

## Una nueva dinámica mundial. El capitalismo se reformula a sí mismo

En el comienzo del siglo xxi, el capitalismo ha completado su tarea de abarcar el planeta. La estructura económica mundial ha cambiado considerablemente desde principios de la década de los ochentas, luego de la caída del sistema de Bretton Woods y las crisis del petróleo, impulsada por la pretensión de recuperar la rentabilidad de las grandes empresas multinacionales y el crecimiento económico en los países centrales del sistema. Dos cambios profundos e interrelacionados, el desarrollo de un nuevo sistema global de producción y la creciente asimetría entre la realidad económica y financiera, con predominio de esta última, caracterizan la evolución de las últimas décadas hasta la actualidad.

El nuevo modelo global de producción ha implicado la fragmentación de los procesos de producción y su relocalización en eslabones situados en diferentes países y regiones, conformando cadenas globales de valor (CGV), con el fin de aprovechar las ventajas de localización de acuerdo con las características productivas del eslabón considerado: dotación de mano de obra barata, acceso a recursos naturales abundantes, financiamiento, disponibilidad de tecnología con recursos técnicos capacitados y cercanía de los mercados de consumo, según sea el caso. Además, ha refinado y multiplicado la división del trabajo en las empresas, pero también en el ámbito local, nacional y, especialmente, internacional, aprovechando economías de especialización y escala hasta un punto inimaginable para los economistas clásicos, como Smith, Ricardo y Marx, quienes, desde fases tempranas del desarrollo del sistema capitalista, predijeron la tendencia a la subdivisión del trabajo como una forma de aumentar la productividad.

Por una parte, los avances científicos y tecnológicos en áreas como la química, el transporte y las tecnologías de la información y la comunicación, han posibilitado esta fragmentación de los procesos y su reconfiguración en cadenas globales de valor. La cantidad de transnacionales invirtiendo en el exterior o subcontratando productores extranjeros, en busca de reducciones de costos, mayor flexibilidad o mejor atención a mercados locales, sin duda recibió un importante impulso por los avances en comunicaciones y la integración de las computadoras a la producción masiva, en áreas como el diseño de productos, la administración de la cadena logística de abastecimiento y el monitoreo de ventas y distribución. Estas innovaciones han reducido el costo de coordinar operaciones internacionalmente y han permitido una creciente sofisticación en la fragmentación de la cadena de valor, con tareas muy específicas de producción de bienes o servicios realizadas en una localización, mientras que otros componentes de la producción se realizan en diferentes lugares.

Por otra parte, la apertura comercial, la liberalización financiera, el debilitamiento de las organizaciones de los trabajadores, las privatizaciones, el *outsourcing*, el *offshoring* y las tercerizaciones han sido las herramientas utilizadas por Gobiernos y empresas transnacionales. Políticamente, un desarrollo importante en este periodo ha sido la entrada a la economía capitalista mundial de los viejos países comunistas y otras economías cerradas. El colapso de la Unión Soviética y de los Gobiernos afines a ella en Europa oriental, el giro del plan económico de China y la liberalización y apertura de la economía de la India han servido para expandir la capacidad productiva global, el comercio internacional, la inversión ex- tranjera y la subcontratación internacional.

La coordinación de esa producción globalizada y sus consecuencias para el desarrollo económico, en general, y para los trabajadores, en particular, son importantes. Dependiendo de la empresa que lidere una cadena de valor específica y la conformación y ubicación de los eslabones de cada una de las CGV, se afecta la composición, volumen y naturaleza del comercio internacional. La configuración de la producción en cadenas de valor ha implicado un fuerte incremento del comercio internacional intrafirma e intraindustrial. Gran parte del comercio y de la producción mundial se lleva a cabo dentro de cadenas de valor de alcance regional o mundial. La importancia creciente de las CGV en la economía mundial se refleja en el incremento de la relación entre el comercio y el producto interno bruto, derivado del hecho de que los bienes intermedios pueden

transferirse varias veces entre países antes de ser ensamblados en un bien final. Entre 1980 y 2011, el comercio mundial (suma de exportaciones e importaciones) creció a una tasa media anual que duplica la tasa de crecimiento promedio del producto interno bruto global (5.7% frente al 2.8%), lo que llevó a que la relación entre ambas variables pasara del 27% al 65% en este periodo (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2014a).

Actores principales de este proceso son las empresas transnacionales, caracterizadas por ser corporaciones de gran tamaño —por consiguiente, con un fuerte poder de negociación ante empresas privadas y Gobiernos, tanto de países desarrollados como de países en desarrollo—, con actividades productivas de bienes y servicios en varios países, por lo que el crecimiento cuantitativo en estas últimas décadas de las cadenas de valor lideradas por ellas han supuesto un cambio cualitativo hacia un sistema global de producción, con dirección única y perspectiva global de sus operaciones (Amador y Cabral, 2014). Sin embargo, una aplastante mayoría de las compañías transnacionales que hoy controlan el grueso de la economía globalizada tiene su origen y su casa matriz en los países desarrollados, con alta predominancia de empresas norteamericanas. En este marco, las empresas transnacionales se han beneficiado enormemente de subsidios a la inversión, incentivos fiscales y mercados de trabajo desregulados. Hoy en día, dominan la economía global, controlando alrededor del 80% del comercio mundial a través de sus propias operaciones y las de sus socios de negocios, organizadas en cadenas globales de valor (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD, 2013; Serfati, 2008).

En contraste con quienes han enfatizado la marginalización del Estado en este proceso, la realidad demuestra que los Estados están en el centro de la explicación del funcionamiento del capitalismo global. El rol de los Estados en mantener la reproducción de las relaciones de clase, los derechos de propiedad, el cumplimiento de los contratos, la estabilización de la moneda y la contención de las crisis ha sido siempre central en la operación del capitalismo. Las corporaciones transnacionales, lejos de encontrar más conveniente la no existencia del Estado, dependen de su rol y lo impulsan —por lo tanto, también el de los organismos internacionales— para sus propios fines.

## **Cadenas globales de valor. La tercerización en su máxima expresión**

En los años que van desde fines de la Segunda Guerra Mundial hasta fines de los años sesentas, el comercio y las finanzas internacionales tuvieron una expansión importante. Sin embargo, las economías centrales y las de algunos países subdesarrollados se desarrollaron protegiendo sus producciones internas: el mercado interno era lo más importante para las empresas. La producción industrial se organizó según el modelo llamado taylorista-fordista de organización y gestión del trabajo y la producción. Las empresas trabajaban para un mercado que crecía regularmente y era previsible. Los crecimientos de la productividad se obtenían no sólo por la introducción de nuevas tecnologías, sino también, en parte, operando a escalas de producción cada vez más grandes. Las empresas tendían a transformarse en gigantes. Una de sus estrategias de expansión era la verticalización, pero las empresas no sólo tendieron a verticalizar, sino también a autoabastecerse de todo tipo de servicios conexos a sus actividades productivas principales o necesarias para el funcionamiento de la producción y la administración: transporte, almacenamiento, mantenimiento, etc. Las empresas se transformaron así en grandes organizaciones, autosuficientes en múltiples aspectos, realizando en su interior una diversidad de actividades, además de su línea principal de producción. En algunos casos, esta autosuficiencia se vinculó al hecho de que las empresas no encontraban en su mercado interno otras empresas que le aseguren el abastecimiento en condiciones de calidad, plazos y cantidades adecuadas a sus necesidades. La existencia de economías relativamente cerradas y las dificultades del transporte y las comunicaciones no favorecen la búsqueda de abastecimientos en otros países. En el caso de los servicios, mediante la internalización de actividades se podía controlar en forma directa la realización de todo aquello que era importante para que la empresa funcionará (Stolovich, 1994).

El tipo de empresa que así se constituyó empezó a ser cuestionado cuando las condiciones económicas se transformaron. La larga expansión económica en los países desarrollados que comenzó en la posguerra y se sustentó institucionalmente con los acuerdos de Bretton Woods, llegó a su fin en 1973. La situación se agravó con las crisis generadas alrededor del petróleo. La movilidad internacional del capital desempeñó un papel importante en la caída del sistema monetario. Una inflación creciente actuó como un mecanismo redistribuidor de ingresos al superar

los estancados aumentos salariales nominales, disminuyendo el salario real, mientras que se redujeron los beneficios de las empresas con relación a las inversiones realizadas. Las crisis del petróleo profundizaron los problemas y significaron el punto de no retorno para las clases capitalistas dominantes.

Las grandes empresas encontraron que los mercados internos eran insuficientes para absorber la producción propia de sus grandes escalas productivas. El mercado internacional se tornó el objetivo de la producción. En todo caso, debe tomarse en cuenta que las crisis capitalistas modificaron los mercados, que pasaron de ser estables, crecientes y previsibles, a tornarse inciertos y erráticos. La rentabilidad de las empresas fue disminuyendo. Se requería menos rigidez y más flexibilidad de las empresas para enfrentar un ambiente económico incierto, con mercados imprevisibles y cada vez más competitivos. Las empresas debían concentrarse en lo que mejor sabían hacer y dejar de lado lo que no les era fundamental. Si antes verticalizaban, ahora debían desverticalizarse, para ser más flexibles; si antes internalizaban actividades, ahora debían externalizarlas. La empresa ideal debía basarse en unidades productivas menores, que produjeran de forma armónica e integrada, con mayor capacidad tanto para absorber y distribuir los reveses de las crisis como para adecuarse a las oscilaciones de la demanda. Surgió así la estrategia de la focalización, complementaria de la tercerización, la subcontratación y la deslocalización. De esta forma, a partir del impulso inicial de la tercerización para reducir costos, en pocas décadas se ha conformado una compleja red de relaciones productivas, empresariales e institucionales.

Se genera así una nueva división del trabajo, con un mayor número de empresas especializadas, ligadas por una densa red de relaciones interempresariales, entre compradores y suministradores. La flexibilidad es la tónica de este tejido industrial y se torna más apta y eficaz para enfrentar las rápidas transformaciones de las economías contemporáneas. Estos nexos interempresariales ya no sólo operan al interior de los mercados domésticos, sino que se proyectan internacionalmente. Las revoluciones tecnológicas en las comunicaciones y en el transporte, así como la mayor apertura de las economías, posibilitan la construcción de redes de suministros más allá de las fronteras nacionales. De este modo, la nueva división del trabajo y la creación de redes que ligan a las empresas se construye a partir de dos variantes: una es el llamado *outsourcing* nacional, que implica la contratación de productos y servicios a las empresas instaladas dentro del país (lo que junto a la contratación de mano de obra a través de terceras empresas se conoce como *tercerización*); la otra es el *global sourcing* (o *aprovisionamiento mundial*), que corresponde al entrelazamiento de esa red de proveedores con las de otros países o con la propia empresa, trasladando total o parcialmente su producción a terceros países (*offshoring*). Si el mercado de ventas de las empresas ya es el mundo entero, y no sólo el doméstico, el mercado de compras también pasa a ser universal. En la integración mundial de la economía capitalista, la cadena global de valor es una estructura en red dinámica que interrelaciona el conjunto de firmas, instituciones, insumos, bienes y servicios, cuyas actividades son requeridas para generar un producto o servicio, desde su concepción hasta su venta final. De esta forma, crea nuevas condiciones que caracterizan el capitalismo actual (Peña Castellanos, 2012).

El cambio ha sido distinto en cada uno de los sectores industriales, pero la deslocalización y la tercerización han jugado un rol fundamental en las estrategias corporativas de todos ellos, puesto que la combinación de cambios tecnológicos, cambios políticos y capacidades globales lo han posibilitado. Una cadena de valor específica se sustenta en dos clases de competitividad: a) la competitividad sistémica —competitividad integral de la cadena global de valor en la competencia mundial—; b) la competitividad a nivel de cada uno de los eslabones que la componen —basada en la especialización o el usufructo de un recurso escaso o más barato en la localización elegida—. Este último punto es crítico, ya que además de las ventajas de costos preexistentes para la localización de eslabones específicos de una cadena, se produce un fenómeno de aglomeración de empresas que participan en ese eslabón, aún para bienes finales en competencia. Se llegan así a conformar, en muchos casos, polos y ciudades industriales o de servicios dedicados a una tarea específica. Las economías de aglomeración que se obtienen al situar las empresas en localizaciones cercanas unas a otras son importantes por efectos de la escala y de red. Sus costos pueden bajar significativamente al dar la posibilidad de desarrollar y competir en proveedores, recursos humanos, desarrollo e innovación, entre otros, con una mayor división y especialización del trabajo. Ahorros que son muy importantes y se suman a los obtenidos por instalarse en un sitio con mano de obra de menor costo.

Para permanecer en una cadena de valor, las empresas deben realizar un proceso de aprendizaje que les permita tener la capacidad de respuesta a la volatilidad de los mercados. Esto puede ser en forma directa, por cambios en la oferta y la demanda, o en forma indirecta, por la planificación de la casa matriz que toma en cuenta no sólo la variable de la rentabilidad de la empresa filial o proveedora local, sino además la optimización del conjunto que conforma la transnacional (antes que el máximo de un lugar específico). Por otra parte, se requiere la flexibilidad de la empresa ante los cambios y formas de la inversión extranjera directa que están en evolución constante, para lograr resultados económicos, cumplir estándares de calidad o disminuir tiempos de entrega. Es primordial su capacidad para participar en procesos de colaboración y competencia al interior de la cadena de valor; la habilidad para las difíciles negociaciones de precios y condiciones de entrega y financieras, que determinan qué parte del valor generado se apropia; la capacidad para adaptarse a las transformaciones organizacionales de la empresa cliente o de la casa matriz, en caso de ser una filial; y, no menos importante, la habilidad de la empresa para instrumentar la localización y relocalización de recursos de manera eficiente y rápida, en respuesta o en anticipación a cambios a los que la impele la competencia (Gereffi y Fernández- Stark, 2016).

El control de la cadena global de valor por parte de las empresas transnacionales tiene tres grandes ejes: a) los mecanismos para el control interno de la cadena, ya sea por filiales o por relaciones de poder con los proveedores, que suelen mantener bajo un poder de negociación; b) los mecanismos de control de los mercados finales, mediante el incremento de la participación en el mercado, la investigación y desarrollo, la marca y la escala; y c) los mecanismos de control del sistema institucional global (los roles del Estado y los organismos internacionales, pluri- nacionales y multilaterales).

El control interno de la cadena es clave tanto en la competitividad del producto final (precio, calidad, entrega) como en la apropiación de valor por parte de cada uno de los participantes. La gobernanza de la cadena incluye la naturaleza del contrato con los proveedores, el grado en que se comparte tecnología y la capacidad de la firma para mejorar su rol en la cadena de valor (escalamiento o *upgrading*), hacia actividades que generen mayor valor por trabajador. Las relaciones entre la firma líder y sus proveedores pueden tomar una variedad de formas entre los extremos que van desde una relación de filiales, hasta compras en relaciones de mercado, involucrando formas intermedias en las que se comparte conocimiento o relaciones extracontractuales regulares, con certificaciones de productos, técnicas de inventarios, controles a través de métricas, auditorías de personal y políticas de libros abiertos, entre otras. Al interior de la cadena de valor, el poder negociador de las empresas que la constituyen es diferencial, pero variable a lo largo del tiempo. Con el perfeccionamiento del sistema en sus múltiples dimensiones (tecnológica, de gestión, de flujo de información, laboral, de localización, etc.) por parte de las grandes compañías multinacionales, ha sido una tendencia constante la asimetría de poder entre la empresa multinacional líder, crecientemente ubicada en las etapas iniciales y finales de la cadena (desarrollo y diseño, por un lado, y comercialización, por otro), y el resto de los integrantes de la cadena (algunas veces otras empresas multinacionales, muchas veces empresas nacionales grandes y pequeñas), situados en etapas intermedias (producción y logística, por ejemplo).

En ese sentido, lo que está logrando la corporación multinacional que gobierna la cadena es el control de dos variables que, desde hace décadas, son determinantes para lograr mayor rentabilidad en favor de la empresa: a) la integración vertical (en la mayor parte de los casos, sin hacer inversiones importantes, por el contrario, desinvirtiendo al externalizar y des- localizar las operaciones), y b) una alta participación de mercado, para lo cual la competitividad sistémica de la cadena, como veremos, es fundamental.

En cuanto al control de los mercados, la naturaleza de las barreras de entrada es alta en las etapas de alta gama de la cadena de valor y baja o inexistente en las etapas de baja gama. En todos los niveles de la cadena, las economías de escala que tienen las transnacionales globalizadas son un eficaz impedimento para la entrada de competidores, especialmente en los eslabones que ocupan las firmas líderes y muchos proveedores de primer nivel. En las empresas que controlan la cadena de valor, aún las llamadas *fabless*, que no realizan las etapas de producción, limitan el acceso a mercados mediante el *branding*, el diseño de productos y las actividades de mercadotecnia.

El proceso de construcción y fortalecimiento de marca (*branding*) es, a la vez, una estrategia de ventas y dominio de mercado, y una barrera de entrada al segmento que ocupa la corporación

multinacional líder de la cadena, ya sea para nuevos competidores o para la expansión de algún integrante de la cadena —expresamente, los proveedores más cercanos al final de la cadena, denominados, en algunas de ellas, Tier 1, de nivel uno—. El *branding* inclina el poder de negociación en el proceso de producción hacia la empresa que posee el diseño de marca. El proceso de *branding* es costoso y puede estar asociado, en algunos casos, al contenido tecnológico del producto o servicio, y en otros, a un considerable esfuerzo de diseño, comercialización y promoción. La aparición, particularmente en China, de grandes productores por contrato, que producen múltiples marcas en sus plantas, aún no ha recortado significativamente el poder del *branding* en las negociaciones al interior de la cadena. En la actualidad, como veremos más adelante, el surgimiento de plataformas de comercio electrónico ha potenciado la barrera de entrada y está concentrado en aún menos empresas la gobernanza de las cadenas.

La actual centralidad e internacionalización de la producción de las empresas transnacionales es el resultado de un complejo largo y competitivo. La inversión extranjera directa en las primeras décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial fue primariamente motivada por las decisiones estratégicas de las compañías multinacionales, principalmente norteamericanas, de tener acceso a mercados extranjeros protegidos por altos aranceles. La motivación y naturaleza de las inversiones comienzan a cambiar al final de la década de los sesenta, transformación que se profundiza a finales del siglo pasado y comienzos del presente. Esto ocurre con el cambio estratégico hacia la focalización, la tercerización, la subcontratación y la deslocalización, en el marco de una intensa competencia entre las transnacionales europeas y asiáticas (japonesas, en la mayor parte del periodo, y en la actualidad, también chinas).

Una de las características fundamentales del actual sistema global es el estrecho vínculo entre el comercio internacional y la inversión extranjera directa (IED), cuyo valor total se ha cuadruplicado en las dos décadas, pasando a un promedio anual de 1 050 000 millones de dólares en 2010. Las corporaciones transnacionales con origen en los países desarrollados han destinado un porcentaje creciente de esa IED a los países subdesarrollados, pasando de 23 mil millones de dólares (21.6% del total), en la década de los ochentas, a 394 mil millones de dólares, en la primera década del siglo (34.7% del total). Las ventajas son claras: mientras que el retorno sobre activos extranjeros alcanzó el 12.5% en 2007, un valor de por sí alto, en China —que fue el principal receptor de inversión extranjera—, el retorno sobre activos extranjeros alcanzó el 21% (Milberg y Winkler, 2013).

Para entender las causas de esos altos niveles de IED, es útil distinguir entre IED horizontal y vertical:

- La *inversión extranjera directa horizontal* se presenta cuando la empresa tiene plantas en varios países, debido a que los costos de transporte, los aranceles y las barreras comerciales son significativos (IED horizontal con producto homogéneo), o cuando hay una economía de escala a nivel de producción de variedad de productos (IED horizontal con producto heterogéneo). En ambos casos, la IED horizontal está asociada con la búsqueda de mercados, lo que involucra una replicación de la capacidad productiva en una localización extranjera, presumiblemente para promover mejores ventas en ese lugar.
- La *inversión extranjera directa vertical* busca optimizar una cadena en la que se han separado en eslabones los procesos productivos de la empresa. Se puede distinguir, en primer lugar, la IED vertical para la búsqueda de eficiencia, lo cual supone el movimiento de recursos productivos al exterior con el objetivo de una reducción de costos basada en menores salarios (causa principal), menor carga impositiva y bajos o laxos estándares laborales y ambientales. Estas ventajas deben compensar ampliamente los costos de transporte y aranceles en que se incurra como resultado del movimiento internacional de materias primas, partes, componentes o bienes finales. En segundo lugar, la IED vertical para la búsqueda de recursos está motivada por la estrategia de las empresas de controlar suministros de recursos naturales o *commodities* primarios utilizados en la producción de otros bienes.

La IED inserta y eslabona las firmas que se integran a la cadena de producción y servicios, según los criterios de competitividad sistémica y acorde con las potencialidades competitivas específicas que dichas firmas puedan brindar a la cadena. La IED es parte del capital financiero, su distribución geográfica y movilidad coadyuva eficazmente a la conformación de la cadena global de valor y a la

distribución polarizada del ingreso global. De presentarse algún problema para la dinámica competitiva de un eslabón de la cadena o para el funcionamiento general de la cadena, la movilidad de la IED puede, casi siempre, solucionarla o corregirla. Esto implica un fuerte poder de negociación de las transnacionales sobre los Gobiernos, las empresas y las organizaciones de trabajadores de los países, particularmente los de menor tamaño. La movilidad del capital afecta en mayor medida a los eslabones de menor valor, que a los de alto valor, creando así una fuerte competencia entre empresas y localizaciones de bajo salario (Peña Castellanos, 2012).

## Los cambios relacionados con el nuevo sistema. La concentración del poder

Desde la presidencia de Reagan en los ochentas, se enfatizó la reducción del rol del Estado en la actividad económica, tanto en los Estados Unidos como en el resto del mundo, bajo su influencia. Sin embargo, esto no ha significado la retirada del Estado de la regulación de la actividad económica, ni de su papel activo en manejar e intervenir en las relaciones de clase y los conflictos sociales. En lugar de eso, se ha incrementado su papel clave en la definición de políticas públicas y regulaciones estatales dirigidas a incrementar el poder de las compañías industriales y financieras dominantes, determinando, por lo tanto, la distribución de ingresos entre trabajadores y capitalistas. La llamada *financiarización* de la economía implica no sólo que los mercados de crédito jueguen un rol más trascendental en la economía capitalista, sino también que la actividad económica está crecientemente determinada por las decisiones de las grandes corporaciones, cuya estrategia tiene un fuerte componente financiero: maximizar el valor para el accionista. De esta forma, la nueva conformación del sistema de producción en cadenas de valor interactúa y se entremezcla con el sector financiero, reforzando la alianza política del capital y su influencia en la estructura de poder del Estado —a nivel nacional, ya sea en un país desarrollado o, aún más, en un país en desarrollo; y a nivel internacional, mediante los organismos de ese ámbito que influyen en cada uno de los Estados nacionales—, interviniendo decisivamente en la definición de la política gubernamental (Albo, Gindin y Panitch, 2010).

La relación fundamental entre Estado y mercado financiero no es la regulatoria, sino más bien la de asegurar que el Estado provea garantías al capital. Esto se constata con los enormes aportes estatales (financiados por la sociedad en su conjunto y, en especial, por los trabajadores) para el salvamento privado ante las recurrentes crisis del sistema en los diferentes países. Ejemplo de esto son los recientes desembolsos en los Estados Unidos y Europa en la crisis iniciada en 2008, pero también se pueden mencionar múltiples casos de rescate en países subdesarrollados, muchos de ellos presionados por los organismos internacionales de crédito y el propio Gobierno norteamericano. El rol de liderazgo que han asumido las finanzas en el sistema capitalista, incluida la financiarización de las corporaciones industriales y el importante crecimiento de la toma de ganancias en el sector financiero, es visto muchas veces (no sin un interés en desviar la realidad del funcionamiento del sistema capitalista) como el triunfo del capital especulativo sobre el capital productivo. La verdad es que la interrelación entre finanzas y producción en la actualidad es tan grande, que es imposible que se desarrolle el nuevo sistema global de producción capitalista sin la actual intermediación financiera y sus sofisticados instrumentos para mitigar los riesgos derivados de tipos de cambio flexibles, variaciones de tasas de interés, movilidad de capitales, capitales de riesgo, etc.

Una importante característica de la conformación de CGV es que disminuye costos, a la vez que reduce la necesidad de reinvertir los beneficios en la firma líder, dado que ha eslabonado sus procesos productivos (antes integrados) y buena parte de esos eslabones son terceras empresas que integran la cadena que la firma líder gobierna, dejando una mayor porción de las ganancias para distribuir a los accionistas o para intervenir en los mercados financieros. El canal más importante en este comienzo de siglo ha sido la recompra de sus propias acciones por parte de las corporaciones, sin dejar de mencionar que el incremento en el pago de dividendos y las fusiones basadas en efectivo han jugado un rol importante. En muchos países desarrollados, se ha declinado la porción de ganancias destinadas a inversión y se ha roto el encadenamiento del movimiento de los precios de las acciones con la inversión real, productiva, en expansión e innovación de las empresas (Lazonick, 2015; Milberg y Winkler, 2013).

La mayor interdependencia del sector financiero con los ámbitos de la actividad económica productiva ha complicado la relación entre la actividad real y la financiera. Parte del

comportamiento de actividades y variables que se consideraban determinadas por factores reales se debe también a factores financieros y, en determinadas circunstancias, la esfera de lo financiero tiende a primar sobre la esfera de lo real. En las últimas tres décadas, el sector financiero ha registrado una expansión sin precedentes. Entre 1980 y 2014, los activos a nivel mundial se expandieron de 12 a 294 billones de dólares (1.1 y 3.7 veces el Producto Interno Bruto PIB mundial, respectivamente). Por su parte, en el mismo periodo, el valor de los contratos de derivados pasó de 1 a 692 billones de dólares, o sea, de un valor que era cercano al PIB mundial en 1980, pasaron a representar más de diez veces el valor del PIB mundial a partir de la segunda década del presente siglo.

La llamada *servicificación* de la economía es el otro cambio significativo que ha acompañado, complementado y potenciado el nuevo sistema global de producción. La tendencia a nivel macroeconómico es evidente en todos los países de la OCDE, como lo es también a nivel micro, específicamente en las industrias manufactureras (la proporción de los servicios en el total de insumos se ha duplicado en el periodo 1975-2005) (Boddin y Henze, 2014). Excluyendo los servicios logísticos que se comentarán después, es posible distinguir tres grupos de servicios:

- En primer lugar, los servicios tradicionales: el comercio mayorista y minorista, así como la administración pública, han caído en su participación en el producto interno bruto a lo largo del tiempo.
- El segundo grupo incluye la educación, la salud y el turismo, que han crecido lentamente en el tiempo, manteniendo su participación en el PIB.
- El tercer grupo es el que se relaciona más directamente con los cambios en el sistema global de producción: servicios de tecnología de la información y comunicación, financieros, de negocios, de ingeniería y diseño, ambientales y legales, entre otros. Este tipo de servicios presentan el mayor valor agregado y han crecido con gran rapidez en las últimas décadas, incrementando, además, el contenido de servicios en las exportaciones y, con ello, el valor agregado de las mismas (Elms y Low, 2013; Lanz y Maurer, 2015).

La fragmentación de la producción y la conformación de CGV han generado un fuerte incremento en el volumen de fletes, en particular, y en la logística, en general, cuyo análisis merece una consideración particular. El número de empresas logísticas en el mundo ha aumentado aceleradamente desde los años setentas. Entre 1970 y 2011, las empresas de gestión de cadenas de producción y las empresas transportistas se han multiplicado por tres y por ocho, respectivamente. Estas empresas logísticas ofrecen una amplia gama de servicios, desde la preparación de documentos, como facturas comerciales y conocimientos de embarque, hasta actividades de apoyo, como la consolidación de carga, el almacenamiento, el transporte naviero y la distribución. Todos estos servicios facilitan el movimiento de los bienes de un país a otro. El auge de las empresas logísticas también se ha visto acompañado por los intentos de varias de ellas de adoptar un verdadero carácter global. El surgimiento de estas compañías logísticas globales y la red de países cada vez más extensa que cubren todo el mundo han ayudado a las empresas, en gran medida, a impulsar sus cadenas de producción global. El surgimiento de servicios y plataformas logísticas especializadas ha aumentado en los últimos años para satisfacer la demanda de numerosas empresas en la creación de cadenas de producción sincronizadas.

En el terreno laboral, la difusión de las cadenas globales de valor ha implicado la reubicación, subcontratación y deslocalización geográfica, lo que ha aumentado el empleo precario y ha disminuido el poder de negociación sindical local y nacional. Al mismo tiempo, la globalización de los mercados de trabajo, combinada con la comunicación instantánea y el transporte de bajo costo, ha mejorado la flexibilidad de las corporaciones para tomar decisiones a corto plazo, debilitar los niveles de salarios y las condiciones de trabajo, y aumentar la utilización de trabajadores mediante contratos flexibles y empresas que proveen mano de obra tercerizada. La tercerización, subcontratación y deslocalización, ya sea de servicios o de sectores productivos, tiene un atractivo adicional a la disminución de costos para las empresas. El disgregar a los trabajadores a raíz de la fragmentación de la producción, provengan éstos de áreas productivas o de servicios, debilita la organización sindical. De ahí en más, será costoso defender lo ya conquistado por los trabajadores, en ingresos y en derechos, y más difícil aún obtener nuevas conquistas. Para la empresa, por el contrario, será más fácil imponer sus objetivos. Por otra parte, la externalización de actividades se

vincula, en muchos casos, con la tentativa de evitar las conquistas sindicales.

Un factor clave y persistente en el tiempo es el crecimiento del exceso global de capacidad en muchas industrias. La entrada de China, la India y Europa oriental a la economía capitalista mundial ha duplicado la fuerza de trabajo mundial, incrementando, por una parte, el ejército de reserva globalizado por el sistema (no por su movilidad) y disminuyendo, por otra, la relación capital-trabajo. Ambos factores implican, de modo directo, el aumento de la rentabilidad de las transnacionales, a la vez que los trabajadores sufren las consecuencias descritas anteriormente. Esta presión competitiva sobre los proveedores se traslada a una presión sobre los costos laborales directos e indirectos (salarios y beneficios sociales) y sobre los estándares laborales. La empresa líder de la cadena disminuye su responsabilidad en el cumplimiento de los estándares cuando el proveedor es independiente de la firma principal.

De esta forma, la evolución de la porción de riqueza apropiada por el capital y la de la desigualdad han sido notablemente paralelas. Esta evolución tuvo un periodo de relativa estabilidad desde 1947 hasta principios de 1980, pero ha sido seguida por un aumento constante a partir de entonces, como consecuencia del cambio en los sistemas globales de producción, con su correlato en la tecnología, el comercio, las finanzas y la reducción del salario directo e indirecto (Giovannoni, 2014). El crecimiento económico se manifiesta a través del aumento de la riqueza en los sectores de ingresos más altos, la disminución de la proporción de ingresos del trabajo y el aumento de la desigualdad en las sociedades actuales. La desigualdad económica no sólo se expresa en la porción de riqueza apropiada por cada una de las clases sociales, aunque ésta sea su base explicativa fundamental. En la actualidad, el 1% de la población más rica del planeta posee más riqueza que el resto de la población mundial en su conjunto. Desde comienzos de siglo, la mitad más pobre de la población del mundo recibió sólo el 1% del total del aumento de la riqueza mundial, mientras que la mitad de éste ha ido al 1% de la parte superior.

Pero la crisis del actual modelo de desarrollo no es sólo social. El impacto ambiental del actual sistema de producción y su correlato, el estilo de sociedad dominante, pone en peligro la supervivencia de la humanidad y la de otras especies. La crisis ambiental se nutre del tipo de relación que construye el capitalismo con el sistema ecológico, bajo un enfoque funcionalista y tecnocrático que el actual sistema global de producción refuerza y extiende a todos los ámbitos. La naturaleza es privatizada, comercializada y monetizada, y su utilización se orienta hacia la obtención de beneficios, con un uso intensivo en capital y energía, y con bajo insumo de trabajo. La utilización de los recursos naturales por parte de las cadenas de valor tiende al monocultivo, a la extracción intensiva, a la expansión de las fronteras geográficas de las explotaciones agrícolas y mineras, y a la predominancia sobre otros usos de la tierra. En la urbanización, el estilo de vida maximiza el consumo excesivo de los bienes materiales, de una manera asombrosamente despilfarradora y con efectos sociales aislantes e individualistas.

El sistema globalizado de producción se extiende a múltiples ámbitos (todos los de la vida humana y de todas las especies animales y vegetales que habitan el planeta), con un impacto exponencial jamás visto antes en la presión sobre los límites ambientales del planeta, dando lugar a consecuencias dramáticas presentes y futuras. Cabe resaltar, especialmente en este momento, los graves efectos del cambio climático, la pérdida de la biodiversidad, la erosión de los suelos y los cambios en los océanos.

## **El papel de la ciencia y la tecnología. Nuevas áreas de negocio**

Así como el capitalismo concluyó su tarea de abarcar todo el planeta a comienzos del siglo <sup>xxi</sup>, hace ya tiempo que la comunidad científica es, objetivamente, un sector asalariado, completando la transformación de los productos de la actividad de los científicos en mercancías. El continuo proceso de división del trabajo se trasladó al área intelectual, lo que fue formalizando la apertura de especializaciones y clasificaciones de los científicos en áreas separadas y jerarquizadas de acuerdo al nivel de desarrollo histórico de las ciencias. En las condiciones capitalistas de producción del conocimiento, la ciencia y la tecnología son una formidable fuerza social productiva que ha sido determinada y controlada, en buena parte, por la economía y la política, con creciente influencia de las empresas de mayor porte. (Cheroni, 1994).



Con el actual sistema de producción global, las cadenas determinan la transferencia de tecnología hacia los proveedores locales sólo en función de los vínculos productivos, comerciales y tecnológicos entre las empresas que integran la CGV, a partir de la complejidad inherente a las transacciones, al grado de codificación en las especificaciones de productos y procesos, y a las capacidades tecnológicas de los proveedores. Sin embargo, el elemento vital de esta forma de transferencia es que los centros de decisión productiva y tecnológica, a menudo fuentes únicas de la tecnología empleada por las filiales y los proveedores, son determinados por las casas matrices de las empresas transnacionales. Ello implica que las decisiones tecnológicas con las que funcionan las redes globales se adoptan en función de una estrategia de producción, comercialización y rentabilidad de la empresa transnacional. Estas decisiones no provienen de consideraciones relacionadas con las necesidades productivas y sociales del país donde se realiza la IED, lo que puede implicar que las industrias nacionales se estanquen tecnológicamente. La inserción de bienes de alta tecnología en los sistemas de producción global, junto con el arribo de flujos de inversión extranjera directa asociados a estas actividades productivas, tiene un efecto de retroalimentación tecnológica negativa hacia los países en desarrollo, ya que inhibe la investigación, el desarrollo y la producción local de bienes que la empresa inversora prefiere importar, por tener relaciones de conocimiento con sus proveedores o para uniformizar su equipamiento en las plantas que tiene en los diferentes países. Además, en la mayoría de los países latinoamericanos se conceden, entre otros beneficios para los inversores, la exoneración de impuestos a la importación de bienes de capital.

La heterogeneidad de las estructuras productivas al interior de los países y las diferencias entre países desarrollados y en desarrollo son magnificadas por la dinámica de la innovación y difusión de la tecnología. En el marco de las actuales tendencias tecnológicas, la distancia entre los países centrales y las economías subdesarrolladas tiende a ampliarse. La combinación de condiciones tecnológicas (automatización y digitalización) con formas de organización de la producción (tercerización, subcontratación, deslocalización) generan, a la vez, fragmentación y concentración empresarial. Por un lado, existen numerosas micro y pequeñas empresas que acceden a nichos de mercado atendiendo requerimientos locales o de personalización de productos y servicios. Por otro lado, aumenta la concentración de los mercados caracterizados por economías de escala en manos de grandes empresas de los países desarrollados y, en menor grado, de algunos países asiáticos emergentes con presencia mundial. En particular, las empresas que desarrollaron modelos de negocios basados en plataformas han crecido dramáticamente en la última década, abarcando variados campos de negocios —desde libros y viajes, hasta transporte, finanzas y aún salud y energía—. Las plataformas utilizan las cadenas de valor constituidas por eslabones de producción y servicios, donde la logística juega un rol fundamental, profundizando el nuevo sistema global de producción. Las plataformas pueden ser de diferentes tipos: transaccionales, de innovación, de inversión e integradas, siendo estas últimas las menos numerosas, pero las que están siendo dominantes. Un elemento central de su funcionamiento y explosión reciente es el efecto de red que genera un ciclo autorreforzante de su crecimiento (más usuarios atraen más usuarios), generando escalas que aumentan la concentración (CEPAL, 2016; Evans y Gawer, 2016).

El proceso de cambio tecnológico, por una parte, mantiene bajo el capitalismo sus características básicas de aumento de intensidad en el uso de capital y el sesgo hacia el ahorro de mano de obra. Entre 2010 y 2013, se han perdido 5.1 millones de puestos de trabajo productivos y se estima que la pérdida de trabajos se acelerará de la mano de la automatización y la digitalización (Vega, 2017). Por otra parte, ha adquirido características distintivas en las recientes décadas con el sistema globalizado de producción. La tecnología ha pasado a ser un campo especial de negocios, principalmente de grandes corporaciones. Esto no obsta para que tanto el Estado como las pequeñas y medianas empresas innovadoras jueguen un rol crucial en el desarrollo tecnológico, pero este papel es complementario y, en muchos países, subordinado a los intereses de las compañías transnacionales. Las grandes empresas no han sido, ni son, las únicas organizaciones involucradas en la búsqueda de nuevas tecnologías. La colaboración en investigación y desarrollo con diferentes ramas del Estado en los países avanzados del sistema capitalista ha sido permanente. Como un ejemplo significativo, la mayor parte del sector corporativo de tecnología intensiva en los Estados Unidos ha estado disminuyendo la inversión en tecnologías básicas, con el fin de centrarse en la extracción de valor y la tecnología aplicada, recayendo la investigación básica en las agencias públicas. A la bien documentada utilización, desde hace largo tiempo, de la compra pública por parte del Departamento de Defensa para el desarrollo de tecnología de guerra (que en muchos casos ha encontrado importantes aplicaciones civiles), en décadas recientes se han unido muchos

organismos gubernamentales, a nivel nacional, estatal y local, que han financiado investigación y desarrollo en sectores seleccionados, utilizando el control de la financiación para crear y mantener vínculos entre las empresas, universidades e inversores de capital de riesgo (Wade, 2014).

## **El rol de los países. Una nueva división internacional del trabajo**

La fragmentación geográfica de los procesos productivos y su organización como cadenas globales de valor determinan la existencia de una división internacional de tareas entre los países, según su estado de desarrollo, que refleja la asimetría tecnológica existente entre ellos. Esta forma de organización de la producción y la comercialización de características peculiares a la globalización contemporánea y la hace diferente de otros periodos de expansión internacional del capital, en los que se buscaba replicar las unidades productivas e infraestructuras de las metrópolis en los países periféricos. Al modificar radicalmente la organización de las estructuras de producción nacionales y las formas de intercambio comercial, la dinámica de la cadena modifica las condiciones de competitividad de los mercados y, en consecuencia, el modo de inserción de las economías nacionales en la economía global. Esto permite redefinir la división internacional del trabajo.

Mientras que las actividades con mayor valor agregado relativo (concepción, diseño, investigación y desarrollo, mercadotecnia y servicio de posventa) se mantienen en las economías avanzadas, los procesos manufactureros se externalizan a países en desarrollo con bajos salarios relativos. De esta forma, los beneficios que los países en desarrollo pueden obtener de su participación en las CGV dependen de su ubicación dentro de la cadena, de la etapa de producción realizada en el país y de la tecnología y capacitación de la mano de obra requerida para las tareas de producción. La división internacional del trabajo cambia desde la tradicional dicotomía entre países industrializados y países subdesarrollados, hasta una verdadera taxonomía de roles complementarios, según el grado creciente de intensidad tecnológica de la estructura productiva y las capacidades adquiridas por cada país; desde la producción de bienes primarios, sin incorporación de valor agregado, hasta el dominio de las tecnologías de avanzada, con innovación permanente de productos y modelos de negocios, pasando por una industrialización basada en la inversión extranjera, en forma de enclaves exportadores, y por la etapa más avanzada, donde, junto a la producción con tecnología extranjera, existen industrias y servicios de soporte nacionales que adensan el tejido industrial.

Según datos de 2013, un 67% del valor mundial total creado en virtud de las cadenas globales de valor repercute en los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos que nuclea a los países desarrollados, mientras que la cuota de los países recientemente industrializados (NIC, por sus siglas en inglés) y los países del BRICS (Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica) es 25%. Sólo el 8% del valor añadido total se comparte entre todos los demás países en desarrollo y los países menos desarrollados. Específicamente en el sector de servicios, en los países desarrollados, la contribución en las exportaciones con valor agregado es casi un 50%. Similar panorama surge del análisis del valor agregado por sectores industriales. Las industrias de alta tecnología tienen mucha mayor fragmentación de los procesos de producción, debido a la existencia de una mayor proporción de cadenas globales de valor en comparación con las industrias de baja tecnología. El valor agregado en las industrias de alta tecnología en los países en vías de desarrollo suele ser bajo. En las industrias de baja tecnología, como los textiles y el cuero, a pesar de que la ventaja competitiva de los países en desarrollo es mayor, ya que involucran el empleo de bajos salarios a gran escala, los insumos y la producción provienen de los países en desarrollo, mientras que el diseño y la comercialización es realizada por los países desarrollados. Por lo tanto, los beneficios de las exportaciones se están fragmentando a través de las cadenas globales de valor, con el balance de poder favoreciendo a los países desarrollados que captan la mayor parte del valor que se genera.

Los procesos de inserción y mejora son, en general, muy restrictivos en la cadena, razón por la cual el sistema de producción global implica una polarización del crecimiento y una ampliación de la brecha de desigualdad social en el contexto mundial. En las condiciones actuales de competencia global, el control de los mercados constituye una de las fortalezas esenciales de las cadenas globales. Las firmas y países que pretendan la inserción competitiva internacional están obligados a asumir las condiciones que impone la competencia sistémica de las cadenas globales; las excepciones han existido, pero han sido escasas, a veces, por razones geopolíticas específicas y temporales. Para algunos países, regiones y localidades, la globalización es una oportunidad, aunque casi siempre altamente costosa en términos de justicia social y degradación ambiental

Con la expansión de las cadenas de valor, la inserción de los países y el rol que ocupan sus empresas en éstas han pasado a ser el foco de las estrategias de desarrollo económico contemporáneas (Cattaneo, Gereffi y Staritz, 2010). Muchas de las instituciones y fuerzas que afectan el desarrollo no son determinadas al nivel de las CGV; sin embargo, los canales para lograr mayor valor y empleo, así como para generar innovación en productos y procesos, crecientemente ocurren al interior de las CGV. Aunque la presencia de eslabones de CGV implica comercio internacional y, por lo tanto, mayores exportaciones para un país, dada la gran especialización vertical y la importación de insumos que implica el nuevo sistema de producción, esto, por sí solo, no garantiza mejoras en la generación de valor y, menos aún, se traslada automáticamente a un mayor empleo. La dupla del comercio internacional y la inversión extranjera directa también expresa una relación hegemónica, altamente contradictoria, discrecional y cambiante, que presupone la paradoja exclusión-inserción, cuyo correlato es un grupo específico de empresas y países emergentes, dentro de un universo de firmas y territorios, que no se insertan en las CGV o lo hacen en los eslabones de menor valor y más *comoditizados*, los cuales, por lo mismo, enfrentan enormes restricciones productivas y comerciales.