

Offshore: Exploring the worlds of global outsourcing

JAMIE PECK

Oxford, University Press (en prensa)

Por CHRISTIAN DUARTE CALDEIRA*

pp. 131-136

La subcontratación (*offshore/outsourcing*), que comenzó como una práctica nacional, esto es, que llevaba actividades de un punto a otro de un país, se transformó a partir de los años setenta en un proceso que rebasó las fronteras nacionales y condujo a lo que hoy se conoce como subcontratación en el exterior. Actualmente, es una práctica corporativa común y sus consecuencias, tanto políticas como económicas, son tema de intensas discusiones, pero su futuro es vago. Se define la subcontratación en el exterior como la subcontratación de actividades productivas —manufactura o servicios— de una firma a otras partes del mundo, manifestándose, tanto a través de la implantación de fábricas como en el acceso a una cadena de suministro en otro país. Jamie Peck, geógrafo, autor de interesantes libros de geografía económica, nos presenta su libro *Offshore: Exploring the Worlds of Global Outsourcing*, en el cual discute la necesidad urgente de arrojar luz sobre este tema y en él contribuye a la desmitificación de algunas afirmaciones, más de sentido común que evidencias concretas, sobre la subcontratación en el extranjero. Apunta algunas tendencias y cambios recientes en la dinámica del proceso, pero también señala una perspectiva futura que, por ser distópica, es a veces, inclusive, cuestionable. A lo largo del libro, el autor intenta aprehender los componentes organizacionales y sociológicos de lo que él llama el «complejo de la subcontratación», en la forma de una entidad que reúne simultáneamente características de industria y de mercado y que, por tanto, evoluciona rápidamente, sobre todo por motivos tecnológicos.

En el capítulo 2, Peck presenta, en forma resumida, la historia de la subcontratación en el extranjero desde la emergencia de una «nueva división internacional del trabajo»

* Magíster y doctorando en Economía por el Instituto de Economía/Universidade Estadual de Campinas. Miembro del «Projeto Temático - Contradições do Trabalho» de la FAPESP (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo).
Correo-e:chris.duarte@gmail.com

hasta las controversias relativas a este tema que ocurrieron en los años 2000. El reto del autor es exponer tal relocalización geográfica como un proceso dinámico, con características cambiantes a lo largo de los años y que, por tanto, produce las más variadas consecuencias. En este proceso, el autor tiene una debilidad argumental, ya que da demasiado énfasis en los determinantes económicos y tecnológicos en las fases iniciales del proceso de subcontratación en el exterior. Al ignorar los determinantes políticos del proceso de externalización en el auge de la Guerra Fría, lo que queda es una impresión economicista y de marcado determinismo tecnológico, que no permite la completa comprensión del fenómeno en perspectiva histórica.

El punto de partida del autor es la tendencia, de las empresas de los Estados Unidos y Europa Occidental, de relocalizar la parte intensiva en trabajo de sus procesos productivos, hacia regiones de salarios bajos de América Latina, Europa Oriental y Sudeste Asiático, a fin de sacar provecho de la reducción de los costos. Esto llevó a una nueva configuración de la geografía de la producción y del empleo. Mientras las sedes y los centros de I&D se quedaron en los países avanzados, fueron las fábricas las que se trasladaron al exterior. De esta forma, con la salida —e inclusive la simple amenaza de salida— de las fábricas y la pérdida de empleos, los trabajadores de los países centrales fueron sometidos a una situación de inseguridad que condujo a una presión a la baja en los salarios.

En la década de 1990 la inseguridad que acompaña la subcontratación en el exterior se convirtió en una cuestión de discusión pública en los países avanzados. Frente a esta imagen negativa, los «arquitectos» y agentes de este tipo de subcontratación prefieren operar en las sombras. Simultáneamente, estas actividades de externalización se transforman en un espacio heterogéneo, poblado por un conjunto diverso de empresas asesoras, consultores administrativos, *brokers* e intermediarios, entre otros. Su naturaleza pasa de ocuparse del desplazamiento completo de departamentos y funciones laborales, a restringirse al mantenimiento e integridad del proceso subcontratado y de las cadenas de suministro.

El hecho de que la subcontratación en el exterior se convierta en práctica común, y que sus efectos se traduzcan en una sensación de inseguridad económica, coloca el tema en el debate público. Así, en el capítulo 3 se busca evaluar como esta cuestión fue tratada en el caso estadounidense en los años 2000, tomando como referencia, principalmente, los debates de las campañas presidenciales.

Peck argumenta que el debate no ha sido provechoso para la comprensión de lo que es la subcontratación en el exterior y cuáles han sido sus impactos reales. La percepción pública negativa condujo a los políticos a adoptar una postura populista de aparente compromiso en «traer de vuelta» los «empleos norteamericanos», evadiendo la responsabilidad de proponer políticas de creación de empleos en el país. Sin embargo, aunque en el discurso los candidatos presidenciales se posicionaban contra la subcontratación en

el exterior, sus prácticas los contradecían. Por ejemplo, Barack Obama, durante su primer mandato, mostró poco deseo de interrumpir esta práctica corporativa, mientras que Mitt Romney, cuando era ejecutivo de Bain Capital, estuvo involucrado con operaciones de subcontratación en el extranjero. Súmase a eso el hecho de que tampoco los argumentos de los economistas favorables a la subcontratación en el exterior —de que habrá vencedores y perdedores, pero que todos ganarán en el largo plazo— fueron capaces de consolar a los que estarían entre los perdedores; es decir, a aquellos que estaban perdiendo sus empleos en los países avanzados, porque las firmas estaban desplazando parte de su producción para los países subdesarrollados.

La connotación negativa que alcanzó la subcontratación en el exterior en el debate público fue amplificada por los discursos populistas de los candidatos presidenciales y, sobre todo, por la falta de información concreta acerca de los impactos reales del fenómeno. Esto condujo a los operadores de esta «industria» a intentar cambiar la imagen negativa construyendo una especie de «universo paralelo» donde, a través de iniciativas organizacionales, plataformas de comunicación y eventos de *networking*, construyeron su propia «comunidad». Es en este «universo» que se adentra Peck en el capítulo 4 con el objetivo de develar las relaciones entre el discurso adoptado por los profesionales responsables de la subcontratación en el exterior y su práctica real, y de qué manera esta tensión entre discurso y práctica impacta la dinámica de funcionamiento de las empresas que externalizan su producción, ya que deben esconder los componentes negativos de tal proceso.

Para entender esta dinámica, Peck hace uso de la idea del «complejo de la subcontratación en el exterior», el cual se concibe como una formación socioeconómica multidimensional y heterogénea, con dos características principales: un dominio transaccional —espacio de cambio de mercancías, sin otra relación que la de mercado— caracterizado por presiones rigurosas de costos y competencia basada en precios; y un espacio socialmente estructurado, gobernado por contratos implícitos, relaciones inciertas (*embedded*) y convenciones emergentes. Más allá de la definición del objeto, Peck argumenta que hay, entre los actores de la subcontratación en el exterior, una disonancia cognitiva entre un imaginario edificante y una realidad prosaica, que los lleva a la elaboración de una narrativa «mística» —incluso redentora— según la cual el «complejo» ha caminado desde un mundo de comparación de costos laborales «transaccional» hacia una forma de externalización «transformacional». El doble objetivo de esta narrativa es el de apoyar a los involucrados en este oficio y motivarlos, atribuyendo a los responsables de llevar a cabo la externalización en las firmas un carácter profesional, respetable y progresista. Al mismo tiempo, busca romper con la imagen negativa fija en el debate público, destacando la idea de que no se trata tan sólo de disminución de costos, en particular de costos laborales.

En el capítulo 5, Peck discute críticamente la noción de que el fenómeno de subcontratación es más que un simple proceso de fuga de capitales en búsqueda de zonas de salarios bajos, conformándose en una fuerza disruptiva que ha moldeado nuevas geografías económicas de la producción y del empleo alrededor del mundo. En este capítulo, el autor expone una de las dos tendencias recientes del desarrollo de la subcontratación en el exterior, que han redefinido la geografía de la localización de la producción.

La primera tendencia es conocida por varios nombres: *onshore*, *back sourcing*, *rural sourcing*, entre otros. El elemento común de estas variantes es la estrategia de relocalización de partes de la cadena de suministro manufacturero en las regiones menos desarrolladas dentro de los países avanzados. Un ejemplo particular es el movimiento de empresas hacia el sur de los Estados Unidos. Las motivaciones fueron de dos tipos: una, política, por el apoyo que se ha concedido a las iniciativas de traer los «empleos de vuelta»; y otra, por la situación favorable para las empresas en el mercado laboral de estas regiones. El regreso, de partes de la cadena productiva de algunos sectores a los Estados Unidos, se deriva de la disminución de la ventaja relativa de las ubicaciones en el exterior. Este proceso es efecto de la caída del diferencial salarial –fruto del estancamiento de los salarios en las regiones rurales de los Estados Unidos, junto al incremento de los ingresos en las regiones de la primera onda de subcontratación en el exterior– sumada a la existencia de un conjunto de trabajadores con calificaciones relativamente elevadas, sin alternativas de empleo y con sentimiento de comunidad.

Sin embargo, este movimiento de regreso de la producción a los Estados Unidos es todavía poco expresivo en el mundo de la subcontratación global. Más importante ha sido el movimiento de *nearshoring*, es decir, el negocio de mover la producción, investigación y procesos de negocios a países que son baratos y cercanos, en vez de países muy baratos, pero remotos. Por esto, las dos zonas principales a las que se han trasladado la manufactura, los servicios e, incluso, las finanzas han sido Europa Oriental y América Latina.

Son dos las motivaciones principales para que el *nearshore* se manifieste como una solución intermedia: las plazas *nearshore* traen una proporción sustantiva de los ahorros del arbitraje laboral –la ventaja relativa en términos de costos salariales de una región respecto a otra– sin los costos (implícitos o explícitos) asociados con la relocalización a ubicaciones *farshore*; y en segundo lugar el hecho de que son localizaciones favorables a los negocios y con una cultura semejante a la de los países centrales. En el caso de América Latina, en particular, la región no sirve solo como plataforma exportadora, sino que también su mercado doméstico para el consumo de servicios externalizados es grande y está en crecimiento. Sumándose a esto que los salarios son más bajos que en América del Norte, la región ha ofrecido una combinación de eficiencia y compatibilidad con la cultura de negocios de los países centrales, lo que ha atraído a las empresas de estos.

Según Peck, la perspectiva de la subcontratación en el exterior como simple arbitraje laboral está superada. La localización ahora se mueve entre *farshore* y *nearshore*, una vez que han sido observados los «costos ocultos» del *farshore*. El autor vislumbra dos perspectivas futuras. Una de ellas es un balance entre operaciones *farshore*, *nearshore* e incluso el *insourcing*, es decir, el regreso de parte de la producción a los países donde está la sede de las firmas que habían externalizado.

La otra tendencia —más radical— es discutida en el capítulo 6: el *noshore*. El llamado *noshore* se caracteriza por el empleo de una tecnología para automatizar procedimientos administrativos rutinarios y basados en reglas; es decir, la automatización de tareas de servicios antes hechas por humanos. La propia subcontratación en el exterior está en el origen de este proceso. Fue necesario hacer rutinarias las tareas y reducir las habilidades requeridas en los empleos a fin de que fueran externalizados. Con esta estandarización de las ocupaciones, es más probable el impacto de la automatización robótica de procesos en los puestos de trabajo comúnmente asociados a la subcontratación en el exterior.

Peck afirma que el impacto inmediato en estos puestos va a ser disruptivo con el incremento del desempleo tecnológico. La lógica de acción del «complejo» se va a cambiar desde un modelo de trabajo intensivo y barato hacia uno más intensivo en tecnología. Las cuestiones que Peck sugiere frente a este proceso son diversas. ¿Cuál sería el impacto sobre los modelos de negocios? ¿Es una posible nueva geografía de la producción y de los empleos? ¿Es posible el cambio de paradigma técnico-social o se trata simplemente de una innovación incremental?

Sin embargo, la dificultad de predecir el futuro de la subcontratación en el exterior, frente a la introducción de la automatización robótica de procesos, nos muestra que este es, de hecho, un proceso dinámico, multidimensional y heterogéneo. Además, nos revela que la comparación de costos laborales no es más la única y principal motivación, aunque sigue siendo relevante.

Este cambio de mentalidad, según Peck, ha impactado significativamente la geografía de la producción y del empleo, con el regreso de estos a las regiones más cercas de los países centrales, para sacar provecho de los salarios más bajos sin la carga de los «costos ocultos» de las ubicaciones *farshore*. A partir de estos argumentos centrales, Peck concluye la imposibilidad de creer en una etapa final, una geografía fija y un punto de equilibrio para el fenómeno de la subcontratación en el extranjero, una vez que esta se encuentra siempre en busca de la próxima ubicación, sea real o virtual.

Estos argumentos destacan la existencia de una idea central de determinismo tecnológico en el texto de Peck. Es justamente en el espacio de la tecnología que encontramos algunas de las debilidades de su argumento. Por ejemplo, cuando discute la rutinización y la estandarización de las tareas de partes de los procesos productivos, su argumento es que

esto ocurrió para que se facilitara la externalización de estas actividades y, posteriormente, su automatización. Sin embargo, él ignora la historia de los procesos de externalización, donde algunas de las tareas, aunque ya rutinizadas y estandarizadas, no fueron automatizadas, lo que implicaría costos menores que los de desplazar las plantas productivas a otros países.

En este sentido, Peck asume una postura teleológica, según la cual, las consecuencias finales del progreso técnico están determinadas desde el inicio, eliminando la agencia y la capacidad de cambio de los agentes. Junto con la ausencia de un análisis más político del proceso, estos son probablemente los puntos más débiles de este ambicioso e importante libro.