



Problemas del Desarrollo. Revista
Latinoamericana de Economía
ISSN: 0301-7036
revprode@servidor.unam.mx
Universidad Nacional Autónoma de
México
México

Delgado Wise, Raúl; Martin, David
La economía política del arbitraje laboral global.
Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, vol. 46, núm. 183,
octubre-diciembre, 2015, pp. 13-32
Universidad Nacional Autónoma de México
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11841551002>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL ARBITRAJE LABORAL GLOBAL

Raúl Delgado Wise y David Martín¹

Fecha de recepción: 9 de febrero de 2015. Fecha de aceptación: 15 de junio de 2015.

RESUMEN

Este artículo analiza el papel fundamental de los diferenciales salariales en la estrategia de reestructuración productiva, comercial, financiera y de servicios impulsada por las grandes corporaciones multinacionales bajo la égida de la globalización neoliberal. Nos interesa ante todo poner de relieve la manera como dichos diferenciales, a través de una relocalización y redistribución geográfica del proceso productivo, se han convertido en una fácil y, aparentemente, fuente inagotable de ganancias extraordinarias. Ello ha dado lugar a la profundización del desarrollo desigual en el horizonte Centro-Periferia y a la configuración de una nueva división internacional del trabajo caracterizada por la exportación directa e indirecta de la mercancía más preciada para el capital: la fuerza de trabajo.

Palabras clave: arbitraje laboral, salarios, reestructuración productiva, fuerza de trabajo, capital-trabajo.

Clasificación JEL: E24, J21, J24, J31, P16.

THE POLITICAL ECONOMY OF GLOBAL LABOR ARBITRATION

Abstract

This paper analyzes the fundamental role of wage differences in the efforts undertaken by major multinational corporations to restructure their productive, trade, financial, and service strategies under the aegis of neoliberal globalization. I am especially interested in underscoring the way in which these disparities, by means of geographic relocation and the redistribution of productive processes, have become an easily accessible and apparently inexhaustible source of extraordinary earnings. This situation has given rise to the entrenchment of unequal development between central and peripheral countries and a new international division of labor characterized by the direct and indirect exportation of the most valuable commodity for capital: the labor force.

Key Words: Labor arbitration, wages, productive restructuring, labor force, capital-labor.

¹ Universidad Autónoma de Zacatecas, México. Correos electrónicos: rdwise@estudiosdelosdesarrollo.net y davidtmartin@gmail.com, respectivamente.

L'ÉCONOMIE POLITIQUE DE L'ARBITRAGE DU TRAVAIL MONDIAL

Résumé

Cet article analyse le rôle fondamental des écarts salariaux dans la stratégie de restructuration productive, commerciale, financière et des services impulsée par les grands groupements multinationaux sous couvert de la globalisation néolibérale. Ce qui nous intéresse avant tout est de mettre en relief la façon dont ces écarts, à travers la délocalisation et la redistribution géographique du processus productif, sont devenus une source facile et apparemment inépuisable de profits extraordinaires. Cela a été à l'origine de l'aggravation de l'inégalité de développement entre le centre et la périphérie et de la configuration d'une nouvelle division internationale du travail caractérisée par l'exportation directe et indirecte de la marchandise la mieux cotée pour le capital : la force de travail.

Mots clés: arbitrage du travail, salaires, restructuration productive, force de travail, capital-travail.

A ECONOMIA POLITICA DA ARBITRAGEM LABORAL GLOBAL

Resumo

Este artigo analisa o papel fundamental dos diferenciais salariais na estratégia de reestruturação produtiva, comercial, financeira e de serviços impulsada pelas grandes corporações multinacionais sob a égide da globalização neoliberal. Interessa-nos, antes de tudo, pôr em destaque a maneira como ditos diferenciais, através de uma realocização e redistribuição geográfica do processo produtivo, se converteram numa fácil e aparentemente inesgotável fonte de lucros extraordinários. Isso deu lugar ao aprofundamento do desenvolvimento desigual no horizonte Centro-Periferia e à configuração de uma nova divisão internacional do trabalho caracterizada pela exportação direta e indireta da mercadoria mais apreciada pelo capital: a força de trabalho.

Palavras-chave: arbitragem laboral, salários, reestruturação produtiva, força de trabalho, capital-trabalho.

全球劳动仲裁的政治经济学

本文分析新自由主义全球化背景下大型跨国公司推动的生产、商贸、金融和服务结构重组策略中，工资差异的基本作用。本文强调这种工资差异，通过生产过程的地理搬迁及再次分配，已经成为获得额外收益的便利途径，且表面上看来是取之不尽用之不竭的。这导致了中心—外围发展不平衡的深化，并产生了国际劳务分工新格局，该格局的特点是劳动力这一资本最看重的商品的直接和间接出口。

关键词：劳务仲裁，工资，生产结构重组，劳动力，资本—劳务

INTRODUCCIÓN

La estrategia de arbitraje² laboral global que actualmente persiguen las grandes corporaciones multinacionales se ha convertido en un factor clave en la reestructuración de la economía política global. La era neoliberal ha inaugurado una nueva etapa en la historia del capitalismo contemporáneo y de la dominación imperialista basada en la explotación de fuerza de trabajo barata y flexible proveniente principalmente de los países periféricos. Postulamos, en este sentido, que el capital monopolista ha encontrado una fuente fácil y aparentemente inagotable de ganancias extraordinarias: la polarización e intensificación de las diferencias salariales a lo largo del horizonte Centro-Periferia. Esta posibilidad de apropiación y transferencia de excedentes ha sido facilitada por la revolución en las tecnologías de la información y la comunicación, la imposición de programas de ajuste estructural en el mundo periférico y la expansión masiva del ejército industrial de reserva global, particularmente como consecuencia del desmantelamiento de la exUnión Soviética y la incorporación de China al mercado laboral mundial.

El propósito de este trabajo es doble. Por un lado, dilucidar los fundamentos teóricos y prácticos que posibilitan entender el arbitraje laboral global desde la perspectiva de la economía política marxista y, por el otro, analizar algunas de las principales implicaciones del arbitraje laboral global en la conformación del contexto de la globalización neoliberal, *i.e.*: *a)* su relevancia en la configuración de redes globales de producción, comercio, finanzas y servicios en tanto estrategia corporativa dominante; *b)* su relación dialéctica con la intensificación del desarrollo desigual; *c)* su papel crucial en la emergencia de una nueva división internacional del trabajo y el advenimiento concomitante de nuevas modalidades de intercambio desigual, y *d)* su relevancia para replantear la cuestión laboral en la actualidad.

²

El término arbitraje se usa aquí en su acepción económica (no jurídica), la cual se refiere a una “operación de cambio de valores mercantiles, en la que se busca la ganancia aprovechando la diferencia de precios entre dos mercados” (<http://www.wordreference.com/definicion/arbitraje>). Dicho término ha sido adoptado por la comunidad internacional para referirse, en el caso de la remuneración del trabajo, como las diferencias salariales entre países (nota de los autores).

¿QUÉ ES EL ARBITRAJE LABORAL GLOBAL?

Para los propósitos de nuestro análisis, consideramos necesario recordar que en el modo de producción capitalista el trabajador es despojado de sus medios de producción y de subsistencia, lo que convierte a su fuerza de trabajo en una mercancía. Sin embargo, la fuerza de trabajo no es una mercancía cualquiera, sino la única capaz de crear valor. Al intercambiarse por un salario con el dueño de los medios de producción, el capitalista, se produce una relación de intercambio desigual que hace posible que este último se apropie de una porción significativa del valor generado por el trabajador en el proceso de producción: la plusvalía. El secreto que subyace a dicho intercambio desigual, y que está en la esencia del modo de producción capitalista es que, a cambio del valor que genera (*vgr.* el producto de su trabajo), el trabajador recibe un salario que equivale al costo de la reproducción de su fuerza de trabajo o, como dice Marx: “el valor de los artículos de primera necesidad requeridos para producir, desarrollar, mantener y perpetuar la fuerza de trabajo” (1969: 17). Marx presenta esta premisa, que es fundamental para el análisis del capitalismo, en la primera sección de *El capital*, afirmando:

El valor de la fuerza de trabajo está determinado por el valor de los medios de subsistencia que habitualmente necesita el obrero medio. La masa de estos medios de subsistencia, aunque pueda cambiar su forma, en una época determinada y para una sociedad determinada dada, y, por consiguiente, se la puede tratar como una magnitud constante. Lo que varía, es el valor de esta masa. Otros dos factores entran en la determinación del valor alcanzado por la fuerza de trabajo. Por una parte sus costos de desarrollo, que varían con el modo de producción, por otra parte, su diferencia de naturaleza, según se trate de fuerza de trabajo masculina o femenina, madura o inmadura. El empleo de esas fuerzas de trabajo diferentes, condicionado a su vez por el modo de producción, ocasiona una gran diferencia en los costos de reproducción de la familia obrera y en el valor del obrero varón adulto. Ambos factores, no obstante, quedan excluidos de la presente investigación (1975 [1867]: 629).

Para comprender la noción de arbitraje laboral, hay que trascender este nivel de abstracción y recordar que el salario, o el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo, tiene dos dimensiones: una material y otra cultural, las cuales están determinadas histórica y nacionalmente según el tipo de trabajo en cuestión. En su texto *Salario, precio y ganancia*, Marx señala:

Además de este elemento puramente físico, en la determinación del valor del trabajo entra el nivel de vida tradicional en cada país. No se trata solamente de la vida física, sino de la satisfacción de ciertas necesidades, que brotan de las condiciones sociales en que viven y se educan los hombres (1976[1865]: 68).³

En las diferencias salariales que existen tanto entre países, como al interior de cada país, un elemento importante que destaca Marx es la presión que ejerce el ejército laboral de reserva. Y otro punto que él subraya, y que refuerza el reconocimiento de diferencias salariales entre países, es el siguiente:

Si comparáis los salarios o valores del trabajo normales en distintos países y en distintas épocas históricas dentro del mismo país, veréis que el valor del trabajo no es, por sí mismo, una magnitud constante, sino variable, aun suponiendo que los valores de las demás mercancías permanezcan fijos (1976[1865]: 69).⁴

Por ende, los costos de subsistencia y de reproducción varían considerablemente, según las condiciones históricas, culturales y nacionales, de ahí que los salarios también puedan variar considerablemente.

Lo importante aquí es subrayar que a lo largo de la historia del capitalismo, y, sobre todo, con el advenimiento del imperialismo en su etapa avanzada, tienden a crecer y ampliarse las asimetrías entre países (como resultado de la tendencia hacia el desarrollo desigual, que es inherente a este modo de producción). Como se verá enseguida, en el marco del neoliberalismo esta tendencia se exagera y alcanza dimensiones superlativas. A su vez, el crecimiento explosivo del ejército industrial de reserva y su distribución desigual en el espacio han generado y profundizado las ya de por sí enormes diferencias salariales entre países, tal como se muestra en el cuadro 1.

Esta situación, aunada a condiciones favorables de tipo tecnológico, demográfico, económico y político, ha permitido a las corporaciones multinacionales desplazar hacia regiones periféricas de la economía global sus actividades productivas, comerciales y financieras, así como otros servicios, para aprovechar las ventajas de diferencias salariales de por sí amplias. En esencia, se trata de una nueva vía para la expansión imperialista, que acentúa la tendencia hacia la ampliación y profundización de las asimetrías entre países y regiones, así como la polarización de las desigualdades sociales a escala global. Además,

³ Marx, Karl, *Salario, precio y ganancia*, Pekín, Ediciones en Lenguas Extranjeras, 1976.

⁴ *Idem.*

Cuadro 1. Diferencias en los costos laborales. Compensación promedio por hora para trabajadores manufactureros (en dólares estadounidenses)

<i>País</i>	<i>2012 (\$)</i>
China (2008)	1.36
Filipinas	2.10
México	6.36
Polonia	8.25
Brasil	11.20
Corea del Sur	20.72
Reino Unido	31.23
Japón	35.34
Estados Unidos	35.66
Canadá	36.59
Holanda	39.62
Alemania	55.79
Australia	47.68
Noruega	63.36

Fuente: US Bureau of Labor Statistics, August 2013.

esta estrategia tiene consecuencias no sólo para la clase trabajadora de los países periféricos, sino para la clase trabajadora en general.

En efecto,

A medida que los países en desarrollo van disponiendo cada vez más de una fuerza laboral mejor calificada, los países desarrollados van perdiendo su capacidad para diferenciarse de aquellos, de tal modo que las compañías que operan en estos últimos ya no tienen que pagarle bonificaciones a sus trabajadores. El impacto más duradero y de mayor alcance del arbitraje laboral global es la reducción de los salarios reales en los países desarrollados (Hansen, 2005: 7).

Por ende, la expansión masiva del ejército industrial de reserva a nivel global a raíz, como veremos más adelante, de la incorporación de la fuerza de trabajo proveniente de los países de la exUnión Soviética y China e India al

mercado laboral capitalista mundial, se combina con las crecientes desigualdades sociales así como con la diferenciación de salarios asociada a parámetros históricos, culturales y nacionales. Ello ha generado condiciones altamente redituables para la estrategia corporativa transnacional en materia de arbitraje laboral global.

EL IMPERIALISMO HOY: LA REESTRUCTURACIÓN DEL CAPITAL MONOPOLISTA

Mientras la posición privilegiada de la “aristocracia laboral” en los países centrales se ha deteriorado bajo la égida neoliberal, las cúspides dominantes del capitalismo global continúan sólidamente guarnecidas a través de la creciente monopolización de servicios productivos, financieros y comerciales por un puñado de grandes empresas multinacionales. Al expandir sus operaciones, el capital monopolista ha creado cadenas de producción, financiamiento, distribución e inversión globales. Ello les ha permitido adueñarse de los segmentos más estratégicos y redituables de las economías periféricas y apropiarse de excedentes económicos producidos, con enormes costos sociales y ambientales. Así, al mismo tiempo que la fuerza de trabajo ha estado enfrentando una competencia global progresivamente mayor, también ha tenido que confrontar a un capital cada vez más centralizado y concentrado, lo cual ha alterado diametralmente la correlación de poder entre clases a favor del capital. Hoy más que nunca, el capital monopolista se ha convertido en el factor dominante de la economía política internacional. Mediante mega-fusiones y alianzas estratégicas, esta fracción del capital ha alcanzado niveles de concentración y centralización sin precedentes: las 500 corporaciones multinacionales más grandes del mundo ahora concentran entre 35 y 40% del ingreso del orbe (Foster *et al.*, 2011a). Aún más importante es el hecho de que, en la era neoliberal, el capital monopolista ha pasado por un profundo proceso de reestructuración basado en la ventaja comparativa que, entre otras cosas, le proporciona el arbitraje laboral. Dicho proceso se caracteriza por:

- * *La configuración de redes globales de capital monopolista* generadas a partir de una estrategia de reestructuración encabezada por las mayores corporaciones multinacionales que, mediante operaciones de *outsourcing* y cadenas de subcontratación, extienden partes de sus procesos productivos, comerciales, financieros y de servicios a los países periféricos en busca de mano de obra barata, así como la extracción de recursos naturales. Un claro ejem-

plo de esa estrategia son las plataformas de exportación que operan como economías de enclave en los países periféricos. Este giro hacia cadenas de producción globales es realmente impresionante: “Las 100 mayores corporaciones globales han desplazado su producción en forma más decisiva hacia sus filiales extranjeras [principalmente en el sur], en que ahora se encuentran cerca de 60% del total de sus bienes y de sus empleados y más de 60% de sus ventas a nivel global” (UNCTAD, 2010). Esto representa un “nuevo ‘nomadismo’ [que] ha surgido al interior del sistema de producción global, en que la selección de localidades se determina en buena parte a partir de dónde es más barata la mano de obra” (Foster *et al.*, 2011a: 18). Más aún, un rasgo sobresaliente del capitalismo global contemporáneo es su nivel de articulación e integración en redes, mediante las cuales las operaciones de las grandes corporaciones multinacionales dominan el comercio internacional. Al menos 40% de todo el comercio transnacional está relacionado con operaciones de *outsourcing*, incluyendo subcontrataciones y comercio entre filiales de una misma compañía (*intrafirm trade*) (Andreff, 2009). También se estima que en la periferia capitalista hay 85 millones de trabajadores directamente empleados en plantas de ensamblaje y que se han establecido más de 3,500 zonas de procesamiento en 130 países (McKinsey, 2012). Esta estrategia de reestructuración ha transformado la geografía global de la producción a grado tal de que actualmente la mayor parte del empleo industrial en el orbe (más de 70%) se localiza en países periféricos (Foster *et al.*, 2011b).

- * *La reestructuración de los sistemas de innovación* involucrada en la implementación de mecanismos tales como el *outsourcing* de procesos de innovación científicos y tecnológicos (incluyendo subcontrataciones tipo *offshore*), la cual permite que las compañías multinacionales se beneficien de la investigación que realizan científicos de los países periféricos y emergentes. Esta reestructuración reduce costos laborales, transfiere riesgos y responsabilidades y capitaliza sobre las ventajas de controlar el proceso de patentado. Este proceso de reestructuración se distingue por la concatenación de cuatro aspectos generales:

- a) *La creciente internacionalización y fragmentación de las actividades de investigación y desarrollo.* Esta tendencia se conoce como *innovación abierta* y contrasta abiertamente con los procesos de innovación tradicionales que ocurrían “a puerta cerrada” en los departamentos de investigación y desarrollo de las corporaciones multinacionales. A su vez, esto indica que se está innovando en distintas funciones corpora-

tivas a partir de la aplicación intensiva de conocimiento (*knowledge-intensive corporate functions*) y que dicho conocimiento está siendo compartido por una creciente red de socios externos (que incluye proveedores, clientes, subcontratistas, universidades, etcétera) con el fin de crear ecosistemas de innovación (OECD, 2008).

- b) La creación de ciudades científicas, como el *Silicon Valley* en Estados Unidos y los nuevos *Silicon Valley* que se han establecido en regiones o países periféricos, principalmente en Asia (las cuales operan como una suerte de maquiladoras científicas), donde se crean sinergias colectivas para acelerar procesos de innovación (Sturgeon, 2003; Saxenian, 2006).
- c) El desarrollo de nuevos métodos para controlar agendas de investigación por medio de capital riesgo (*venture capital*), asociaciones empresariales (*partnerships*) y subcontrataciones, entre otros y la apropiación de productos generados por el trabajo científico (mediante la adquisición de patentes) por parte de grandes corporaciones multinacionales.
- d) La rápida expansión de una fuerza laboral altamente calificada en la periferia, sobre todo en las áreas de ciencias e ingeniería, que está siendo aprovechada por las corporaciones multinacionales para fines de investigación y desarrollo (I+D) en los países periféricos por medio del reclutamiento a través de las asociaciones empresariales, el *outsourcing* y el *offshoring* (Battelle, 2012). De hecho, esta reestructuración espacial de la investigación y el desarrollo ha cristalizado en una *nueva geografía de la innovación*, en la cual, siguiendo el patrón de la producción industrial, la I+D está siendo desplazada a las economías periféricas. De hecho, esta tendencia también se puede considerar como una etapa superior en el desarrollo de las redes globales del capital monopolista, a medida que la Nueva División Internacional del Trabajo asciende en la cadena del valor agregado e incorpora la I+D y el capital monopolista se apropia la productividad y el conocimiento de la fuerza de trabajo altamente calificada de los países periféricos y emergentes.

Estos cambios en la economía política internacional (la creciente concentración e integración de redes globales por parte del capital monopolista, el surgimiento de una nueva geografía de la innovación, así como la creación de maquiladoras científicas) están estrechamente relacionadas con las siguientes trayectorias en el capitalismo contemporáneo (Foster *et al.*, 2011a; Gallagher y Zarsky, 2007):

- * *La financiarización*, que se refiere al ascenso y predominio del capital financiero sobre otras fracciones del capital (Bello, 2005: 101). El capital financiero empieza dicho ascenso a fines de la década de los sesenta a raíz de una crisis de sobreproducción, cuando los capitales alemanes y japoneses consiguieron recuperarse de la devastación provocada por la Segunda Guerra Mundial y empezaron a competir con el capital estadounidense en los mercados mundiales (Brenner, 2002). Ante la falta de inversiones redituables en la producción, el capital comenzó a trasladarse hacia la especulación financiera. Asimismo, con la presión “a la baja” que se ejerce sobre los salarios reales por medio del arbitraje laboral global, se produjo una explosión de deudas encabezada por el sector financiero, lo cual ha permitido que la producción haya encontrado canales, aun sean endebles e insustentables, para su eventual realización. Ulteriormente, ello ha llevado a la financiarización de la clase capitalista, del capital industrial y de las ganancias corporativas, lo que ha dado lugar a explosión de *capital ficticio*, es decir, de títulos financiero sin contraparte en la producción material (Foster, 2010).
- * La *degradación ambiental y la crisis ecológica* se han intensificado debido a que continúa el sobre-consumo de los recursos naturales del mundo y a que la producción industrial basada en hidrocarburos ha seguido expandiéndose. El incremento de la urbanización y de la industrialización en Asia, sobre todo en China, ha elevado la demanda de materias primas. Ello, combinado con el cambio por el cual las mercancías están dejando de ser bienes de inversión para convertirse en bienes especulativos para el capital financiero, ha generado un *boom* en materia de mercancías a partir de 2002. Los altos precios que éstas han alcanzado han impulsado la exploración y la producción de recursos naturales no renovables en regiones geográficas remotas: en sitios aún más profundos dentro de las selvas y los océanos, exacerbando en el proceso conflictos sobre territorios y aguas (Veltmeyer, 2013). Esta nueva ola extractivista ha empeorado la degradación ambiental, no sólo con la expansión de la geografía de la destrucción, sino también con la estrategia del arbitraje ambiental regulatorio por parte del capital extractivo (Xing y Kolstad, 2002). Más aún, a pesar de las severas advertencias que el Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático ha estado profiriendo durante 25 años, el consumo global de combustibles fósiles sigue aumentando, “generando una sucesión de cambios cataclísmicos, que incluyen ondas de calor extremo, disminución de las reservas alimenticias a nivel mundial y la elevación del nivel del mar, proceso que afecta a cientos de millones de personas” (World Bank, 2012: xvii).

Dado que los ingresos de algunas de las corporaciones multinacionales más poderosas del mundo dependen del consumo de combustibles fósiles, lo más probable es que este patrón persista, lo cual continuará profundizando la crisis ecológica mundial.

El efecto acumulativo de todo esto es que el capitalismo neoliberal está enfrentando una profunda crisis multidimensional (*v.gr.* crisis financiera, económica, social y ecológica), lo cual mina las principales fuentes de creación de riqueza, el trabajo y la naturaleza, a tal grado que puede caracterizarse como una crisis civilizatoria. Es por ello que resulta crucial impulsar un proceso de transformación social radical lo que, entre otras cosas, implica la necesidad de forjar un agente de transformación social capaz de enfrentar la actual estructura de poder imperante.

LA PROLIFERACIÓN DEL DESARROLLO DESIGUAL Y EL SURGIMIENTO DE UNA NUEVA MODALIDAD DE INTERCAMBIO DESIGUAL

Un rasgo fundamental e inevitable de la actual forma de capitalismo, *i.e.* la globalización neoliberal, es *el desarrollo desigual*. Las dinámicas mundiales y nacionales del desarrollo capitalista, la división internacional del trabajo, el sistema imperialista de relaciones de poder y los conflictos que rodean la relación capital-trabajo y las dinámicas del capital extractivista han vuelto aún más extrema la polarización económica, política y cultural entre espacios geográficos y clases sociales, agudizándola como nunca antes en la historia de la humanidad. Un resultado conspicuo de esta forma de desarrollo es la concentración desproporcionada de capital, poder y riqueza en manos de una pequeña élite dentro de la clase capitalista. Hoy en día, el 1% más rico de la población mundial concentra 40% del total de los activos en el mundo (Davies *et al.*, 2008). Más aún, “entre 1970 y 2009, el PIB *per cápita* de los países en desarrollo (salvo China) fue en promedio apenas 6.3% del PIB *per cápita* de los países del G8” (Foster *et al.*, 2011a).

Al promover esta tendencia, el arbitraje laboral global se ha convertido en un pilar fundamental de la nueva arquitectura global. Como ya se mencionó, el arbitraje se refiere a la ventaja que implica buscar salarios más bajos en el extranjero. Esto le permite al capital apropiarse de enormes ganancias monopólicas, o rentas imperiales, al aprovechar la relativa inmovilidad del trabajo y la existencia de salarios de subsistencia (o incluso más bajos) en buena parte de la periferia capitalista. El arbitraje laboral es un mecanismo *sine qua non* a tra-

vés del cual se reproducen las asimetrías sociales y geográficas a escala mundial. Las desigualdades sociales constituyen uno de los aspectos más preocupantes de este proceso. Esta creciente disparidad también se expresa en forma más marcada en términos de relaciones raciales, étnicas y de género, así como en el desmantelamiento progresivo de las redes de seguridad social.

Un mecanismo fundamental en la promoción de esta nueva arquitectura global y su inherente tendencia a generar un desarrollo desigual ha sido la implementación de *programas de ajuste estructural* en buena parte de los países periféricos, así como en los países del antiguo bloque socialista. Dichos programas se han convertido en el vehículo para desarticular los aparatos económicos en la periferia y re-articularlos a las economías capitalistas centrales, en condiciones asimétricas y subordinadas muy agudas. En particular, estos programas han servido a las necesidades del capital mediante la exportación de la fuerza de trabajo en dos modalidades, una indirecta y otra directa, las cuales resultan clave para conceptualizar dicho proceso. Por un lado, la exportación indirecta de fuerza de trabajo (*disembodied*) se asocia con la configuración de redes globales de capital monopolista por medio de operaciones de *outsourcing*, *offshoring* y de subcontratación, como se describió en la sección anterior (Delgado Wise y Márquez, 2007; Delgado Wise y Cypher, 2007). En este caso, el insumo principal de origen doméstico incorporado en las mercancías exportadas es el trabajo empleado en los procesos de ensamblaje, servicio y comercio. Por otra parte, la exportación *directa* de fuerza de trabajo se refiere a la migración laboral internacional, integrada principalmente por flujos de Sur a Norte y Sur a Sur. De hecho, de los 214 millones de migrantes, 156 millones (o sea: 72%) provienen del Sur o de la periferia capitalista (World Bank, 2011).

Resulta fundamental percatarse que la exportación de fuerza laboral, es decir, la exportación de la mercancía que resulta más crítica para el funcionamiento del modo de producción capitalista, subyace a la materialización de la *nueva división internacional del trabajo* en el horizonte Centro-Periferia. A su vez, esto da lugar al advenimiento de nuevas y extremas modalidades de intercambio desigual. Independientemente de la centralidad que se le dio al concepto de intercambio desigual en décadas anteriores y que permitía explicar la dinámica del desarrollo desigual, la naturaleza de los vínculos entre los países desarrollados y emergentes o periféricos (en la concepción de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), y también para los teóricos de la dependencia) resulta imprescindible rescatarlo y recodificarlo para el análisis del capitalismo contemporáneo. Al respecto, es importante tener presente que la mayor parte del debate sobre el intercambio desigual se

limitaba, y se sigue limitando, a un análisis sobre la división internacional del trabajo que sitúa a la periferia en el papel de fuente de materias primas y a los países desarrollados como proveedores de bienes industrializados. Y aunque esta división sigue siendo relevante para un número significativo de países periféricos, está dejando de serlo en las nuevas relaciones entre países centrales y periféricos. Algunos países periféricos recientemente industrializados, sobre todo en Asia, están desempeñando cada vez más el papel de proveedores de bienes industrializados. Aún más importante es el hecho de que, en la era del capitalismo neoliberal, a la modalidad clásica de intercambio desigual se le ha agregado un nuevo factor, uno que está ocupando el proscenio cada vez más: la exportación directa e indirecta de fuerza de trabajo.

Para entrar a analizar este factor, con sus dos variantes, es importante indicar que estos mecanismos de intercambio desigual son más desventajosos para los países periféricos que los del intercambio de materias primas por bienes manufacturados. Por un lado, la exportación indirecta de fuerza de trabajo, asociada a la participación de los países periféricos en la agregación de valor a las cadenas de producción de bienes, trae consigo una transferencia neta de ganancias al exterior. Esto representa una forma extrema de intercambio desigual, que implica una transferencia al exterior de prácticamente el total del excedente generado por la fuerza de trabajo empleada en las *maquiladoras* (o plantas de ensamblaje) en el sector de procesamiento de exportaciones (o *maquilador*). Se trata de una suerte de traslado del intercambio desigual entre capital y trabajo que está en la esencia del modo de producción capitalista, al intercambio entre países periféricos y centrales. Este mecanismo, que revive la lógica colonialista del enclave exportador, inhibe cualquier crecimiento y desarrollo económico derivado del proceso laboral realizado, bajo el disfraz de la exportación de manufacturas, en el país periférico. De hecho, su principal contribución al proceso de acumulación nacional se limita a un magro flujo de ingresos proveniente de los bajos salarios que, en el mejor de los casos, contribuye a un pequeño efecto multiplicador por la vía del consumo. Más aún, la instalación y operación de plantas ensambladoras en países periféricos habitualmente se apoya con subsidios generosos y exenciones de impuestos, lo cual coloca el peso de la reproducción de la fuerza de trabajo en los hombros de los gobiernos de los países periféricos (que así aminoran su recaudación), mientras impone daños colaterales por medio de mercados laborales altamente precarizados y degradando el entorno ambiental.

Hay otro aspecto de la exportación indirecta de fuerza de trabajo que ha comenzado a ganar fuerza en el contexto de los países periféricos o emergentes. Se trata de la creación de complejos científico-tecnológicos que, como

ya se ha visto, están reestructurando los sistemas de innovación en algunos de los países más desarrollados, encabezados por Estados Unidos. Por medio de estos complejos, que funcionan bajo arreglos de subcontratación, asociaciones u otras formas similares, se transfieren beneficios intangibles al exterior cuyo valor y significado estratégico va más allá de las ganancias netas que provienen de la maquila y de las plantas de ensamblaje. Nos referimos a la transferencia de capacidades técnicas y de desarrollo, que toman la forma de ventajas competitivas y ganancias extraordinarias, y que van en dirección Periferia-Centro.

Por otra parte, la exportación directa de fuerza laboral por medio de la migración de trabajadores implica una transferencia de los futuros beneficios anticipados que surgen de los costos de haber entrenado y socialmente reproducido a la fuerza laboral que emigra. Dichos costos, como muestra el caso de México, no se compensan con el flujo de remesas (Delgado Wise *et al.*, 2009). En términos demográficos, esto resulta en la transferencia del llamado bono demográfico desde los países periféricos a los centrales, sobre todo para países que se encuentran en una etapa avanzada de la transición demográfica, en que la disminución de las tasas de natalidad genera una población en edad de trabajar que tiende a disminuir en comparación con aquella que aún no tiene edad para hacerlo y la de adultos mayores ya retirados. Por ende, en un sentido profundo, esta transferencia implica la pérdida del recurso más importante para la acumulación del capital en el país de origen: su fuerza de trabajo. Peor aún, la exportación de una fuerza laboral altamente calificada exacerba este problema al reducir seriamente la capacidad del país emisor para innovar en su propio beneficio e impulsar sus propios proyectos de desarrollo con un uso intensivo de tecnología. Esto se puede conceptualizar también como una suerte de expropiación y creciente privatización de bienes comunes intangibles que forman parte del patrimonio y de las potencialidades de desarrollo de los países periféricos (Ramis, 2014).

El análisis de estas nuevas modalidades de intercambio desigual presenta retos metodológicos y empíricos que reclaman cambios en la percepción y caracterización de las categorías que se emplean típicamente para interpretar al capitalismo contemporáneo. Sin desconocer los aportes significativos de la Cepal, que han permitido avanzar en la comprensión de estas nuevas modalidades de intercambio desigual (sobre todo con respecto al papel central que desempeña el progreso científico y tecnológico), es importante traer a colación las teorías marxistas del intercambio desigual en sus dos aspectos. Tanto en un sentido estricto o restringido como en un sentido amplio o lato, dichas teorías proporcionan una base conceptual sólida y fértil para avanzar en la conceptualización de las modalidades emergentes de intercambio desigual

implicadas en la exportación directa e indirecta de la fuerza de trabajo (Emmanuel, 1972). Por un lado, en sentido estricto o restringido, el intercambio desigual sitúa en el centro del análisis a las diferencias entre salarios (o más precisamente: diferencias entre tasas de plusvalor) derivadas de las barreras que impiden la movilidad laboral. Por otro lado, en sentido amplio o lato, el intercambio desigual amplía esas diferencias para incluir el valor que emana de los distintos componentes del capital, tales como las diferencias que provienen del progreso científico y tecnológico (*Críticas de la Economía Política*, 1979). Hay que tomar en consideración que la internacionalización del capital en el marco de la globalización neoliberal busca incesantemente bajar los costos de mano de obra, incluyendo aquellos relacionados con el trabajo altamente calificado, al tiempo que busca maximizar la transferencia de excedentes generados por esa mano de obra de los países periféricos a los desarrollados que, en el fondo, coincide con el propósito de aprovechar las ventajas que se derivan del arbitraje laboral global.

LA CUESTIÓN LABORAL HOY

Uno de los motores principales del capitalismo neoliberal es, por consiguiente, la mano de obra barata. Los costos de mano de obra se reducen de múltiples maneras, a medida que el capital aprovecha las ventajas de la sobreoferta masiva, lo cual se expresa en niveles crecientes de desempleo y empleo precario a nivel global. Con el desmantelamiento de la antigua Unión Soviética, la incorporación de China e India a la economía mundial y la implementación de programas de ajuste estructural (incluyendo privatizaciones y reformas laborales) en el llamado Sur Global, la oferta de mano de obra disponible para el capital a lo largo de las últimas dos décadas se ha más que duplicado, al pasar de 1.5 a 3.3 billones, en lo que Richard Freeman (2006) denomina el “gran doblete”. Esta veloz expansión del *ejército industrial de reserva global* ha sucedido más dramáticamente en los países periféricos y emergentes, donde se localiza 73% de la reserva de la fuerza de trabajo mundial (ILO, 2008).

El tamaño de esta reserva laboral está dialécticamente relacionada con salarios abismalmente bajos y la insuficiencia crónica de empleo decente (*i.e.* empleo con salario digno y seguridad laboral) que distinguen al capitalismo contemporáneo, ya que esta sobreoferta global ha reducido los niveles en la escala de la estructura salarial, aumentando la precariedad en general de la fuerza laboral. Según estimaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la cantidad de trabajadores en condiciones de inseguridad

laboral ascendió a 1.5 billones en 2009, cifra que alberga a más de la mitad de la fuerza laboral del orbe, además que 630 millones recibieron un salario menor a dos dólares diarios, mientras el número de desempleados sigue aumentando (ILO, 2011). A su vez, esto ha conducido a que se eleve cada vez más la presión estructural por migrar, ya sea al interior del país o al extranjero, bajo condiciones de extrema vulnerabilidad.

El capitalismo neoliberal ha reestructurado los mercados laborales y reconfigurado a la clase trabajadora en el mundo de las siguientes maneras (Márquez y Delgado Wise, 2011a): *a*) la creación de un proletariado disperso y vulnerable, a disposición de las redes globales del capital monopolista; *b*) la proletarianización encubierta del trabajador científico y tecnológico altamente calificado; *c*) la proletarianización real o disfrazada del campesinado; *d*) la semi y subproletarianización de los trabajadores migrantes; *e*) la expansión del ejército industrial de reserva y con ello el incremento de nuevas formas de pobreza y de una clase situada en las penumbra de la sociedad, sin la posibilidad, ni la esperanza, de un trabajo digno, y *f*) la subordinación y la resistencia del trabajador intelectual.

Bajo las circunstancias que promueve el capitalismo neoliberal, entonces, las condiciones laborales están erosionando lapidariamente el salario social, mientras el sistema de bienestar tiende a mermarse y excluir progresivamente a las clases subordinadas de acceder a necesidades sociales básicas. Se desencadena así una trayectoria de “desarrollo” capitalista que tiende a desechar, pauperizar y sobreexplotar a la fuerza de trabajo.

Las crecientes y recurrentes violaciones de los derechos laborales y humanos básicos perpetradas por las fuerzas económicas y políticas de la globalización neoliberal crean una situación de *violencia sistémica* y de *inseguridad humana* que atentan contra el grueso de la población mundial, convirtiendo a la Declaración Universal de los Derechos Humanos en letra esencialmente muerta.

COMENTARIOS FINALES

La noción de arbitraje laboral global constituye una herramienta vital para entender y explorar la naturaleza del capitalismo contemporáneo, *i.e.* la globalización neoliberal. Dicha noción se funda en categorías esenciales para comprender la naturaleza y dinámica del capitalismo desde la perspectiva de la economía política marxista, empezando por la relación capital-trabajo y el valor de la fuerza de trabajo, particularmente en la generación de excedente. Al descender dialécticamente de lo abstracto a lo concreto, el arbitraje laboral

global permite profundizar en nuestra comprensión de cómo el capital crea su propia geografía, al aprovechar y reproducir las diferencias salariales que surgen de diferentes contextos históricos, sociales, políticos, económicos y culturales, así como de la dinámica del desarrollo desigual que es inherente al capitalismo. Vista en su raíz, así ha sido la historia del imperialismo, que en su fase actual, la neoliberal, se caracteriza, entre otras cosas, por un ataque descomunal y sin cuartel a las condiciones de vida y de trabajo de la clase trabajadora y de los sectores populares a escala global. Este proceso, marcado por la intensificación de las asimetrías entre países y regiones así como por una polarización social sin precedentes, se sitúa en el trasfondo de una exacerbación de las contradicciones del sistema capitalista, que hasta hace poco resultaban inimaginables, y que ha provocado una profunda crisis civilizatoria que afecta y pone en riesgo a la humanidad entera.

El arbitraje laboral global se erige en un elemento clave de la estrategia organizativa y de reestructuración productiva, comercial, financiera y de servicios de las grandes corporaciones multinacionales, así como de la dominación imperialista. Como tal, plantea serios desafíos teóricos y conceptuales con respecto a la operación de la ley del valor en el nuevo orden (o desorden) mundial. Las enormes diferencias salariales entre países y regiones parecen indicar que estamos presenciando el reinado de la superexplotación del trabajo (*i.e.* la situación en la que los salarios se hallan por debajo del valor necesario para que la fuerza de trabajo se pueda reproducir socialmente). La cuestión aquí es bastante sencilla: hemos entrado a una nueva modalidad de producción capitalista. Aun cuando se reconozca que la fuerza de trabajo puede tener valores diferentes e incluso contrastantes en distintas latitudes (dada la herencia del colonialismo, el neocolonialismo y las formas extremas de dominación imperialista), todavía persisten muchas interrogantes. Entre éstas, figuran las siguientes: ¿cómo entender las leyes de un capitalismo caracterizado por el dominio del capital monopolista, que penetra todos los niveles de la vida social, mientras promulga el mito del mercado libre? ¿Cómo entender la lógica de la formación de precios dentro de la dinámica de la financiarización (capital ficticio) y el resurgimiento del extractivismo rampante de recursos que amenaza con destruir las bases de nuestros ecosistemas? Estas y otras contradicciones exigen un esfuerzo teórico y analítico enorme de parte de la *intelligentsia* progresista para desentrañar la compleja realidad que estamos viviendo y así contribuir a su transformación social en beneficio de la clase trabajadora y los sectores populares. No debe perderse de vista, en esta perspectiva, que la globalización neoliberal se caracteriza por generar numerosas formas exclusión social, precarización y divisionismos al seno la clase trabajadora y de los

sectores populares a lo largo y ancho de la geografía mundial. Empero, desde abajo, desde la práctica creativa de los movimientos sociales anti-sistémicos, están emergiendo nuevas y muy variadas formas de organización y poder popular que, con su resistencia y rebeldía, permiten vislumbrar caminos alternos de lucha capaces de abrir grietas en el sistema dominante y avanzar hacia procesos de transformación social radical (Zibechi, 2008).

BIBLIOGRAFÍA

- Andreff, Wladimir (2009), "Outsourcing in the New Strategy of Multinational Companies: Foreign Investment, International Subcontracting and Production Relocation", *Papeles de Europa*, núm. 18, España, pp. 5-34.
- Battelle (2012), *2013 Global R&D Funding Forecast*, Columbus, Ohio, Battelle (consultado el 8 de enero de 2015), disponible en <http://www.rdmag.com/sites/rdmag.com/files/GFF2013Final2013_reduced.pdf>
- Bello, Walden (2005), *Dilemmas of Domination: The Unmaking of the American Empire*, Nueva York, Metropolitan Books.
- Brenner, Robert (2002), *The Boom and the Bubble: The U.S. in the World Economy*, New York, Verso.
- Críticas de la Economía Política (1979), *El intercambio desigual*, núm. 10 (Latin American edition), México, El Caballito.
- Delgado Wise, Raúl y James Cypher (2007), "The Strategic Role of Mexican Labour Under NAFTA: Critical Perspectives on Current Economic Integration", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, núm. 615, Estados Unidos, pp. 120-142.
- _____ y Humberto Márquez (2007), "The Reshaping of Mexican Labour Exports under NAFTA: Paradoxes and Challenges", *International Migration Review*, vol. 41, núm. 3, Estados Unidos, pp. 656-679.
- Emmanuel, Argiri (1972), *El intercambio desigual*, México, Siglo XXI Editores.
- Foster, John Bellamy (2010), "The Financialization of the Capitalist Class: Monopoly-Finance Capital and the New Contradictory Relations of Ruling Class Power", en H. Veltmeyer (ed.), *Imperialism, Crisis and Class Struggle: The Enduring Verities and Contemporary Face of Capitalism*, Leiden and Boston, Brill Publishers, pp. 191-201.
- Foster, John Bellamy, Robert W. McChesney y Jamil Jonna (2011a), "The Internationalization of Monopoly Capital", *Monthly Review*, vol. 63, núm. 2, Estados Unidos. pp. 3-18.

- _____, Robert W. McChesney y Jamil Jonna (2011b), “The Global Reserve Army of Labour and the New Imperialism”, *Monthly Review*, vol. 63, núm. 6, pp. 1-15.
- Freeman, Richard B. (2006), *The Great Doubling: the Challenge of the New Global Labor Market* (consultado el 22 de diciembre de 2013), disponible en <http://emlab.berkeley.edu/users/webfac/eichengreen/e183_sp07/great_doub.pdf>
- Gallagher, Kevin y Lyuba Zarsky (2007), *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- Hansen, Fay (2005), “Business Focus: Global Labour Arbitrage Resets Wages”, *Business Finance*, April 1, pp. 7-10 (consultado el 22 de diciembre de 2013), disponible en <<http://businessfinancemag.com/hr/economic-amp-business-focus-global-labor-arbitrage-resets-wages>>
- ILO (International Labour Organization) (2008), *The Global Employment Challenge*, Ginebra, International Labour Organization.
- _____, (2011), *Global Employment Trends 2011: The Challenge of a Jobs Recovery*, Ginebra, International Labour Organization.
- Márquez, Humberto y Raúl Delgado Wise (2011a), “Signos vitales del capitalismo neoliberal: Imperialismo, crisis y transformación social”, *Estudios Críticos del Desarrollo*, vol. 1, núm. 1, junio-diciembre, México, pp. 11-50.
- _____, y Raúl Delgado Wise (2011b), “Una perspectiva del sur sobre capital global, migración forzada y desarrollo alternativo”, *Migración y Desarrollo*, vol. 9, núm. 16, México, pp. 3-42.
- Marx, Karl (1865), *Value, Price and Profit*, New York, International Co., 1969; Written: between end of May and June 27, 1865 (consultado el 19 de octubre de 2014), disponible en <<http://www.marxists.org/archive/marx/works/download/pdf/value-price-profit.pdf>>
- _____, (1975), *El capital*, tomo I, vol. 2, Libro primero: “El proceso de producción de capital”, México, Siglo XXI Editores.
- McKinsey Global Institute (2012), *The World at Work: Jobs, Pay, and Skills for 3.5 billion People*, McKinsey & Co. (consultado el 19 de octubre de 2014), disponible en <http://www.mckinsey.com/insights/employment_and_growth/the_world_at_work>
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (2008), *Open In-novation in Global Networks*. Copenague, OECD (consultado el 19 de octubre de 2014), disponible en <<http://www.oecd.org/sti/openinnovation/globalnetworks.htm>>

- Ramis, Álvaro (2014), “Los bienes comunes intangibles en el capitalismo cognitivo”, *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, núm. 15, España, pp. 109-129.
- Saxenian, AnnaLee (2006), *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy*, Boston, Harvard University Press.
- Sturgeon, Timothy J. (2003), “What Really goes on in Silicon Valley? Spatial clustering and Dispersal in Modular Production Networks”, *Journal of Economic Geography*, vol. 3, núm. 2, Oxford, pp. 199-225.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Liberalization) (2010), *World Investment Report 2010*, New York, United Nations.
- Veltmeyer, Henry (2013), “The Political Economy of Natural Resource Extraction: A New Model or Extractive Imperialism?”, *Canadian Journal of Development Studies*, vol. 34, núm. 1, Canadá, pp. 79-95.
- World Bank (2011), *Migration and Remittances Factbook 2011*, Washington, D.C., The World Bank.
- _____(2012), *Turn down the Heat: why a 4°C Warmer World must be Avoided*, Washington D.C., The World Bank.
- Xing, Yuqing y Kolstad Charles (2002), “Do Lax Environmental Regulations Attract Foreign Investment?”, *Environmental and Resource Economics*, vol. 21, núm. 1, Estados Unidos, pp. 1-22.
- Zibechi, Raúl (2008), *Autonomías y emancipaciones. América Latina en movimiento*, México, Bajo Tierra.