -ceteris paribus, es decir, a igualdad de productividad- el rendimiento del trabajo será menor que en el centro. Y puede ser menor en la medida en que la sociedad, por todos los medios económicos y no económicos, se someterá a esta nueva función, es decir, a proporcionar mano de obra barata al sector exportador."¹⁰

La base de la asimetría global en el intercambio desigual reside en el hecho de que los precios se homologan internacionalmente en el mercado mundial, a pesar de que los costes laborales unitarios difieren enormemente entre el Sur Global y el Norte Global. Como afirma Mandel, una de las fuentes de plusvalía monopolística se produce "cuando es posible comprar fuerza de trabajo en países donde su valor (precio medio) es inferior a su valor (precio medio) en el país donde se venden las mercancías. En este caso, la Plusvalía surge de la tasa de plusvalía superior a la media social."¹¹

Tener costes laborales unitarios significativamente más bajos en las economías en desarrollo no significa que haya menos tiempo de trabajo socialmente necesario, sino que hay una sangría de trabajo excedente (plusvalía) que atrapa a las economías periféricas en una condición de desventaja permanente. Este excedente de mano de obra se desangra de las economías exportadoras pobres y acaba siendo aprovechado en buena medida por las empresas multinacionales de las economías desarrolladas. Como señalan claramente Intan Suwandi, R. Jamil Jonna y John Bellamy Foster, "oculto en los procesos de fijación de precios e intercambio internacional -una realidad apenas captada en el análisis tradicional de la cadena de productos básicos o incluso de la cadena de valor- existe un enorme margen bruto sobre los costes laborales [unitarios] (tasa de plusvalía) que equivale a una superexplotación".¹²

⁸ ↪ Samir Amin, "El comercio internacional y los flujos internacionales de capitales" in Emmanuel, Bettelheim, Amin, and Palloix, eds., *Imperialismo y Comercio Internacional*, 103.

⁹ ↪ Dado que las condiciones de producción están determinadas principalmente por las corporaciones globales, la productividad entre el sector manufacturero de EUA y el sector manufacturero mexicano de exportación no varía sustancialmente, como se demuestra utilizando el caso de la industria automotriz. Véase Harley Shaiken, "Advanced Manufacturing and Mexico: A New International Division of Labor?," *Latin American Research Review* 29, no. 2 (1994): 58. Más recientemente, véase James M. Cypher y Mateo Crossa, "Arbitraje laboral en la globalización: La nueva estructura de la dependencia," *Ola Financiera* 13, no. 36 (2020): 45–50.

¹⁰ ↪ Samir Amin, "Accumulation and Development: A Theoretical Model," *Review of African Political Economy* 1, no. 1 (1974): 12.

¹¹ ↪ Mandel, *Late Capitalism*, 77.

¹² ↪ Intan Suwandi, R. Jamil Jonna, y John Bellamy Foster, "Cadenas Globales Primarias y el Nuevo Imperialismo," – La Alianza Global Jus Semper, mayo de 2019.

Los precios establecidos en las economías centrales ocultan el funcionamiento desigual en el comercio global a través del cual el tiempo de trabajo socialmente necesario se transfiere de las economías en desarrollo a las desarrolladas, de tal manera que, como afirmó Emmanuel,

El intercambio desigual alcanza su punto más alto de ocultación, ya que aquí no sólo hay una relación entre cosas, sino que los trabajadores implicados están separados por miles de kilómetros y todo tiene lugar en las esferas inaccesibles del mercado mundial y en el misterio anónimo de las bolsas mundiales de mercancías. Dicho esto, como todos los fenómenos económicos, el intercambio desigual refleja las relaciones entre las personas, no entre las cosas. En este caso, la relación entre las personas del mundo en desarrollo y las del mundo desarrollado.¹³

Amin llevó este argumento aún más lejos, afirmando que la dinámica de intercambio desigual profundizó la violación del valor de la fuerza de trabajo en las economías en desarrollo, que Ruy Mauro Marini describió como la característica esencial de la reproducción del capitalismo que distingue a las economías periféricas.¹⁴ De hecho, desde la perspectiva de Amin y Marini, la distorsión de los valores por los precios en el mercado global se produce mano a mano con la distorsión de esta relación en el mercado de trabajo en las economías en desarrollo, donde los salarios extremadamente bajos violan constantemente el valor de la fuerza de trabajo. Marx describió esto como el robo de los salarios necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo por parte del capital, lo que también se conoce como superexplotación. El intercambio desigual y la superexplotación son mecanismos que operan junto a la reproducción del sistema capitalista global. Por eso Amin se refirió al proletariado de la periferia como "sometido a la superexplotación en virtud del carácter incompleto de la estructura capitalista, su subordinación histórica (su tipo de acumulación por cuenta ajena) y la desconexión derivada de ello entre el precio de su fuerza de trabajo y la productividad de su trabajo".¹⁵

Foster, Robert W. McChesney y Jonna prestan especial atención a la exacerbación de la superexplotación mediante la formación del ejército industrial de reserva en las economías periféricas.¹⁶ Del mismo modo, John Smith ha destacado la dialéctica entre la economía globalizada y la prevalencia de las barreras nacionales para diferenciar entre países centrales y periféricos, lo que también puede entenderse en términos de arbitraje laboral global.¹⁷ Estos estudiosos han demostrado que el intercambio desigual entre el Norte y el Sur Globales, bajo la tutela de las empresas transnacionales EUA o europeas, es la espina dorsal del imperialismo del siglo XXI.

Notas para Entender el Intercambio Desigual en el Comercio entre Estados Unidos y México

Después de convertirse en el país iberoamericano más avanzado utilizando el modelo de sustitución de importaciones (un proceso que no estuvo en absoluto exento de profundas contradicciones), México se sumergió en un torbellino de políticas económicas neoliberales que comenzaron en la década de 1980 tras la crisis del petróleo y los ajustes

¹³ ↪ Emmanuel, Bettelheim, Amin, and Palloix, eds., *Imperialismo y Comercio Internacional*, 12.

¹⁴ ↪ Amin, *Modern Imperialism*; Ruy Mauro Marini, *Dialéctica de la Dependencia* (Mexico: Ediciones Era, 1973).

¹⁵ ↪ Amin, *Modern Imperialism*, 92.

¹⁶ ↪ John Bellamy Foster, Robert W. McChesney, and R. Jamil Jonna, "The Global Reserve Army of Labor and the New Imperialism," in *Monthly Review* 63, no. 6 (November 2011): 1–31.

¹⁷ ↪ John Smith, *Imperialism in the Twenty-First Century* (New York: Monthly Review Press, 2016).

estructurales promovidos por los presidentes Miguel de la Madrid (1982-88) y Carlos Salinas de Gortari (1988-94). La parte esencial de esta reconfiguración económica consistió en destruir los salarios y convertir al país en una plataforma de producción orientada a la exportación y dedicada por entero a abastecer el insaciable mercado de EUA.

En la década de los ochenta, se produjo una enorme reestructuración laboral y productiva como respuesta a la crisis económica, que provocó el traslado por parte de las empresas multinacionales de un número extraordinario de puestos de trabajo de Estados Unidos a México, sobre todo en sectores industriales como el automotriz, la manufactura de prendas de vestir y la electrónica. Este desplazamiento cobró mayor intensidad en la década de los noventa, primero, cuando se aprobó en México una ley de inversión extranjera que dio rienda suelta a las corporaciones multinacionales para apoderarse de todo el territorio nacional y, después, cuando se aprobó la contrarreforma agraria que destruyó las bases de la propiedad social y, en consecuencia, produjo un enorme ejército industrial de reserva que emigró a las nacientes ciudades maquiladoras del norte de México o a Estados Unidos. Finalmente, la reestructuración se intensificó aún más cuando se implementó el TLCAN, garantizando el control total de la economía mexicana por parte de las corporaciones de EUA y los oligarcas mexicanos.

El resultado de esta transformación fue que México se convirtió tanto en el país con los costes laborales unitarios más bajos de Iberoamérica como en el mayor proveedor de manufacturas al mercado de EUA. En la década de 1980, la

Tres millones de personas trabajan en la industria manufacturera de exportación en México, a medida que más corporaciones trasladaron su producción a México para tener acceso a la superexplotada mano de obra mexicana.

industria automovilística de EUA huyó de las regiones industriales tradicionales, como Detroit y Flint, a las ciudades fronterizas del norte de México en forma de industria maquiladora. Esta tendencia continúa hasta la fecha, ya que México se ha convertido en un enorme enclave de manufactura de automóviles dedicado a exportar

vehículos terminados y piezas de automóviles a Estados Unidos.

En la actualidad, tres millones de personas trabajan en la industria manufacturera de exportación en México, cifra que ha crecido desde la década de 1980, impulsada por el TLCAN y, posteriormente, por la crisis de 2008, a medida que más corporaciones trasladaron su producción a México para tener acceso a la superexplotada mano de obra mexicana. Esta tendencia se sigue reforzando en el contexto de las tensiones comerciales entre EUA y China, que generaron un impulso por parte del gobierno estadounidense para promover patrones de "relocalización" y "nearshoring" para regionalizar las cadenas de suministro. Medios corporativos y políticos en México y Estados Unidos han anunciado con bombo y platillo esta reciente reestructuración a través del lanzamiento del Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá, como si este acuerdo comercial fuera a crear convergencias y mayores beneficios para la homogeneización de las condiciones productivas, técnicas y laborales entre ambos países. Sin embargo, los indicadores tienden a mostrar claramente que, en cualquier dirección que se mire, este giro afianzará el control del capital de EUA sobre México y profundizará los patrones desiguales de desarrollo.¹⁸

Intercambio desigual EUA-México en el Sector Manufacturero

Es evidente que el desarrollo desigual y combinado que sustenta la relación comercial entre México y Estados Unidos tiene su base en las enormes diferencias salariales que predominan entre ambos países. Este fenómeno es incuestionable

¹⁸ ↪ Mateo Crossa, "Contorting Transformations: Uneven Impacts of the US-Mexico Automotive Industrial Complex," *Competition and Change* 26, no. 5 (2022): 533-53.

al analizar la integración económica entre ambos países. Sin embargo, aquí hay mucho más de lo que parece, ya que el grueso de la literatura, que se centra en un análisis de precios y no de valores, explica esta diferencia salarial sólo como un contraste en los costes de producción. Los análisis que se ciñen a los "precios" sin entender la diferencia entre precio y valor fracasan en su omisión de la inmensa cantidad de riqueza que se produce en México y que se drena a través del tiempo de trabajo no remunerado.

Si retomamos las perspectivas surgidas de los teóricos marxistas del intercambio desigual, particularmente Amin,

Las exacerbadas diferencias salariales entre México y EUA, son la base de transferencias de valor ocultas que emanan del sector manufacturero mexicano de exportación y que son apropiadas por las empresas transnacionales con sede en EUA.

podemos entender que las exacerbadas diferencias salariales entre México y EUA, son la base de transferencias de valor ocultas que emanan del sector manufacturero mexicano de exportación y que son apropiadas por las empresas transnacionales con sede en EUA. Aunque los bienes de exportación manufacturados

en México se venden en el mercado de EUA a precios locales promedio, los salarios pagados a los trabajadores en México no corresponden a esos precios, sino a los salarios promedio existentes dentro de México. Esta operación garantiza Plusvalía a las empresas multinacionales que manufacturan en México y exportan a Estados Unidos. En el caso de las manufacturas producidas en México (con productividad comparable) y exportadas a Estados Unidos, los salarios pagados en México deberían converger con los pagados en Estados Unidos. Sin embargo, este no es el caso debido a que los salarios son abismalmente más bajos en México, con el resultado de que se produce una enorme transferencia de valor.

Para tener una idea aproximada de las dimensiones del valor que se drena de México a través de los mecanismos de intercambio desigual, vale la pena comparar los salarios que reciben los trabajadores mexicanos en los sectores exportadores con lo que ganarían en el caso imaginario de que los salarios en México fueran iguales a los de Estados Unidos. La diferencia entre ambos es sólo una aproximación al monto de la Plusvalía apropiada por los capitalistas vía las diferencias salariales.

Esta operación se muestra en la tabla 1, que ofrece varios indicadores que muestran cómo opera el intercambio desigual entre México y Estados Unidos en el sector manufacturero. Lo primero que vale la pena identificar es que el número de trabajadores en la industria manufacturera de exportación en México creció exponencialmente entre 2008 y 2022, pasando de 1.5 millones a casi 2.4 millones en ese periodo (fila 1). Esto muestra que parte de la respuesta de las empresas multinacionales a la Gran Recesión de 2008 fue una carrera hacia el fondo de la precariedad salarial al enviar a México la industria manufacturera que atiende al mercado de EUA para contrarrestar la caída en la tasa de ganancia.

La información que se encuentra en la tabla 1 incluye los cambios en el nivel salarial (fila 3) y la productividad laboral (fila 4). Estos datos ilustran que un incremento en la productividad laboral de los trabajadores mexicanos en el sector manufacturero de exportación de más de 40 por ciento entre 2008 y 2022 estuvo acompañado por una caída en el nivel salarial promedio de los trabajadores manufactureros durante el mismo periodo de más de 25 por ciento, lo que contradice la noción -comúnmente sugerida en la literatura sobre desarrollo económico- de que los niveles de las diferencias salariales están determinados por cambios en la productividad. Esto concuerda con la tesis de Amin de que el intercambio desigual no se debe principalmente a las diferencias de productividad, sino a las enormes diferencias salariales entre el Sur y el Norte Global. El caso de México ejemplifica esta proposición.

Table 1. Indicators of Unequal Exchange between Mexico and the United States in Manufacturing

	Indicador	2008	2015	2022
1	Número de trabajadores de la manufactura de exportación en México	1,263,797	1,535,632	2,380,749
2	Salario medio por hora en la manufactura de exportación en México (USD)	4.6	4	3.4
3	Cambios en el nivel salarial medio, índice (2008=100)	100	86	73
4	Productividad laboral en el sector manufacturero de exportación, índice (2008=100)	100	118	142
5	Salario medio por hora en la manufactura de EUA (USD)	22.63	25.53	31.4
6	Salarios totales de los trabajadores mexicanos en la manufactura de exportación a EUA si los salarios fueran iguales a los salarios medios de la manufactura estadounidense (en miles de millones de dólares corrientes)	54.9	75.3	143.5
7	Salarios totales de la manufactura de exportación en México (miles de millones de USD corrientes)	11.2	11.8	15.5
Transferencia de valor de México a EUA [fila 6 - fila 7]		43.7	63.5	128

Fuentes: Datos mexicanos del INEGI, Banco de Información Económica, <https://www.inegi.org.mx>. Datos de EUA de la Oficina de Estadísticas Laborales, Current Employment Statistics, <https://www.bls.gov/ces>.

Notas: Índice de crecimiento de la productividad laboral obtenido dividiendo las exportaciones anuales de manufacturas por las horas anuales trabajadas en el sector manufacturero. Los datos de la fila 6 se obtienen multiplicando el número total de trabajadores mexicanos en la industria manufacturera de exportación por los salarios medios en Estados Unidos.

El elemento más importante de la tabla 1 se encuentra en la línea resumen final sobre transferencia de valor (basada en restar la fila 7 de la fila 6), que ilustra el impresionante nivel de transferencia de valor producido por las diferencias salariales entre México y Estados Unidos. Tomando 2008, el año de la Gran Recesión, como punto de partida, los salarios de los trabajadores mexicanos de la manufactura de exportación serían claramente muy superiores si se les pagara el salario medio de la industria manufacturera de EUA. Esa diferencia puede considerarse la representación monetaria del excedente que los capitalistas de EUA drenan de México a través del intercambio desigual basado en las diferencias salariales. Como se muestra en la tabla, la diferencia entre lo que se pagaba a los trabajadores mexicanos y lo que habrían recibido en 2008 (si se les pagara el salario medio de EUA) era de 44 mil millones de dólares. Esta cifra aumentó exponencialmente hasta alcanzar los 128.000 millones de dólares, equivalentes al 11% del PIB de México. Como lo muestra Smith en su esclarecedora conceptualización de la "ilusión del PIB", este porcentaje del PIB, por estar

El valor que se transfiere de México a Estados Unidos a través del arbitraje global es tres veces el valor monetario registrado en las exportaciones manufactureras de México.

basado en precios y no en valor, no se registra en las cuentas nacionales mexicanas, a pesar de ser valor generado en México. Más bien, debido a la dinámica de intercambio desigual prevaleciente, este valor aparecerá en las cifras oficiales de valor agregado de EUA, disfrazando el hecho de que este valor fue

generado por el tiempo de trabajo socialmente necesario de los trabajadores mexicanos.

Si convertimos esta cantidad monetaria en tiempo de trabajo (Plusvalía/salario por hora), encontraríamos que de las aproximadamente 2,000 horas de trabajo que componen un año laboral, los capitalistas se apropiaron de una Plusvalía

de 1,800 horas en 2022, lo que significa que los salarios en la industria manufacturera de exportación en México son sólo el 10 por ciento de lo que serían si se pagaran en línea con los salarios de EUA.

El valor que se transfiere de México a Estados Unidos a través del arbitraje global es tres veces el valor monetario registrado en las exportaciones manufactureras de México (en 2022, las exportaciones manufactureras totales tuvieron un valor de 43 mil millones de dólares, mientras que el valor transferido debido a las diferencias salariales fue de 128 mil millones de dólares en 2022). Por lo tanto, las narrativas celebratorias de los medios corporativos que una y otra vez ensalzan a México como una potencia manufacturera exportadora omiten el enorme robo de valor que se está produciendo debido a la diferencia salarial entre ambos países.

Estas llamativas cifras sólo sirven como aproximaciones con las que concebir el valor que se transfiere de México a Estados Unidos a través de las exportaciones de manufacturas. Extendiendo esta cifra a todas las actividades de exportación -no sólo a la manufactura- se revelaría un escenario aún más dramático. Por ejemplo, las transferencias de valor que tienen lugar en el sector agroexportador incluirían la enorme cantidad de tiempo de trabajo realizado por cientos de miles de jornaleros agrícolas que trabajan en estos sectores (como la recolección y empaque de berries o aguacate) en condiciones de superexplotación. Si añadiéramos el tiempo de trabajo no remunerado en este sector, las cifras de transferencia de valor de México a Estados Unidos serían escalofrantes.

En consecuencia, el discurso triunfalista que se ha construido en torno a las grandes cantidades de remesas que llegan a México sólo oscurece la abrumadora transferencia de riqueza que se produce en México y se envía a Estados Unidos. Una y otra vez, los medios corporativos y los políticos anuncian con bombo y platillo la extraordinaria cifra de remesas a México, que alcanzó los 58 mil millones de dólares en 2022, cifra superior al ingreso de divisas de cualquier otro sector económico en México. Sin embargo, en medio de este alboroto, lo que no se dice es que la cantidad que el país recibe en remesas es menos de la mitad del excedente transferido de México a Estados Unidos vía diferencias salariales en el sector manufacturero de exportación. En otras palabras, las pérdidas generadas en México debido a los bajos salarios y retenidas por las grandes corporaciones a través del intercambio desigual son mucho mayores que las posibles ganancias que puedan estar generando las remesas.

No basta con afirmar que existen diferencias en los costes laborales entre México y Estados Unidos. Incluso algunos enfoques neoclásicos están de acuerdo con esta afirmación. El objetivo principal aquí es demostrar la enorme transferencia de tiempo de trabajo socialmente necesario que produce y refuerza esta desigualdad. Desde esta perspectiva, el crecimiento de la industria exportadora, lejos de dinamizar la economía mexicana, la ha desangrado de manera inconcebible.

Vínculos relacionados:

- La Alianza Global Jus Semper
- Monthly Review
- La Alianza Global Jus Semper: [Informe 2020: Brecha salariales manufactureras para México frente a economías desarrolladas y “emergentes” seleccionadas, con datos salariales y PPC disponibles \(1996-2018\)](#)
- Álvaro de Regil Castilla: [Los salarios en México 2018 - 2024: cambiar para que todo siga igual](#)
- Álvaro de Regil Castilla: [México y Salarios Dignos: la personificación máxima del darwinismo social como política pública sistémica](#)
- Álvaro de Regil Castilla: [Las Causas Subyacentes de la Inmigración de México a Estados Unidos](#)
- James M. Cypher: [La Economía Dependiente de México – Los salarios manufactureros son más bajos que en China](#)
- Enrique de la Garza Toledo y Gerardo Otero: [Trabajo y Sindicalismo en México](#)
- Eva Swidler: [Explotación Invisible – De Cómo el Capital Extrae Valor Más Allá del Trabajo Asalariado](#)
- Carlos Jiménez Bandala y Jesús Contreras: [Transferencia de Valor y Degradación Humana en Empresas de un Clúster Automotriz en México](#)
- Intan Suwandi, R. Jamil Jonna y John Bellamy Foster: [Cadenas Globales Primarias y el Nuevo Imperialismo](#)
- Intan Suwandi: [Cadenas de Suministros de Valor-Trabajo — La Morada Oculta de la Producción Global](#)
- Intan Suwandi: [El Caso del Desarrollo Guiado por el Trabajo](#)
- Intan Suwandi: [Volviendo a la Producción: un Análisis de la Economía Global Imperialista](#)
- Benjamin Selwyn: [Límites de la Capacidad de Resiliencia de la Cadena de Suministro: Una Crítica al Capital Monopolista](#)

❖ **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 del autor: Mateo Crossa** es profesor investigador del Instituto Mora, Ciudad de México.



❖ **Acerca de este trabajo:** Este trabajo fue publicado originalmente en inglés por Monthly Review en octubre de 2023.

❖ **Cite este trabajo como:** Mateo Crossa: Transferencia de Valor Desigual de México a Estados Unidos — La Alianza Global Jus Semper, marzo de 2024. Este artículo ha sido publicado bajo Creative Commons, CC-BY-NC-ND 4.0. Se puede reproducir el material para uso no comercial, acreditando al autor y proporcionando un enlace al editor original.

❖ **Etiquetas:** Capitalismo, Democracia, Teoría Marxista del Valor, Plusvalía, Superexplotación, Cadenas Globales, Arbitraje Laboral, Imperialismo, Desigualdad, Movimientos Laborales, Lugares: América, México, Estados Unidos

❖ 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 de Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional.
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

© 2024. La Alianza Global Jus Semper
Portal en red: https://www.jussemper.org/Inicio/Index_castellano.html
Correo-e: informa@jussemper.org