

Nuevas y viejas máscaras de la subcontratación en el capitalismo contemporáneo*

CARLOS SALAS**

pp. 1-14

Resumen

Este artículo discute, en forma resumida, la trayectoria de la subcontratación y el traslado al exterior de la producción y los servicios nacionales, así como la consolidación de las llamadas cadenas productivas y de valor. Por la vía de un recuento histórico, se muestra que estos procesos siguen la lógica empresarial de lograr una mayor rentabilidad, con menores costos directos e indirectos, estos últimos bajo la forma de impuestos y costos laborales como los que imponen los sindicatos al exigir límites a las ganancias netas de las empresas. El artículo detalla algunos elementos relativos a cómo los recientes cambios productivos y organizacionales se ven acentuados por una serie de avances en la tecnología, especialmente en el transporte, la tecnología de la información y las comunicaciones. Así, es posible mostrar los cambios y continuidades en las formas de subcontratación a lo largo de la evolución del capitalismo, logrando identificar el camino seguido por las empresas para evitar la contratación directa del trabajador, en el marco de una nueva división internacional del trabajo.

Palabras clave

Subcontratación / Externalización / Cadenas de valor

Abstract

This article examines the recent trajectory of subcontracting processes and how they are accompanied by the geographical dislocation of production and services, as well as the consolidation production and value chains. It will be shown that these processes follow the intrinsic capitalist logic of achieving greater profitability - which includes lower direct and indirect costs, which from the firm's perspective include unions and taxes. Therefore, a necessary condition for the expansion of outsourcing processes is institutional change and public policy. In addition, recent productive and organizational changes are accentuated by several important changes and advances in technology, especially in transportation, information and communications technology. Thus, it is possible to show changes and continuities on the specific forms in which outsourcing exists alongside capitalism and we are able to identify the manifold ways by which capitalist firms avoid the direct contract of workers, in the context of a new international division of labor.

Key words

Subcontracting / Offshoring / Global value chain

* Este artículo forma parte del Proyecto Binacional: «Las reconfiguraciones del trabajo y las múltiples caras de la precariedad laboral. Un análisis comparativo entre Argentina y Brasil». Acuerdo de Cooperación Internacional entre el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina (CONICET) y la Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Sao Paulo (FAPESP), dirigido por Andrea Del Bono y Marcia Leite.

** Dr. en Economía por la UNAM, México, Especialista en economía laboral y desarrollo económico, Centro de Estudios Sindicales e de Economía do Trabalho/IE, Unicamp.
Correo-e: csalasp51@gmail.com

Introducción

La compañía aérea Virgin Airways comenzó sus operaciones como línea de bajo costo en 1982 y se transformó en el prototipo de empresa exitosa. En 2004, contrató los servicios de la empresa WNS (Holdings) Limited, para subcontratar la operación de centros de servicios. Así comenzó un proceso de externalización de actividades que culminó en la subcontratación de la venta de boletos, manejo de equipaje, reparaciones mayores y alimentación en los vuelos. Su éxito desde el punto de vista empresarial llevó a que Alaska Airlines la comprara en diciembre de 2016, cuando la mayoría de las actividades que no significaban el trato directo con los consumidores ya estaban externalizadas. No sabemos a ciencia cierta cuántos empleados fueron licenciados en el proceso, pero lo que sí sabemos es que la empresa WNS se enorgullece de su tarea como subcontratista.¹ Este ejemplo no es un hecho aislado, el proceso acentuado de externalización incluye hoy en día numerosas empresas que aprovechan la flexibilidad de la legislación laboral y el ambiente anti-sindical en los Estados Unidos, en el Reino Unido y en todo cuanto lugar les es posible disminuir costos y aumentar los dividendos de sus accionistas. Como ocurre siempre en estas circunstancias, los perjuicios para los trabajadores son dobles, ya que la disminución de costos y el empeoramiento en las condiciones de trabajo afectan tanto a quienes pasan a desempeñar las actividades subcontratadas como a los que permanecen en las empresas que subcontratan.

Como es bien sabido, tal proceso de externalización de actividades no es un fenómeno nuevo en el capitalismo. La oleada anterior más reciente había sido la del llamado «adelgazamiento de las empresas» en los años 80 y 90 del siglo pasado; sin embargo, la subcontratación, con sus altas y bajas, acompaña la historia del capitalismo. La situación actual de ofensiva de los grupos capitalistas para imponer los costos de recuperación y salida de la crisis sobre los trabajadores es, por tanto, un momento más de la permanente disputa entre capital y trabajo, en la cual la subcontratación juega un papel central.

Este artículo se dedica al análisis de ese proceso y en él se examina, de modo genérico, la historia reciente de los procesos de subcontratación y como ese proceso viene acompañado por el desplazamiento geográfico de la producción y los servicios, así como por la consolidación de redes económicas, las hoy llamadas cadenas de producción o de valor. Esta mudanza conforma una nueva división internacional del trabajo (Taylor, 2009). A partir del análisis de una revisión de los textos más relevantes de la bibliografía sobre el tema, se mostrará que estos procesos siguen una lógica intrínseca de búsqueda de mayor rentabilidad, lo que incluye abatir costos directos e indirectos. Desde la lógica empresarial, estos costos indirectos incluyen a los sindicatos y a los impuestos. Por tanto, una condición

¹ Ver: <http://www.wns.com/insights/case-studies/casestudydetail/224/wns-and-virgin-atlantic-partnership-takes-off-revenues-accelerate-through-improved-processes>

necesaria para el avance en los procesos de externalización productiva es el cambio institucional y de las políticas públicas. Además, las transformaciones productivas y de organización recientes se acentúan, apoyadas por diversos e importantes cambios y avances en la tecnología, especialmente en la tecnología del transporte, de la información y de las comunicaciones. En las secciones subsecuentes se analizará la historia de estos procesos y se hablará rápidamente sobre sus impactos sobre los trabajadores, y en especial sobre las trabajadoras, que constituyen una parte significativa de la mano de obra ocupada en los sectores productivos donde la subcontratación es más expresiva.

Con esto se destaca cómo la subcontratación, sea bajo la forma de simple externalización o de dislocamiento geográfico de las actividades, trae consigo un cambio en la estructura organizativa de las empresas, con profundas consecuencias sobre la organización y las condiciones de trabajo.

El adelgazamiento (*downsizing*) empresarial en el período 1980-2000

El estudio de la subcontratación en su expresión actual hace necesario considerar la forma en que el capitalismo reestructuró las empresas a partir de los años ochenta, en un doble proceso de compras y fusiones, seguido de una disminución en la planta laboral.

El hecho referido al inicio de este artículo tiene un importante precedente en una serie de hechos analizados en artículos publicados por el New York Times en el año 1996 y que fueron reunidos en el libro *The Downsizing of America*, (New York Times, 1996) publicado en ese año. El inicio de los años 90 fue testigo de un acentuado proceso de eliminación de puestos de trabajo en el sector manufacturero de los Estados Unidos, al tiempo que la ocupación aumentaba en las actividades de servicios (Baumol et al., 2003). Este proceso no fue el resultado de una contracción en la demanda de productos manufacturados o de la intensificación del cambio técnico; fue, más bien, la consecuencia de una estrategia de reestructuración corporativa, que buscaba incrementar las utilidades de las empresas y aumentar su valor accionario. Tal proceso tomó la forma de despidos generalizados en algunas industrias, los cuales no siempre dieron como resultado la consecución del objetivo buscado (Baumol et al., 2003). El despido irrestricto en aras de menores costos llevó a pérdidas de productividad, aunque garantizó mayores utilidades y menores costos salariales. Entre los sectores más afectados podemos encontrar el vestuario, la electrónica de consumo, la fabricación de juguetes y la joyería. Volveremos más tarde a examinar brevemente los dos primeros sectores.

El adelgazamiento de la planta laboral en esos años se añade a las pérdidas de puestos de trabajo derivadas de las compras y fusiones de los años 80. Una interesante discusión sobre el origen e impacto de este proceso, del cual resulta la caída en el número de empresas y la disminución de puestos de trabajo en muchas de ellas, se puede encontrar en

el texto de Gordon (1996) irónicamente titulado *Fat and Mean*. El argumento de Gordon es que, debido a la crisis de rentabilidad empresarial en los años 70, la clase capitalista tomó el camino del crecimiento liderado por las ganancias (*profit led growth*); o sea, dedicó sus esfuerzos a controlar el crecimiento de los salarios, a combatir a los sindicatos y a conseguir apoyo gubernamental para disminuir las protecciones legales a los trabajadores. Este proceso culmina con la elección de Ronald Reagan y representa el inicio de la era neoliberal. Es en este nuevo ambiente político que aparece la epidemia de fusiones y adquisiciones y que remata con el movimiento de ceses masivos en el inicio de los años 90.

Los ceses de personas ocupadas en una empresa, cuando no se derivan de cambios sustantivos en la demanda del producto o de los servicios proporcionados por dicha entidad, no están necesariamente ligados con el cambio técnico que ahorra trabajo. Hoy en día, en el contexto de la hegemonía del capital financiero, se trata generalmente de un movimiento motivado por el interés de recuperar, en el corto plazo, el valor accionario de las empresas para ofrecer mayores ganancias anuales distribuidas a los accionistas. También pueden deberse al resultado de transformaciones en la estructura de las empresas, orientadas a incrementar las ganancias en un horizonte temporal más extendido. Sin embargo, tales políticas de cese no siempre se traducen en resultados positivos para las empresas, especialmente para las de menor tamaño.

En última instancia, la reestructuración de la planta laboral es siempre un instrumento para aumentar la rentabilidad y se transforma en un elemento para amenazar a los trabajadores y doblegar a los sindicatos. Este hecho está ampliamente documentado entre otros en Baumol et al. (2003) y ya fue discutido también en Gordon (1996) y en Harrison, (1997).

Pero, en la manufactura, la disminución de puestos de trabajo también está frecuentemente asociada con procesos de subcontratación. De hecho, la subcontratación es una estrategia, usada por las empresas, que tiene una larga historia que corre paralela a la del capitalismo. Es en la producción de vestuario a partir de la lana que aparece, en la Alta Edad Media, el sistema de *putting out*, o sea la externalización –hacia las áreas rurales– de partes del proceso de producción que se llevaba a cabo en los talleres artesanales de las ciudades. Según Landes (1969), las primeras formas de este sistema aparecen ya en el siglo XIV y se transforman en un sistema generalizado en Inglaterra durante los siglos XVI y XVII (Littlefield y Reynolds, 1990). El sistema de producción, caracterizado por una relación de dependencia entre un mercader-empresario y un trabajador (o trabajadora) rural, representa un avance en la división del trabajo, al tiempo que contiene la semilla de las formas de trabajo asalariado que culminan con el Capitalismo Industrial: diversas etapas de producción eran llevadas a cabo por artesanos especializados, aunque el mercader capitalista

mantenía la propiedad de los materiales a lo largo de todas las etapas de producción (Littlefield y Reynolds, 1990).

En este artículo se quiere mostrar la persistencia de arreglos de subcontratación semejantes al sistema de *putting out*, en las sociedades contemporáneas, arreglos que son visibles en el trabajo de confección y que renacen en economías como la de los Estados Unidos, v. gr. (Rosen, 2002).

De la externalización al desplazamiento al exterior

La historia de la industria textil y del vestuario en los Estados Unidos ejemplifica el uso de la externalización en las primeras etapas de la industrialización, debido particularmente a la existencia de talleres de pequeño porte, sobre todo en las actividades de elaboración de vestuario. Muchos de esos talleres eran de corte familiar, con fuerza de trabajo básicamente femenina. Las malas condiciones de trabajo y la sobre explotación eran la regla. Las industrias textiles y de vestuario más importantes de los Estados Unidos se ubicaron en el Noreste, entre Nueva York y Massachusetts; no obstante, los talleres familiares de costura existían a lo largo del territorio norteamericano, particularmente en los estados del sur. El hecho de que en el noreste la estructura de estas industrias fuese dominada por grandes unidades favoreció el proceso de organización de sus trabajadores, elemento que ganó importancia después de la Segunda Guerra Mundial y llevó a importantes ganancias en los salarios y condiciones de trabajo, así como a la casi extinción de los talleres más precarios. Pero la situación política internacional de la posguerra, con la necesidad de reconstruir Japón y combatir el avance de la izquierda en el sureste de Asia, llevó a un proceso de estímulo a la producción textil y del vestuario en Japón, Corea, Hong Kong y, posteriormente, en Taiwan (Rosen, 2002). Fue así que se inicia el crecimiento explosivo de estas industrias en el este de Asia.

La entrada de estas mercancías en los Estados Unidos comenzó a colocar presión sobre las empresas del noreste, las cuales confrontaron una intensa competencia en las actividades de elaboración de vestuario, concentrada en empresas sureñas, caracterizadas por menores salarios, la casi total ausencia de sindicatos y una fuerte presencia de pequeñas unidades y talleres familiares. A finales de los años setenta, se observa el fenómeno de relocalización geográfica en ese movimiento del Norte hacia el Sur y a California, que lleva a la generalización de los *sweat shops*, talleres precarios, sin medidas de seguridad ocupacional, bajos salarios y largas jornadas, los cuales trabajaban como subcontratistas de grandes empresas. Después de una notable mejoría en las condiciones de trabajo en el norte de los Estados Unidos en el período de la posguerra, ya en los años noventa la producción de vestuario en estos talleres precarios había reaparecido en Nueva York, en particular.

En resumen, la transformación de las actividades textiles y del vestuario en los Estados Unidos obedece a un proceso más complejo que la simple búsqueda de menores costos laborales. Fue el resultado de la geopolítica, que surgió después de la Segunda Guerra Mundial, de contención al avance de las fuerzas de izquierda en el mundo, en particular en Asia. Al apoyar la capacidad productiva de las industrias textiles primero y después de la del vestuario, el gobierno de los Estados Unidos consiguió recrear las condiciones para un repunte industrial en países asiáticos, pero a la vez, colaboró a la pérdida de importancia de la industria textil y del vestuario en los propios Estados Unidos, aunque terminó reforzando el papel de las empresas comercializadoras de estos productos. Si bien el cambio técnico facilitó la operación de plantas textiles modernizadas en dicho país, con la subsecuente pérdida de empleos, una parte importante del proceso productivo del vestuario no ha podido ser modernizado o automatizado.

La búsqueda de espacios donde la producción de vestuario fuese más barata y sin la presencia de sindicatos, llevó a su expansión a la costa oeste y este movimiento no paró ahí. Llegó a los países de Asia al inicio de los años sesenta, a México a mediados de los años sesenta y a Centroamérica en los años ochenta, dando origen a una oleada de deslocalización productiva. Este deslocalamiento pronto abarcó a la industria electrónica para el consumo, a la industria del zapato, a la del juguete y a la joyería. Vale la pena destacar que todo el proceso de cambio en la distribución geográfica de tales actividades productivas estuvo marcado por una fuerte presencia de fuerza de trabajo femenina (Elson y Pearson, 1981; Safa, 1981). Ya en la década de los ochenta, la introducción de la producción flexible y de la fabricación en lotes (Piore y Sabel, 1984) había sido vista como elemento que habría de eliminar grandes bloques de fuerza de trabajo poco calificada en la industria global del vestuario. Sin embargo, tal proceso no ocurrió en forma generalizada en esa actividad y tampoco en la electrónica de consumo o en la producción de joyas. El motivo es que los aumentos en productividad, derivados de cambios tecnológicos, no eran suficientemente grandes para justificar la eliminación de los trabajadores menos calificados.

Si bien una parte del proceso, como la producción de insumos, pudo ser exitosamente automatizada, otras han resistido a ser completamente mecanizadas. La industria textil vio un intenso proceso de modernización a partir de los años setenta, con la generalización de las fibras artificiales; la industria del vestuario mudó el proceso de diseño de ropas y el corte de los patrones, mientras que la industria electrónica automatizó los procesos de producción de componentes básicos. No obstante, los procesos de acabado, costura o ensamble no han sido automatizados. La opción por externalizar los procesos productivos intensivos en trabajo y posteriormente trasladarlos al exterior dependía de numerosos factores: de la apertura comercial y las necesidades de inversión extranjera de la economía receptora; de

las condiciones institucionales de baja regulación y estabilidad política de los países receptores; de la posibilidad de monitorear el proceso productivo, así como de la disminución de los costos y de la mejora de los transportes.

La crisis mundial iniciada en 1973 abrió un espacio insospechado para la caída de las barreras comerciales, como resultado de los procesos de reestructuración global que se desencadenaron en la búsqueda de una renovada rentabilidad (Armstrong et al., 1991; Gordon, 1995). Es así como la agenda mundial de libre comercio se acentúa a partir de los años ochenta, cuando se vive la crisis de la deuda en muchos países de menor grado de desarrollo y los subsecuentes programas de ajuste estructural, orientados por el Banco Mundial (Beneria, 1999; Armstrong et al., 1991). En estos programas se enfatizó en que las barreras comerciales fueran disminuidas o desmanteladas, al tiempo que se buscó mayor inversión extranjera directa. Estos procesos acentuaron la globalización de la producción de vestimentas para el mercado de los Estados Unidos, situación que también fue incentivada por los grandes grupos de comercio minorista, tal como lo apunta Rosen (2002). Así, el actual proceso de dislocamiento productivo se inicia como resultado de la búsqueda de ventajas en la producción, de menores costos de trabajo y menos regulaciones laborales, objetivo que se conjunta con las metas geopolíticas de la Guerra Fría de creación de mercados para los productos asiáticos y, por supuesto, para los productos de los Estados Unidos.

Sin embargo, el proceso de expandir la subcontratación fuera de las fronteras nacionales donde residen las empresas controladoras requiere de una serie de condiciones básicas. Entre ellas, destacan: la posibilidad de supervisar a distancia estos procesos productivos; de contar con transporte barato y eficiente; y de disponer de una estructura organizativa flexible y capaz de responder prontamente a cambios en los mercados, y adaptarse a las condiciones institucionales de los países a donde trasladan la producción. Entre los componentes tecnológicos de estas necesidades sobresalen los medios de transporte baratos y eficientes. De hecho, uno de los elementos que facilitó el transporte de grandes volúmenes de mercancías a bajo costo fue la uniformización de los contenedores (Levinson, 2016), tanto en términos de diseño como de volumen, facilitando el transporte, carga y descarga de mercancías. Esta homogenización es un hecho relativamente reciente en la historia del transporte: el primer viaje de un contenedor estándar fue hecho entre Newark, York y Galveston en 1956.

Los otros elementos que permitieron el dislocamiento de la producción fueron avances en la electrónica y las comunicaciones, como la microelectrónica, las computadoras y las comunicaciones confiables y de alta velocidad. Bajo estas condiciones la producción de vestuario se fragmentó geográficamente en forma importante. Se trasladó para el Japón, Corea y Taiwán, India, Bangladesh, Vietnam y también para México y América Central. Esta mudanza ocurrió al tiempo que mucha de la electrónica de consumo abandonó el territorio

de los Estados Unidos y siguió el camino de Asia y posteriormente de México. Es importante destacar que, en el caso de Japón, Corea y Taiwán, la producción de propiedad local de estas dos industrias se consolidó a tal grado que, en el caso de la electrónica de consumo, actualmente la mayoría de las grandes empresas del sector son asiáticas (Chandler, 2005) o producen sus equipos fuera de los Estados Unidos —como es el caso de Apple, HP y Dell, quienes subcontratan su producción a empresas asiáticas—.

El análisis de la geografía de la producción global

En los apartados anteriores se ha expuesto el camino que las empresas dominantes siguieron en la Posguerra y que culmina con la mundialización capitalista (Chesnais, 1997), en la cual los procesos productivos se dispersan a lo largo del mundo, al tiempo que se crean nuevos espacios de consumo (Coe y Hess, 2013). Tales movimientos en los procesos productivos son iniciados por empresas multinacionales (Dicken, 2015) que se mueven por el mundo sin problemas aparentes.

Una perspectiva, popularizada por comentaristas como Thomas Friedman, imagina el mundo como un espacio plano donde las mercancías corren libremente entre productores y consumidores «globalizados» con gustos altamente homogeneizados (Friedman, 2007). Esta imagen simplista deja de lado las complejidades de las relaciones entre el productor final y las empresas que le proveen los insumos, y entre el productor final y el consumidor. Estas simplificaciones no son accidentales: buscan hacer abstracción del espacio social donde ocurren las transacciones comerciales y los procesos productivos. Esto ocurre ya que, cuando se observa de cerca la llamada relación material consumidor-producto-insumo, aparecen no sólo las empresas productoras, las distribuidoras y los proveedores, sino también los trabajadores, las relaciones sociales más amplias, el Estado y las relaciones entre Estados. En otras palabras, los análisis simplistas hacen abstracción del espacio social donde ocurren las transacciones comerciales y los procesos productivos. Al considerar en toda su complejidad los procesos productivos globales, se hace necesario un instrumental que dé cuenta de las interrelaciones entre empresas, gobierno y contexto social.

Como lo señala Bair (2008), en las últimas décadas, el análisis de la producción global y consecuentemente del comercio internacional ha estado marcado por el uso del concepto de cadenas globales, sea de producción, sea de valor y más recientemente por la idea de redes globales de valor. En el capítulo inicial del libro de Bair se presenta una genealogía del concepto de cadena global, que va desde la idea inicial de Gary Hamilton e Imanuel Wallerstein de cadenas globales de mercancías, pasando por el concepto de Cadena Global de Producción, hasta la idea de Sturgeon de Cadena Global de Valor.

El énfasis puede cambiar, pero la idea es que se debe analizar la producción de bienes y servicios, desde el inicio de un proceso que servirá de insumo a otros hasta el

momento del consumo final, con añadidos relativos a los procesos de coordinación globalizados que gobiernan estos intercambios, desde la base hasta el consumo final. Se trata, entonces, de un análisis donde uno de sus elementos centrales se refiere a qué empresas participan en el proceso, y, sobre todo, quién comanda el resultado final. En cualquier caso, se trata de un análisis lineal, casi del tipo insumo producto.

Como una forma de tomar en cuenta que todo proceso productivo es parte de una serie de redes de producción, cada una de las cuales contribuye al resultado final, aparece en los últimos años la idea de las redes globales de valor. A pesar del aporte de estos análisis para comprender la evolución reciente de la producción globalizada, es importante señalar el papel casi ornamental que tienen los trabajadores, sea en los primeros análisis de cadenas globales, sea en los análisis de las redes globales de valor. Solo recientemente se discuten alternativas para el estudio de la estructura de la economía globalizada en la cual se inserta claramente el papel del trabajo (Coe, 2012). Hay, por tanto, una necesidad importante de examinar esas cadenas y redes en formas donde el trabajo tenga un papel relevante y no sea considerado como un agente pasivo (Selwyn, 2012). En este sentido, se debe enfatizar la imperiosa necesidad de recuperar la idea de que estas cadenas están formadas, muchas veces, a partir de procesos de subcontratación y dislocamiento productivo.

Al estudiar la manera en que el capitalismo contemporáneo ha desplegado la producción en diversas regiones, aparece también la necesidad de destacar el papel del espacio en estas formas de reorganización productiva. El trabajo de Dicken (2015) da cuenta de la manera en que los procesos globales y los locales se articulan de forma que la geografía de la producción se torna en un elemento explicativo de cómo se construyen las cadenas globales. El ejemplo más clásico es el del llamado «Valle del Silicio» que se transforma de un área de producción industrial de electrónica y computadoras, en un área que concentra a las empresas que controlan enormes cadenas globales en la electrónica de consumo y las comunicaciones, pero que no tiene más esa producción industrial, la cual fue transferida para el Asia o para México (Lüthje et al., 2013). En cualquier caso, como lo muestra el estudio del conglomerado de industria electrónica de Guadalajara en México (Gallagher y Zarsky, 2007), la construcción de las cadenas globales correspondientes dependió de decisiones que tomaban en cuenta la localización espacial, la facilidad de transporte y de comunicación, y el ambiente institucional, y no sólo las características de proximidad o la existencia de abundante mano de obra calificada.

La externalización y el dislocamiento productivo; el papel de las finanzas

Como ya se ha discutido, a partir de los años sesenta, el comercio mundial se vio intensificado, primero, por la recuperación de la producción en Asia y después por un intenso movimiento de fragmentación de actividades productivas que fueron llevadas fuera de los países capitalistas más desarrollados, en particular fuera de los Estados Unidos. Este

proceso iniciado en las actividades textiles y de vestuario, como ya fue señalado, pronto abarcó la industria electrónica de consumo, la producción de zapatos y la de juguetes. Encabezado por empresas transnacionales, el desplazamiento productivo llevó a la creación o consolidación de actividades industriales en los países que recibieron esas nuevas inversiones. La siguiente etapa fue el traslado de actividades de servicios, como la atención a clientes –los llamados *call centers*– a otros países. Y el último avance en esta área de servicios está representado por el desplazamiento de actividades de contabilidad, servicios de consultoría y, sobre todo, de creación-adaptación de tecnologías de la información (Lazonick, 2009). Asistimos a un doble proceso de desindustrialización en el capitalismo desarrollado e industrialización en el capitalismo en desarrollo. Los ejemplos más claros son los Estados Unidos y el Reino Unido por un lado, y Corea y Bangladesh por el otro. Los dos lados de la moneda del traslado de actividades y servicios de país en país llevaron a una discusión sobre los beneficios potenciales de los países emisores y de los países receptores de estos desplazamientos (Paus, 2007).

No obstante, el desplazamiento de la producción y de los servicios solo parece beneficiar a las empresas que continúan siendo las controladoras (Milberg y Winkler, 2013), aunque no siempre la externalización productiva resulta en grandes beneficios para las empresas (Berggren y Bengtsson, 2004). Para el caso de los Estados Unidos se ha mostrado que grandes empresas, que externalizaron su producción o sus actividades de servicios, aun cuando tienen mayores márgenes de ganancia, no usan sus excedentes para la re-inversión productiva y sí para la inversión en activos financieros o para recomprar títulos de ellas mismas y aumentar el valor de sus acciones o los beneficios para sus accionistas (Milberg y Winkler, 2009). El resultado es un refuerzo de la financiarización de la economía y una menor tasa de inversión productiva (Milberg y Winkler, 2013). Para las empresas en los países receptores de inversión, la situación es de bonanza (Neilson, Pritchard y Yeung, 2014), no así para los trabajadores. Nos encontramos, pues, ante una economía global con una creciente actividad del sector financiero y una financiarización de empresas productivas que se retroalimentan entre sí, en el marco de un estancamiento en la mayor parte de las economías capitalistas desarrolladas y de una precarización significativa del trabajo en prácticamente todo el mundo.

Conclusiones

En los apartados anteriores se ha visto como la economía global ha transformado el comercio internacional y la producción a través de cadenas globales (y a veces locales) de producción. Dichas cadenas contienen empresas que están siendo subcontratadas por otras; empresas autónomas que ofrecen sus productos en mercados no restringidos a un solo comprador; y empresas que están localizadas lejos de los mercados finales. La

construcción y el mantenimiento de estas redes es un proceso que envuelve no sólo a las empresas; involucra también a los trabajadores y al contexto institucional de cada país o región que participa en estos procesos. No obstante, el estudio particular de como los trabajadores son afectados por la externalización y el desplazamiento productivo no estuvo muy presente en las investigaciones sobre cadenas de valor. Es solo a partir del esfuerzo reciente de algunos investigadores (Milberg y Winkler, 2013 y Peck, 2016a) que se busca subsanar sistemáticamente esta omisión. Sin embargo, en la literatura hay ejemplos de una preocupación clara por los efectos de desigualdad que se generan con el desplazamiento productivo. Un caso pionero es el de Harrison (1994), quien advierte sobre los efectos de la subcontratación tanto en la empresa que subcontrata como en las empresas que son subcontratadas; pero, además, señala que el uso de trabajadores temporales o de jornadas reducidas, incluso en el interior de grandes empresas, se traduce en un incentivo para disminuir el costo salarial y consecuentemente abrir el abanico salarial. Cuando Harrison escribió este texto, el modelo de empresa que subcontrataba estaba en las actividades de producción de vestuario o calzado. Ya para el inicio de la década del 2000, el nuevo modelo de empleo se difunde a partir de la emulación de lo que hacen las empresas de alta tecnología, en particular aquellas situadas en el Valle del Silicio. Con ello, se difunde también el uso del empleo temporal, con salarios que no crecen, lo que contribuye a una inestabilidad laboral en aumento y a una mayor desigualdad económica (Lazonick, 2009).

A partir de los años sesenta, la subcontratación y el desplazamiento productivo han tenido un gran impacto en la fuerza de trabajo global. Ambos procesos han significado la creación de empleos en los países receptores de los procesos productivos y la eliminación de puestos de trabajo en los países donde residían originalmente las empresas. Como ya fue discutido antes, el proceso tuvo su inicio en el sector textil y de prendas de vestir, lo que significó la destrucción de empleos en los Estados Unidos y la creación de empleo en países del Asia y América Latina. Después, afectó al sector electrónico de ensamblaje, a la producción de zapatos, a la de juguetes. Más tarde el proceso se extiende a las actividades de servicios que van desde la atención a clientes, las ventas por la vía telefónica, la consultoría contable, hasta las actividades de tecnologías de la información más variadas. Hoy en día, la subcontratación y el desplazamiento llegan hasta las tareas de Investigación y Desarrollo de las empresas. Las principales actividades afectadas por esta restructuración están relacionadas con industrias o servicios altamente feminizados (Beneria et al., 2016). Aun cuando los procesos actuales afecten actividades de servicio con significativa presencia masculina, las mujeres, particularmente aquellas que viven en los países capitalistas menos desarrollados, continúan siendo las principales afectadas por la redistribución geográfica de las actividades económicas. El impacto es doble: por un lado,

se crean empleos, pero generalmente de bajos salarios; por otro, la doble jornada tiende a acentuarse (Barker y Feiner, 2004).

Podemos observar que estas tendencias solo acentúan aquellas que ya estaban presentes en los grandes movimientos de adquisiciones y fusiones, y en el adelgazamiento de empresas que ocurren a partir de los años ochenta en los Estados Unidos y otros países de capitalismo desarrollado. Lo que significa que la búsqueda de la mayor rentabilidad posible y del mayor control del proceso de trabajo sigue siendo una prioridad del capitalismo actual, globalizado o no (Newsome et al., 2015). Se trata entonces de la repetición de una vieja historia, que debe ser contada con los matices derivados del estudio global y sus interacciones con los procesos locales (Peck, 2016b). Este proceso representa una re-definición de la forma en que los países se insertan en el comercio mundial, estableciendo nexos entre las más diversas regiones del mundo, creando de esta forma una nueva división internacional del trabajo (Taylor, 2009). La subcontratación, lejos de ser un simple mecanismo para el mejor aprovechamiento de los recursos disponibles en una economía globalizada, orientado a incrementar la productividad y cuyos beneficios se distribuyen entre los trabajadores participantes, se convierte en una amenaza para los trabajadores del mundo capitalista, desarrollado o no (Levy, 2005). Particularmente porque la lógica de las empresas globalizadas es, en general, una lógica de corto plazo que usa parte de los excedentes monetarios en actividades financieras (Millberg 2013), lo que significa un menor nivel de inversión productiva y un apoyo importante al dominio del capital financiero, sobre todo de carácter especulativo. En las condiciones actuales, de bajo crecimiento global, la búsqueda de una salida a la crisis parece concentrarse en conseguir que una vez más los trabajadores carguen con los costos. Esta salida, sin embargo, no puede tener éxito sin importantes cambios políticos. Así lo muestran los acontecimientos políticos tanto en Brasil como en el Reino Unido y en los Estados Unidos. Ese avance de la derecha, que conlleva fuertes retrocesos en los procesos de democratización, representa un enorme desafío para los trabajadores.

Referencias bibliográficas

- Armstrong, Philip, Andrew Glyn y John Harrison** (1991). *Capitalism since 1945*, Oxford, Basil Blackwell.
- Bair, Jennifer** (2008). *Frontiers of Commodity Chain Research*. Palo Alto, Stanford University Press.
- Barker K. Drucilla y Susan A. Feiner** (2004). *Liberating Economics. Feminist Perspectives on Families, Work and Globalization*. Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Baumol William J., Alan S. Blinder y Edward N. Wolff** (2003). *Downsizing in America: Reality, Causes and Consequences*. Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Benería, Lourdes** (1999). «Structural adjustment policies», en Janice Peterson y Margaret Lewis, eds., *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham and Northampton, MA, Edward Elgar.

- Beneria Lourdes, Günseli Berik y Maria Floro** (2016). *Gender, Development and Globalization: Economics as if All People Mattered*, 2nd Edition, Londres, Routledge.
- Berggren, Cristhian y Lars Bengtsson** (2004). «Rethinking outsourcing in manufacturing: A tale of two telecom firms», *European Management Journal*, 22(2), pp. 211–223 Disponible en: <http://doi.org/10.1016/j.emj>. Consultado el 01.11.2004.
- Chandler, Alfred D.** (2005). *Inventing the Electronic Century: The Epic Story of the Consumer Electronics and Computer Industries*. (Harvard Studies in Business History), Cambridge, Harvard University Press.
- Chesnais, Francois** (1997). *La mondialisation du capital*, new edition, Paris, Syros.
- Coe, Neil M.** (2012). «Geographies of production III: Making space for labour». *Progress in Human Geography*, 37 (2), pp. 271–284. Disponible en: <http://doi.org/10.1177/0309132512441318>.
- Coe, Neil M. y Martin Hess** (2013). «Global production networks, labour and development». *Geoforum*, 44, 4–9. Disponible en: <http://doi.org/10.1016/j.geoforum>. Consultado el 08.003.2012.
- Dicken, Peter** (2015). *Global Shift, Seventh Edition: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, Nueva York, The Guilford Press 7th Edition.
- Elsom, Diane y Ruth Pearson** (1981). «Nimble Fingers Make Cheap Workers: An Analysis of Women's Employment in Third World Export Manufacturing». *Feminist Review*, 7(1). Disponible en: <http://doi.org/10.1057/fr.1981.6>.
- Friedman, Thomas L.** (2007). *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*, Nueva York, Picador.
- Gallagher Kevin P y Lyuba Zarsky** (2007). *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley* (Urban and Industrial Environments). Cambridge, MIT Press.
- Gordon, David** (1996). *Fat and Mean. The Corporate Squeeze of Working Americans and the Myth of Managerial "Downsizing"*. Nueva York, The Free Press.
- Harrison, Bennett** (1994). «The dark side of flexible production». *National Productivity Review*, vol. 13, n° 4, pp. 479-501.
- Harrison, Bennet** (1997). *Lean and Mean: Why Large Corporations Will Continue to Dominate the Global Economy*. Nueva York, The Guilford Press.
- Landes, David S.** (1969). *The unbound Prometheus. Technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present*. Cambridge, Harvard University Press.
- Lazonick, William H.** (2009). «What is New, and Permanent, about the 'New Economy'?» en William Lazonick, *Sustainable Prosperity in the New Economy? Business Organization and High-Tech Employment in the United States*. Upton Institute for Employment Research.
- Levinson, Marc** (2016). *The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*. Princeton, Princeton University Press; 2 edition.
- Levy, David L.** (2005). «Offshoring in the new global political economy». *Journal of Management Studies*, 42(3). Disponible en: <http://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2005.00514.x>
- Littlefield, Alice y Larry. T. Reynolds** (1990). «The putting-out system: Transitional form or recurrent feature of capitalist production?», *The Social Science Journal*, 27(4), pp. 359–372. Disponible en: [http://doi.org/10.1016/0362-3319\(90\)90013-A](http://doi.org/10.1016/0362-3319(90)90013-A)
- Lüthje Boy, Stefanie Hürtgen, Peter Pawlicki y Martina Sproll** (2013). *From Silicon Valley to Shenzhen. Global Production and Work in the IT Industry*. Londres, Rowman and Littlefield.

Milberg, William y Deborah Winkler (2009). «Financialisation and the dynamics of offshoring in the USA». *Cambridge Journal of Economics*, 34(2), pp. 275–293. Disponible en: <http://doi.org/10.1093/cje/bep061>

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

Neilson, Jeffrey, Bill Pritchard y Henry Yeung (2014). «Global value chains and global production networks in the changing international political economy: An introduction». *Review of International Political Economy*, 21(1), pp. 1–8. Disponible en: <http://doi.org/10.1080/09692290.2013.873369>

Paus, Eva (2007). *Global Capitalism Unbound. Winners and Losers from Offshore Outsourcing*. New York, Palgrave Macmillan.

Peck, Jamie (2016a). «Uneven regional Development» en *The Wiley-AAG International Encyclopedia of Geography*, pp. 1–8. Disponible en: <http://doi.org/10.2307/3520374>

Peck, Jamie (2016b). «Pluralizing labor geography» en Clark, Gordon, Feldman, Maryann, Gertler, Symeric y Dariusz Wójcik, ed. *The New Oxford handbook of economic geography*. Oxford, Oxford University Press. En prensa.

Piore, Michael J. y Charles F. Sabel (1984). *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York, Basic Books.

Rosen, Ellen (2002). *Making Sweatshops The Globalization of the U.S. Apparel Industry*. Berkeley, University of California Press.

Selwyn, Benjamin (2012). «Beyond firm-centrism: Re-integrating labour and capitalism into global commodity chain analysis», *Journal of Economic Geography*, 12(1), pp. 205–226. Disponible en: <http://doi.org/10.1093/jeg/lbr016>

Taylor, Marcus (2009). «Who Works for Globalisation? The challenges and possibilities for international labour studies». *Third World Quarterly*, vol. 30, n° 3, 2009.

The New York Times (1996), *The Downsizing of America*, Three Rivers Press; 1st edition, New York Times.