

Las cadenas globales de valor

William Milberg
Deborah Winkler

Las cadenas globales de valor

**Dinámica de la producción en el
capitalismo contemporáneo**

Traducción: María Victoria Rodil

UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES

Rector
Alejandro Villar

Vicerrector
Alfredo Alfonso



Bernal, 2018

Colección Administración y economía
Dirigida por Fernando Porta

Milberg, William

Las cadenas globales de valor: dinámica de la producción en el capitalismo contemporáneo / William Milberg; Deborah Minkler. - 1a ed. - Bernal: Universidad Nacional de Quilmes, 2018. 456 p.; 21 x 15 cm. - (Administración y economía)

Traducción de: María Victoria Rodil.
ISBN 978-987-558-511-9

1. Economía. 2. Cadena de Valor. 3. Capitalismo. I. Minkler, Deborah II. Rodil, María Victoria, trad. III. Título.

CDD 330

Traducción: María Victoria Rodil

Título original: *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*, William Milberg y Deborah Winkler

© Syndicate of the Press of Cambridge University 2013
© Universidad Nacional de Quilmes, 2018

Universidad Nacional de Quilmes
Roque Sáenz Peña 352
(B1876BXD) Bernal, Provincia de Buenos Aires
República Argentina

editorial.unq.edu.ar
editorial@unq.edu.ar

ISBN: 978-987-558-511-9

Esta edición de 750 ejemplares se terminó de imprimir en el mes de junio de 2018, en los talleres gráficos Altuna Impresores SRL, Doblas 1968, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Queda hecho el depósito que marca la ley N° 11.723

Impreso en la Argentina

Índice

Capítulo 1. Introducción	9
1.1. El debate público frente a la disciplina económica	9
1.2. Un enfoque del <i>offshoring</i> basado en las cadenas globales de valor	22
Capítulo 2. La nueva oleada de la globalización	55
2.1. La medición del <i>offshoring</i>	61
2.2. Los motores de la nueva oleada de globalización	76
2.3. La crisis y la recuperación del comercio internacional	83
Apéndice 2.1. Clasificación de sectores según Grandes Categorias Económicas	88
Capítulo 3. El rol de la ventaja comparativa	91
3.1. Introducción	91
3.2. La muerte y la resurrección de la ventaja comparativa	96
3.3. Las limitaciones de la ventaja comparativa	120
3.4. Conclusión.	150
Capítulo 4. La estrategia de las empresas líderes y la estructura de las cadenas globales de valor	153
4.1. Comercio, ganancias e inversión	155
4.2. La asimetría endógena en las estructuras de mercado dentro de las cadenas globales de valor.	181
4.3. Factores determinantes de la estructura de las cadenas globales de valor	198
4.4. La teoría clásica del <i>offshoring</i>	215
Capítulo 5. La inseguridad económica en la nueva oleada de la globalización	225

5.1. La inseguridad económica	227
5.2. Las variedades de capitalismo y la carga del riesgo económico . .	233
5.3. Conexiones entre la globalización y la inseguridad económica . .	239
5.4. El <i>offshoring</i> y el mercado laboral: pruebas econométricas. . . .	250
Apéndice 5.1. Códigos de los países de la OCDE	283
Apéndice 5.2. Descripción de la información, Estados Unidos	283
Apéndice 5.3. Descripción de la información, países de la OCDE	284
Apéndice 5.4. Clasificación por sector	286
Capítulo 6. La financierización y la dinámica del <i>offshoring</i>	287
6.1. El giro a las competencias esenciales, el <i>offshoring</i> y la financierización	290
6.2. <i>Offshoring</i> , acumulación de capital y financierización: pruebas econométricas.	303
6.3. Sostenibilidad y replicabilidad del vínculo entre la globalización y la financierización.	312
6.4. Conclusión. La interdependencia de la globalización y las finanzas en la crisis mundial	318
Capítulo 7. El desarrollo económico como mejora industrial en las cadenas globales de valor	325
7.1. La industrialización con especialización vertical	326
7.2. La mejora económica frente a la mejora social.	339
7.3. ¿Hay un sesgo de género en la mejora industrial?	371
7.4. Los obstáculos para la mejora: ¿la trampa de Prebisch-Singer en el siglo XXI?	378
Apéndice 7.1. Muestra de treinta países clasificados según ingresos	384
Capítulo 8. La economía tercerizada	385
8.1. Las empresas globales y el momento de Polanyi.	385
8.2. Las dimensiones políticas del comercio y el tipo de cambio	389
8.3. Las ganancias y los desequilibrios macroeconómicos	394
8.4. Cómo captar los beneficios de la globalización.	400
8.5. El sistema de explicación del capitalismo	425
Bibliografía	431

Capítulo 1 Introducción

1.1. El debate público frente a la disciplina económica

1.1.1. “Ricardo sigue teniendo razón . . .”

En *La Tierra es plana* (2006), su libro sobre la globalización que fue un éxito de ventas, Thomas Friedman describe la sensación de estar parado una mañana frente a las puertas de Infosys Corporation –una firma india prestadora de servicios de programación y administración para grandes empresas estadounidenses– mientras observa cómo van llegando al trabajo filas y filas de empleados jóvenes. “Ay, Señor”, piensa el autor,

“Pero si son un montón... Y todos parecen tan serios, tan deseosos de trabajar [...] Y siguen llegando, hornada tras hornada. ¿Cómo diantre puede ser bueno para mis hijas y para millones de jóvenes estadounidenses que estos indios puedan desempeñar los mismos trabajos por una fracción de sus salarios?” [...] Me devané los sesos tratando de averiguar qué pensaba yo de todo aquello. No quiero que ningún estadounidense se quede sin trabajo porque su empleo se lo queda la competencia extranjera (Friedman, 2006, pp. 240-241).

En efecto, a Friedman le preocupa el futuro de los trabajadores estadounidenses pero, al mismo tiempo, está lidiando también con su fe en el principio de la ventaja comparativa acuñado por Ricardo, que presenta una mirada armoniosa sobre la globalización según la cual todos los países se beneficiarían con la liberalización del

comercio. La visión de todos esos jóvenes indios con tanta energía, que “parecían haber sacado la nota máxima en selectividad”, resulta preocupante porque parecería que el éxito de Infosys indefectiblemente supone que habrá menos puestos de trabajo para sus pares en Estados Unidos, incluidas las hijas de Friedman (Friedman, 2006, p. 239). Sin embargo, si Friedman es un verdadero ricardiano, tiene que poder analizar con calma ese bullicio de actividad que observa en Infosys sin preocuparse de que sea un mal presagio para el sector empresarial estadounidense. Así, escribe:

Ningún libro que verse sobre la Tierra plana hará honor a la verdad si no se hace eco de estas preocupaciones, o si no reconoce que entre los economistas existe hoy cierta polémica en torno a si Ricardo sigue teniendo razón o no. Sin embargo, después de escuchar los argumentos de ambas partes, llegó a donde llega la inmensa mayoría de los economistas: a que Ricardo sigue teniendo razón (Friedman, 2006, p. 241).

Su confianza en los efectos beneficiosos de la liberalización del comercio para el Estado de bienestar hace de Friedman una *rara avis* entre los periodistas que escriben sobre la globalización y el *offshoring*. Este último se define como la totalidad de las compras de productos intermedios en el exterior, ya sea mediante un contrato entre partes independientes –tercerización en el exterior– o en el marco de una misma empresa multinacional (EMN) –comercio intrafirma.

Lou Dobbs, en cambio, presenta una mirada más representativa de la opinión popular sobre el *offshoring*. Dobbs es un populista que traza una distinción entre el interés nacional de Estados Unidos y la rentabilidad de las empresas estadounidenses. Como señala en *Exporting America: Why Corporate Greed is Shipping American Jobs Overseas*, su libro del año 2004, los únicos intereses que valen no son los de los accionistas. El autor se identifica como republicano y capitalista de toda la vida, pero cuando se trata de las políticas comerciales estadounidenses, Dobbs se pone del lado de los trabajadores más que de las grandes empresas:

Resulta increíble que los defensores de la tercerización y el libre comercio sostengan que todas las partes salen ganando. En mi ex-

periencia, cada vez que alguien dice que todas las partes salen ganando, más vale que uno se agarre el bolsillo (Dobbs, 2004, p. 64).

Dobbs afirma que el *offshoring* perjudica a los trabajadores estadounidenses y, por lo tanto, debería considerarse que se opone a los intereses del país. Para él, el crecimiento de este fenómeno refleja que los intereses empresariales se han apoderado del proceso político.

En sus reflexiones acerca de los efectos sobre la industria y el empleo estadounidenses del *boom* indio en el sector de la tecnología de la información, Friedman se queda del lado de los economistas tradicionales que defienden la primacía de la ventaja competitiva y la facilidad de ajuste de la balanza de pagos y el pleno empleo. Sin embargo, más que la resistencia populista de Dobbs, la angustia que a Friedman le causa que su cabeza le diga una cosa y su corazón, otra, es una señal de esa brecha que existe entre el discurso académico y el discurso público sobre el *offshoring*.

Ahora bien, ¿por qué existe esa brecha? ¿Por qué los economistas tienen tan poca credibilidad en el discurso popular sobre el *offshoring*? El problema no es que los profesionales de la economía desconozcan la opinión popular. En realidad, la conocen profundamente y, de hecho, gran parte de los trabajos académicos sobre el *offshoring* se propone el objetivo explícito de aplacar los “miedos” o desterrar los “mitos”.¹ La motivación de este extenso conjunto de investigaciones académicas consiste en explicar que los temores del público son infundados. La opinión pública no comprende el concepto de optimalidad del libre comercio. Sin embargo, a pesar de sus esfuerzos, los economistas no han recibido demasiado apoyo en el debate público.

¿Acaso lo que sucede es sencillamente que los estadounidenses no entienden? Nuestra mirada a los escritos de Thomas Friedman y Lou Dobbs demuestra que no es así. La campaña presidencial del año 2012 en Estados Unidos ofrece todavía más evidencias de que el debate público sobre el *offshoring* puede trascender la cuestión

¹ Algunos ejemplos son Amiti y Wei (2005), “Fear of Services Offshoring”; Harrison y McMillan (2006), “Dispelling Some Myths about Outsourcing”; Blinder (2007a), “Offshoring: Big Deal, or Business as Usual”; y Jensen (2011), “Global Trade in Services: Fear, Facts, and Offshoring”.

de sus efectos directos sobre el empleo y considerar también el tema de las inversiones a largo plazo que quedan en riesgo cuando las empresas se encuentran bajo el control de firmas administradoras de activos financieros y capitales privados como Bain Capital. No obstante, la disciplina económica en general ha interpretado ese escepticismo popular frente al *offshoring* como una continuación de los sentimientos anticomerciales arraigados en ciertos intereses especiales que los economistas vienen batallando hace decenas, cuando no cientos, de años (Irwin, 1996, 2005).

En una rueda de prensa, a Gregory Mankiw, un economista de Harvard que entonces era el principal asesor económico de George W. Bush, le preguntaron por el efecto económico del *offshoring* de servicios. La respuesta, que a esta altura ya es famosa, fue la siguiente:

Creo que la tercerización es un fenómeno en crecimiento no solo para los trabajadores de la industria, pero deberíamos entender que seguramente supone un beneficio para la economía a largo plazo. Estamos muy acostumbrados a que los productos se fabriquen en el exterior y nos lleguen en barco o avión, pero no estamos acostumbrados a que los servicios se presten en el exterior y nos lleguen por internet o por vía telefónica; ¿acaso importa en términos económicos si el valor de los bienes producidos en el exterior nos llega en avión y barco o por medio de los cables de fibra óptica? Pues no, porque el mecanismo económico es básicamente el mismo (Andrews, 2004, pp. 93-94).

El optimismo impasible de Mankiw escandalizó a la opinión pública y dio lugar a una importante operación preelectoral de control de daños por parte de la Casa Blanca, pero recibió el respaldo de numerosos economistas. Nuevamente, los profesionales de la economía quedaron pasmados ante la preocupación popular por los efectos que el crecimiento en el comercio internacional de bienes intermedios podría surtir sobre el mercado laboral.² Según uno de ellos, “los defensores del libre comercio están atrapados en su

² Para una descripción detallada de los acontecimientos en palabras de Mankiw, quien señaló que en la prensa se lo había tergiversado y tomado fuera de contexto, véase Mankiw y Swagel (2005).

propia versión de [la película] *El día de la marmota*, obligados a refutar una y otra vez los mismos argumentos falaces, década tras década” (Sánchez, 2003, citado en Irwin 2005, p. 5).³

Alan Blinder presenta una interpretación alternativa cuando escribe lo siguiente:

Si los economistas insistimos tercamente en repetir como un mantra que “el libre comercio es beneficioso” a personas que saben que no lo es, pronto pasaremos a ser personajes irrelevantes en el debate público. En comparación con eso, una que otra apostasía no resultará tan grave (Blinder, 2007b).

Ruccio y Amariglio (2003) sostienen que la condescendencia de los académicos frente a la opinión popular sobre la economía refleja una inseguridad subyacente ante las miradas alternativas de la realidad económica que se expresan en la cultura popular, es decir, ante “las diferencias de contenido entre la economía académica y la economía cotidiana” (Ruccio y Amariglio, 2003, p. 276). El ámbito de la economía internacional ha resultado ser ejemplo de esto en la década de 1990 y, nuevamente, en la de 2000. En la década de 1990, los economistas pretendían ridiculizar el pedido popular de medidas proteccionistas y políticas industriales. A la vez, las teorías tradicionales del libre comercio se veían invalidadas por la Nueva Economía Internacional que hallaba condiciones en las cuales la intervención estatal en el comercio exterior y el desarrollo tecnológico era capaz de elevar el bienestar social a nivel nacional (y, en algunos casos, también a nivel internacional). En un debate acalorado que habitó las páginas de *Foreign Affairs* en 1994, Paul Krugman acusaba de sufrir una “peligrosa obsesión” a quienes defendían la intervención gubernamental bajo la forma del proteccionismo o la política industrial. A partir del año 2000, cuando el debate público sobre el *offshoring* se empezó a enardecer, algunos economistas comenzaron a atacar a otros por no sostener la postura tradicional sobre el libre comercio, sabiendo que

³ Posiblemente esta referencia graciosa al cine de Hollywood resulte más reveladora de lo que hubiese querido su autor, porque la idea de la película es que el mismo día se repite una y otra vez hasta que el protagonista (interpretado por Bill Murray) “entiende las cosas”.

los beneficios sociales del *offshoring* eran cuestionables, incluso en función de sus propios estándares. Al expresar su disenso en torno a la importancia del *offshoring* y sus ventajas para el bienestar económico estadounidense, Paul Samuelson y Alan Blinder escandalizaron a varios colegas que los consideraron traidores a la causa económica. Samuelson escribió a los editores del *Journal of Economic Perspectives* sobre las reacciones que había suscitado su artículo. Allí expresaba un escepticismo considerable en cuanto a los efectos beneficiosos del *offshoring* en materia de bienestar social, así como serias dudas en cuanto al criterio de eficiencia de Pareto, que suele formar la base sobre la que se sustentan las afirmaciones acerca de la existencia de esos beneficios. En respuesta a las numerosas críticas recibidas tras la publicación de ese texto, Samuelson escribe lo siguiente:

Ninguno de todos los colegas que pretenden aleccionarnos ha expresado preocupación alguna por la mayor desigualdad que provoca la globalización en una época moderna en la que las transferencias de ganadores a perdedores muestran una tendencia francamente descendente en las democracias actuales (Samuelson, 2005, p. 243).

Gregory Mankiw, por su parte, criticó de la siguiente manera a dos economistas muy prominentes por no defenderlo públicamente frente a los ataques recibidos al minimizar el efecto de la pérdida de puestos de trabajo causada por el *offshoring*:

Llama la atención el silencio inicial de Paul Krugman [...]. También llama la atención el silencio de Larry Summers, que entonces era presidente de Harvard [...] Cuando los periodistas le pidieron una declaración oficial sobre la controversia en torno a la tercerización internacional, se rehusó a responder, aunque en su mandato como presidente de Harvard se había mostrado mucho menos renuente a participar en debates públicos sobre otros temas (Mankiw y Swagel, 2005, pp. 12-13).

El núcleo de este conflicto entre la opinión pública y la opinión académica no es la mera ignorancia por parte de quienes no son economistas. Lo que proponemos en este trabajo es que los modelos de los propios economistas presentan limitaciones considerables. En

particular, las opiniones de los economistas sobre el *offshoring* se encuentran estrechamente vinculadas a una teoría anticuada de la ventaja comparativa y a un criterio poco convincente para la evaluación del bienestar social. Los modelos de la ventaja comparativa que sustentan las opiniones de los economistas presentan limitaciones conceptuales, históricas y éticas que, en líneas generales, les impiden dar cuenta de un contexto institucional más amplio, en el que se incluyen las estrategias empresariales, la segmentación del mercado laboral, las asimetrías entre comprador y proveedor, y la regulación gubernamental. Todos estos elementos resultan fundamentales, sin embargo, para comprender los efectos que surte la globalización de la producción sobre el bienestar social y el desarrollo económico. Las ganancias, su utilización y su origen han desaparecido en gran medida del análisis, a pesar de su carácter central como factor determinante de la división internacional del trabajo y del rumbo que toman los beneficios dinámicos del *offshoring*. A causa de estas deficiencias, los economistas han cedido su lugar como voceros académicos en el debate público sobre el *offshoring* a los especialistas en sociología, geografía, administración de empresas, desarrollo y relaciones laborales, así como, en efecto, a los periodistas y autores populares. En apariencia, la economía como disciplina también ha sido tercerizada y ya no está en manos de los economistas.

Por lo tanto, este trabajo se propone los siguientes objetivos, entre otros: por un lado, ofrecer una teoría alternativa del *offshoring* que esté fundada en el concepto de institución; y, por otro, esbozar una crítica al papel que ha desempeñado la disciplina económica en el transcurso de todos estos años de debate público sobre las consecuencias económicas y sociales de la globalización.

1.1.2. Efectos percibidos y reales de la globalización

Cada vez se detecta mayor escepticismo entre la población de Estados Unidos en cuanto a los efectos del *offshoring* sobre el empleo y los salarios. En una encuesta reciente llevada a cabo por el *New York Times* entre 951 estadounidenses, se llegó a las siguientes conclusiones sobre lo que estos opinan:

La tercerización internacional es [...] claramente una causa de la pérdida de puestos de trabajo a nivel nacional. Además, dos tercios

de las personas encuestadas quieren que las empresas estadounidenses asuman gran parte de la responsabilidad por mantener los puestos de trabajo industriales dentro del territorio estadounidense (Conelly, 2012).

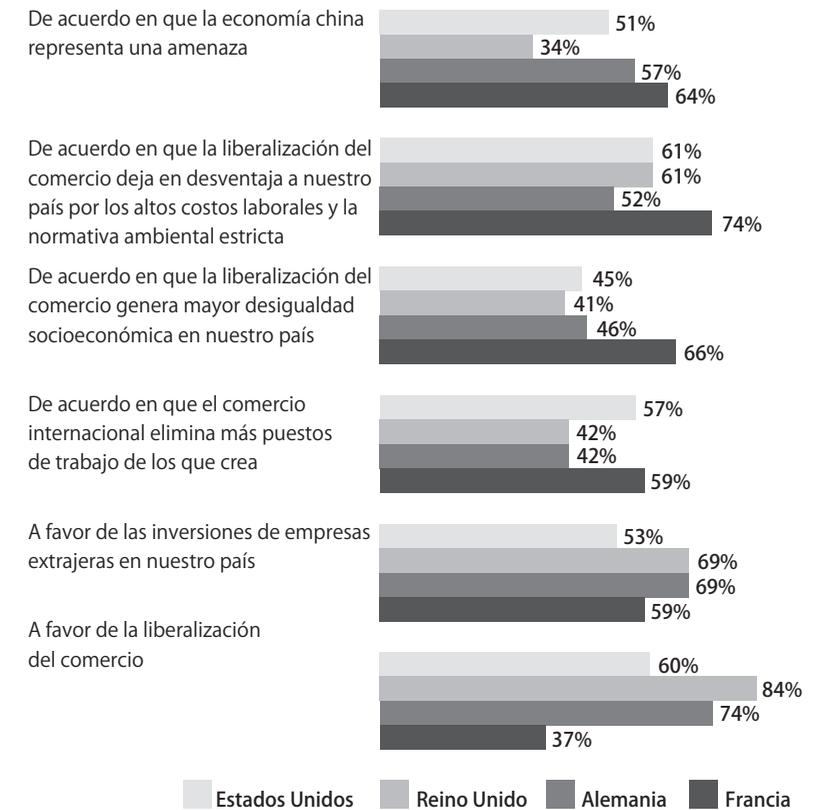
En las comparaciones internacionales de la opinión pública acerca de la globalización, también se detecta un alto grado de pesimismo entre los estadounidenses respecto de sus consecuencias sobre el mercado laboral. Hay estudios que demuestran que aproximadamente la mitad de los encuestados en Estados Unidos y Europa considera que la “mayor liberalización del comercio” supone una mayor proporción de puestos de trabajo perdidos que generados, aunque entre 2005 y 2007, la opinión pública estadounidense se volcó más aún en contra de dicha liberalización, mientras que, en Europa, descendió el nivel de escepticismo en cuanto a los beneficios de la liberalización comercial en materia de empleo.

La mitad de los estadounidenses y un porcentaje mayor de los franceses y los alemanes “están de acuerdo en que la economía china representa una amenaza” (véase figura 1.1). De todos los países que participaron en el sondeo, Francia y Estados Unidos presentan el mayor porcentaje de encuestados que no están “a favor de que las empresas extranjeras inviertan en nuestro país”, con el 40% en Estados Unidos y el 38% en Francia (este dato no está representado en la figura 1.1). En cambio, el 69% de los encuestados en Alemania y el Reino Unido se mostró a favor de la inversión directa extranjera (IDE).⁴

En Estados Unidos, para el 40% de los encuestados el estándar de vida de la generación siguiente sería más bajo, mientras que el 62% señaló que la seguridad laboral había descendido y el 59% manifestó tener que trabajar más para ganarse la vida. Lo que llama aún más la atención es que el 75% de los estadounidenses afirmara que “la tercerización del trabajo al exterior perjudica a los trabajadores estadounidenses” (Anderson y Gascon, 2007, p. 1). Si bien esta manifestación de inseguridad económica resultó mayor entre las personas con menor nivel educativo, en todos los niveles

⁴ Scheve y Slaughter (2003) señalan que en el Reino Unido, entre 1991 y 1999, la inestabilidad económica percibida resultaba más elevada en los sectores con mayor caudal de IDE hacia afuera.

Figura 1.1. Preocupación por la liberalización del comercio
(% de los encuestados)



Fuente: Elaboración propia basada en Milberg y Winkler (2011a, p. 182). Datos obtenidos de German Marshall Fund (2007), Trade and Poverty Reduction Survey, Topline Data, octubre de 2007.

educativos se observaron manifestaciones de un incremento en la inseguridad económica como resultado del *offshoring*.⁵

⁵ Incluso en materia de percepción de la inseguridad existen evidencias contradictorias. Kierkegaard (2007) demuestra que en los países europeos no existe una relación estadísticamente significativa entre la intensidad del *offshoring* y la “ansiedad pública” que este genera (según lo estimado por el Eurobarómetro 63 de 2005).

Cabe preguntarse entonces si las percepciones del efecto de la globalización sobre la seguridad económica guardan alguna relación con el impacto real del comercio internacional y las IDE en los países industrializados. En el capítulo 5, calculamos el impacto del *offshoring* sobre la participación del trabajo en la renta para 15 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y comparamos los resultados con los de los sondeos sobre la percepción del impacto de la globalización. La conclusión es que las preocupaciones por la globalización se ven potenciadas en los países donde son mayores los efectos negativos sobre el mercado laboral. La correlación negativa respalda la idea de que las percepciones y la realidad, en este caso, guardan un vínculo. Esto coincide con las conclusiones de Scheve y Slaughter (2003) sobre Estados Unidos, donde se observó que los trabajadores menos calificados se mostraban más escépticos frente a la globalización y la liberalización del comercio que los trabajadores más calificados.

Las estimaciones que presentamos en el capítulo 5 para el caso de Estados Unidos indican que el *offshoring* –medido en más de treinta sectores de industria y servicios entre 1998 y 2006– provocó una caída en el empleo equivalente a unos 3,5 millones de puestos de trabajo de jornada completa. Un aumento del 10% en el *offshoring* de industria y servicios se asocia con una reducción del 2,6% en el porcentaje de valor agregado para los trabajadores, un indicador del nivel de desigualdad en Estados Unidos.

Los economistas que se muestran sorprendidos frente a estas conclusiones descreen de la capacidad de los datos para probar que sus teorías son falsas o suponen que las personas tienen una percepción distorsionada de la realidad. Nuestras pruebas demuestran que esos economistas se equivocan en ambos casos: la percepción de la población sobre la globalización no está fundada en fantasías, sino en la experiencia concreta de una mayor inseguridad económica.

1.1.3. El efecto Kletzer

Para complicar todavía más el asunto, surge un desafío epistemológico vinculado a los estudios empíricos sobre la pérdida de puestos de trabajo derivada del comercio exterior. Una de las fortalezas de numerosos modelos teóricos sobre el *offshoring* es el carácter indeterminado de sus resultados (Bhagwati *et al.*, 2004; Grossman

y Rossi-Hansberg, 2008). En estos casos, la evaluación última de los beneficios del *offshoring* depende de los resultados de la investigación empírica. Todo esto está muy bien, salvo por el hecho de que las pruebas empíricas raramente saldan un debate entre académicos de la economía, y mucho menos cuando hay diferencias de opinión muy arraigadas sobre el asunto en cuestión.

Este problema se debe, en parte, a la naturaleza inherente de los análisis empíricos, que se encuentran siempre limitados en función del tamaño de la muestra y la selección de las variables. Hemos visto, por ejemplo, que una gran cantidad de análisis sobre el *offshoring* se centra en los efectos sobre la mano de obra “más calificada” y “menos calificada”. No obstante, incluso el método estándar para traducir en términos operativos el significado de “más calificada” y “menos calificada”, que consiste en asociar lo primero con la mano de obra que no se dedica a la producción y lo segundo con la mano de obra del sector de la producción, resulta de lo más discutible (Howell, 2005).

El problema clásico del pensamiento inductivo, es decir, la imposibilidad de llegar a conclusiones generales a partir de la observación, que ya en el siglo XIX era bien comprendido, se exacerba en la época de la econometría, pues los resultados también dependen de la especificación del modelo y la técnica de estimación.⁶ En su estudio econométrico sobre el *offshoring* y el empleo, Amiti y Wei (2006) informan que los efectos del *offshoring* de servicios sobre el empleo en el sector secundario estadounidense son negativos cuando se aplica un análisis desglosado por industria, mientras que no aparece ningún efecto negativo cuando se toma el conjunto de datos de la clasificación industrial. A diferencia de ellos, nosotros detectamos una relación negativa utilizando datos más recientes también sobre el conjunto total del sector, como se explica en el capítulo 5. Se trata del típico debate sobre los estudios empíricos, en los cuales pueden variar los resultados en función de qué unidad de observación y qué lapso de tiempo uno elija.

Ahora bien, el debate sobre el *offshoring* lleva la argumentación empírica a un nuevo nivel de complejidad: cada uno de los

⁶ Mirowski y Sklivas (1991) calcularon la variación entre distintas estimaciones (“relación de Birge”) para algunas de las supuestas “constantes” de la economía y hallaron diferencias muy amplias, sobre todo en comparación con las detectadas en las ciencias naturales e, incluso, en la psicología.

bandos *ofrece una interpretación muy diferente sobre exactamente los mismos estudios empíricos*. Los que apoyan la expansión del *offshoring* y creen que su efecto sobre el mercado laboral estadounidense no es importante citan el estudio de Kletzer (2001) para respaldar sus opiniones. Los que consideran inaceptables los efectos perjudiciales del *offshoring* sobre dicho mercado también citan ese mismo estudio. A este fenómeno lo hemos denominado “efecto Kletzer”, porque gira en torno a las investigaciones de Lori Kletzer, profesora de economía en el Colby College y autora de *Job Loss from Imports: Measuring the Costs*, un trabajo publicado a través del Peterson Institute for International Economics.

Bhagwati *et al.* (2004) presentan el escrito de Kletzer señalando que es “uno de los estudios más influyentes sobre los costos de la pérdida de trabajo como efecto del comercio” (Bhagwati *et al.*, 2004, p. 111). Ellos se valen de este estudio para justificar su propia afirmación de que la pérdida de trabajo como efecto del comercio es igual a cualquier otro tipo de pérdida de trabajo, dado que en última instancia dicha pérdida se origina siempre en el cambio tecnológico:

Kletzer (2001) divide el sector industrial en rubros con competencia baja, media o alta frente a las importaciones, basándose en los cambios en la proporción de las importaciones entre 1979 y 1994 [...]. En los tres rubros, aproximadamente dos tercios de los trabajadores desplazados vuelven a conseguir empleo en un lapso de dos años, alrededor de un tercio consigue un puesto de trabajo con una remuneración similar o superior a la de su puesto anterior, pero el otro tercio sufre una pérdida del 15% o más en el salario [...]. Por lo tanto, la tasa de recolocación y las modificaciones salariales para los trabajadores que Kletzer califica como “desplazados por el comercio internacional” resultan bastante semejantes a las observadas en otros grupos de trabajadores. En otras palabras, detrás de esa pérdida de puestos de trabajo en todos los rubros se encuentra un factor común, que muy probablemente sea el cambio tecnológico (Bhagwati *et al.*, 2004, pp. 111-112).

Farrell y Agrawal (2005) también citan el informe de Kletzer para respaldar su afirmación de que los efectos del *offshoring* sobre el mercado laboral son mínimos.

David Levy (2005) presenta una interpretación diferente:

Existe la idea generalizada de que el comercio internacional permite que los países industrializados se especialicen en empleos bien remunerados y altamente calificados. No obstante, los datos son, en el mejor de los casos, heterogéneos. En un estudio exhaustivo sobre los trabajadores desplazados por las importaciones, señala Kletzer (2001, p. 2) que “las pérdidas de ingresos por el desplazamiento de puestos de trabajo son elevadas y persistentes con el paso del tiempo”. La autora observa que el 63,4% de los trabajadores desplazados entre 1979 y 1999 fueron recolocados, con una pérdida promedio del 13% de los ingresos. Entre los trabajadores desplazados en los sectores no industriales se observan cifras un poco más alentadoras: el 69% consiguió un nuevo empleo, con una pérdida de ingresos promedio de apenas el 4%, aunque el 55% aceptó puestos de trabajo peor remunerados y alrededor del 25% sufrió recortes salariales superiores al 30%. En otras palabras, el 86% se encontraba en peores condiciones después del desplazamiento, y el 56%, en condiciones mucho peores (Levy, 2005, p. 687).

En un punto intermedio entre las opiniones de Bhagwati y Levy encontramos a Amity y Wei (2005), quienes presentan una visión un poco más moderada sobre las implicancias del estudio de Kletzer para el debate en torno al *offshoring*. De acuerdo con ellos:

El informe de McKinsey [basado en el estudio de Kletzer] indica que más del 69% de los trabajadores que perdieron su puesto de trabajo debido a las importaciones en Estados Unidos entre 1979 y 1999 fueron recolocados [...]. Esto obviamente significa que el 31% no fue recolocado, lo que subraya que quizá exista cierta rigidez en el mercado laboral (Amity y Wei, 2005, p. 317).

Según esta lectura, las “rigideces del mercado laboral” (presumiblemente, las instituciones que encarecen el despido de trabajadores), más que el *offshoring* en sí, son las responsables de impedir que el mercado laboral llegue más rápido a una condición de equilibrio. De hecho, en el capítulo 5, nuestras estimaciones muestran que el nivel de flexibilidad en el mercado laboral y de respaldo a los trabajadores inciden sobre los efectos del *offshoring* en el mercado laboral.

Todos los economistas manifiestan ser objetivos, pues, de otro modo, estarían poniendo en riesgo sus pretensiones de cientificidad,

pero todas las evaluaciones empíricas requieren normas o estándares que posibiliten una conversación seria entre especialistas. Con el uso de la econometría para poner a prueba las hipótesis, esto se vuelve todavía más importante. La ausencia de esas normas es uno de los motivos por los cuales la econometría rara vez ha servido para saldar un debate, incluso entre los propios economistas. Si no existe ninguna convención aceptada que defina lo que significa “grande”, “importante” o “significativo”, resulta inevitable que los economistas presenten afirmaciones contradictorias sobre un mismo dato.

Lo que yace bajo el efecto Kletzer es la importancia de las convenciones previas del economista que se trasladan incluso al análisis en apariencia más científico. Esto es lo que Schumpeter (1994 [1954]) denomina “visión”, que describe como un “acto preanalítico de conocimiento”. De acuerdo con Schumpeter:

El trabajo analítico empieza con un material suministrado por nuestra visión de las cosas, y esta visión es ideológica casi por definición. Ella encarna la imagen de las cosas tal como las vemos, y siempre que haya un motivo cualquiera para desear ver las cosas de un modo determinado, será difícil distinguir entre el modo como vemos las cosas y el modo en que deseamos verlas (Schumpeter, 2015 [1954], pp. 79-80).

La visión es un aspecto inevitable de toda ciencia, pero sobre todo de las ciencias sociales, en las que el “observador” claramente es también un “participante”. Mientras que la adopción de normas y convenciones de evaluación en sí ya refleja una visión, en ausencia de dichas normas y convenciones, la interpretación de los resultados analíticos se torna aún más vulnerable a los antojos de la visión.

1.2. Un enfoque del *offshoring* basado en las cadenas globales de valor

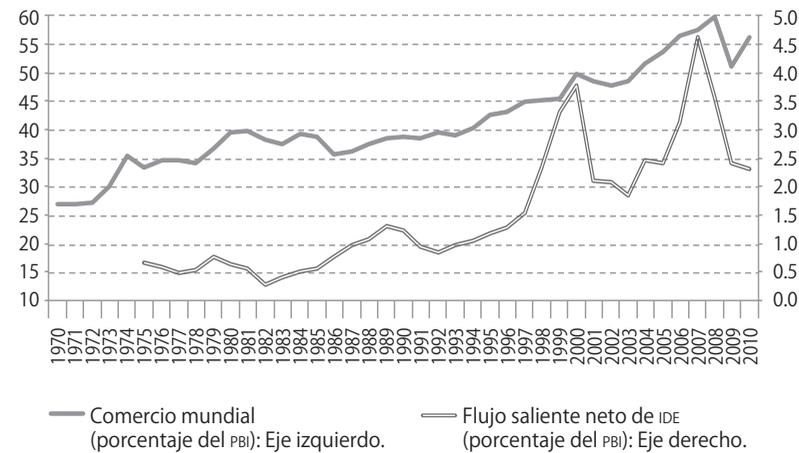
Cuando hablamos de globalización, no nos referimos a un simple incremento cuantitativo de la actividad económica internacional: también se produce un cambio cualitativo. El proceso de producción se organiza cada vez más en el marco de las cadenas globales de valor (CGV), dirigidas por grandes empresas que en general

tienen su casa matriz en países industrializados, y con frecuencia dependen de redes complejas de proveedores ubicados en distintas partes del mundo. Las CGV, denominadas a veces “cadenas globales de suministros” o “redes globales de producción” (RGP), son definidas de la siguiente manera por Sturgeon (2001): “La secuencia de actividades productivas (es decir, que agregan valor) que derivan en el uso final del producto y lo respaldan” (Sturgeon, 2001, p. 2). Si bien la tercerización en las CGV existe hace cientos de años, se ha incrementado a partir de la década de 1970 y hoy es la modalidad dominante del comercio internacional.⁷ Desde el Chevy Cobalt hasta la muñeca Barbie de Mattel, desde el Boeing 777 hasta la tarjeta de crédito Visa del JP Morgan Chase Bank, y ahora la red informática de IBM, el proceso de producción se ha separado en distintas partes, cada una de las cuales se realiza en un lugar distinto del planeta. Los países con mano de obra más barata hoy pueden fabricar productos de alta calidad, y las empresas estadounidenses han aprovechado este proceso mediante la tercerización internacional de su producción.

Este cambio en la magnitud y la naturaleza de la producción global constituye el eje del presente trabajo. Nos proponemos ofrecer una nueva mirada sobre la economía de la producción globalizada analizándola desde la perspectiva de la cadena internacional de suministros y, en consecuencia, colocando el acento en las fuerzas que dominan esa cadena, sobre todo en las estrategias empresariales de las compañías líderes en cada una de ellas. Aquí demostramos que esta perspectiva tiene sus implicancias para las teorías sobre el comercio internacional y las inversiones directas extranjeras, la fijación de precios, la organización industrial, el desarrollo económico y los debates en torno a las políticas clave, en los países industrializados o en vías de desarrollo, para la desindustrialización, la regulación del mercado laboral y la administración de zonas francas industriales (ZFI).

⁷ Hamilton (2006) afirma que el *offshoring* en el sector minorista estadounidense comenzó en la década de 1960. Lazonick (2009) documenta que las empresas estadounidenses empezaron a derivar la producción de semiconductores al exterior en esa misma década. Clarence-Smith y Topik (2003) analizan la cadena de suministros del café, que se remonta a los inicios del siglo XIX.

Figura 1.2. Comercio mundial y flujos salientes netos de inversiones directas, extranjeras (como % del PBI), 1970-2010



Fuente: Elaboración propia. Datos: Indicadores del Desarrollo Mundial, Banco Mundial.

1.2.1. La globalización y la crisis económica del período 2008-2009

Se podría afirmar que la etapa actual de la globalización, que normalmente se considera iniciada a principios de la década de 1980, presenta dos ejes: la producción y el sector financiero. La globalización del sector financiero supone una expansión de gran envergadura en los flujos internacionales de capitales de cartera. La tenencia de extensas carteras de títulos de valor de alto riesgo con garantía hipotecaria en los bancos europeos es una señal del grado de globalización que han alcanzado los mercados financieros. En 1990, las operaciones diarias en divisa extranjera llegaban a un promedio de US\$4 billones, mientras que en 2008 ya ascendían a US\$40 billones (Kozul-Wright y Rayment, 2008). En cuanto a la globalización de la producción en sí, esta también presenta a su vez dos dimensiones: el comercio internacional y las IDE. Ambas han alcanzado récords históricos en los últimos veinte años, no solo en términos absolutos, sino también en función del producto bruto mundial, como se puede observar en la figura 1.2.

El cambio tecnológico y la liberalización económica sin duda han sido factores importantes en la globalización de la producción. Gracias a internet, se ha acelerado la velocidad y se han reducido los costos del comercio global y de la administración de las cadenas de suministros internacionales y fragmentadas. La liberalización del comercio se ha dado de modo bilateral y multilateral a la vez, con la incorporación al proceso de casi todos los países en vías de desarrollo tras la fundación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994. En la década de 1980, el Fondo Monetario Internacional (FMI) adoptó como una de sus metas más importantes la liberalización de las cuentas de capital, que desde entonces se ha implementado en la amplia mayoría de los países. Ahora bien, es posible que en el ámbito político lo más significativo haya sido el surgimiento como participantes activos en el capitalismo mundial de países comunistas, entre los que cabe mencionar a Rusia, China y los países de Europa oriental, y de otros países no capitalistas como India, hasta entonces proteccionista.⁸ Quienes critican la globalización suelen considerar que su principal motor es la política neoliberal. Si bien es posible que esta opinión sea un tanto exagerada, no cabe duda de que, en un sentido, es también acertada: la globalización no es un fenómeno determinado por una tendencia inevitable y exógena en el ámbito tecnológico, sino que se trata de una decisión social.

La descripción que aquí presentamos agrega un factor más a esa explicación del fenómeno: un cambio en la estrategia empresarial que supone la búsqueda de costos más bajos y mayor flexibilidad para implementar un proceso de “personalización masiva”, así como el deseo de centrarse en las competencias “esenciales” y de asignar más recursos a la actividad financiera y la creación de valor a corto plazo para el accionista, minimizando a la vez el compromiso con el empleo a largo plazo y la seguridad laboral. El *offshoring*, en tanto elemento clave de la globalización de la producción, forma parte de un cambio estratégico más amplio que se ha dado en las grandes empresas durante los últimos 25 años. Los objetivos de este cambio han sido realinear los intereses de accionistas y gerentes, reducir el campo de acción de la empresa y sus relaciones laborales de largo plazo, y adoptar al mismo tiempo estrategias de

⁸ Freeman (2007) describe este fenómeno como la “gran duplicación” de la fuerza laboral en la economía capitalista.

producción que se adapten mejor a la demanda de calidad y variedad de marcas en el mercado. La globalización debería observarse en el contexto de este cambio más amplio en las estrategias empresariales, en la medida en que el *offshoring* les ha dado a las compañías la posibilidad de incrementar las ganancias manteniendo a raya el aumento de precios mediante una reducción en los costos, una mayor flexibilidad, una derivación del riesgo a otros agentes y una evasión ocasional de las normas laborales y ambientales, sin perder por ello la renta proveniente de las actividades vinculadas al diseño, el *marketing* y las finanzas.

El aumento en la magnitud del *offshoring* es prueba de este cambio en la globalización de la producción. En el capítulo 2, analizamos tablas *input-output* y otras mediciones más generales de dicha magnitud, y llegamos a la conclusión de que esta se elevó hasta niveles sin precedentes entre el año 2000 y el año 2009. El panorama acumulativo que surge de esta tendencia puede considerarse como una “nueva oleada” de globalización, en la que el proceso de producción y la realización de la plusvalía se encuentran más desvinculados geográficamente que nunca antes.⁹ Esta nueva oleada de la globalización ha alterado la magnitud, la estructura y el papel del comercio internacional. Ha modificado también la naturaleza del crecimiento económico en los países en vías de desarrollo y ha potenciado la inseguridad económica en numerosos países industrializados, donde ha generado nuevas relaciones entre accionistas y gerentes, entre gerentes y empleados nacionales, y entre los gerentes de las empresas líderes y sus pares en las compañías proveedoras.

Asimismo, el cambio en la estructura del comercio internacional (más que en su mera magnitud) ha transformado la dimensión política del comercio y la tasa de cambio de divisas. En el pasado, los grupos de presión tanto laborales como empresariales se hacían presentes en Washington para exigir la protección frente a las importaciones. Hoy en día, en cambio, las importaciones son fundamentales para la rentabilidad de las empresas y, en consecuencia, los únicos grupos que siguen ejerciendo presión para obtener dicha protección frente al comercio internacional son los sindicatos (que, por cierto, están sufriendo una contracción cada vez mayor).

⁹ Sobre este tema, véase Levy (2005).

En cuanto al tipo de cambio, mientras que un dólar débil antes era beneficioso para las empresas estadounidenses porque favorecía las exportaciones y, en consecuencia, la rentabilidad, hoy en día esta última puede verse beneficiada también por un dólar más fuerte, ya que de ese modo se reduce el precio en dólares de los insumos producidos en el exterior. Esto podría explicar por qué el gobierno estadounidense no se ha esforzado demasiado en el plano diplomático para modificar la política de subvaluación aplicada por China, a pesar de las quejas de la población.

El análisis que aquí presentamos se centra principalmente en Estados Unidos entre los años 1990 y 2009, período en el que la globalización de la producción ayudó a mantener estables los precios al consumidor, fomentó la introducción de productos nuevos en el mercado, permitió la fabricación de variedades aparentemente infinitas de los productos existentes, posibilitó la producción de instrumentaria y dispositivos electrónicos baratos y modernos, e impulsó la comunicación al instante en todo el mundo. La nueva producción de estos bienes y servicios en China, Brasil, India, México y otros países ha generado millones de puestos de trabajo, ha sacado de la pobreza a muchas personas y ha expandido la clase media. También ha contribuido a elevar la rentabilidad de las grandes empresas y –a pesar de la crisis financiera intermedia– los precios de las acciones.

Sin embargo, esto tiene su contracara. La globalización de la producción está acelerando el ritmo de la desindustrialización en Estados Unidos, contribuye con la reducción de la participación del trabajo en la renta nacional en muchos países (como se muestra en el capítulo 5), a la vez que disminuye los salarios y el empleo de la mano de obra menos calificada y, en los últimos tiempos, también de la mano de obra más calificada. En los países de bajos ingresos, muchos de los puestos de trabajo generados en función de las CGV son temporarios y ofrecen condiciones laborales y remuneraciones inaceptables. Las fábricas de dispositivos electrónicos que funcionan en China son tristemente célebres por la violación de las normas laborales internacionales. El auge de las exportaciones de indumentaria en Vietnam está fundado en el trabajo de una fuerza laboral sin derecho a sindicalizarse. El ingreso de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el consiguiente acceso a los mercados norteamericanos dio como resultado un crecimiento anual de las exportaciones industriales

del 6,3% entre 1998 y 2008. Al mismo tiempo, la remuneración promedio per cápita del sector industrial en términos reales se mantuvo estancada, con un crecimiento del 0,6% anual y, como analizamos en el capítulo 7, con una caída de los salarios reales en varias industrias importantes.

Para sumar un problema más, el avance de la participación de China en el mercado de exportaciones se ha consolidado en detrimento de las exportaciones industriales latinoamericanas y africanas, como lo demuestran los estudios recientes (Wood y Mayer, 2011). Por último, a pesar del nombre “globalización”, numerosos países del mundo han quedado afuera del proceso, con una situación de carencia absoluta en varias partes de América del Sur, África y el sur asiático, y escasas expectativas de desarrollo y crecimiento económico sostenido en el futuro. Mientras que, entre 1990 y 2005, en China se registró una reducción de 400 millones en la cifra de personas que viven bajo la línea de la pobreza, el porcentaje de la población que vive con menos de dos dólares por día en África subsahariana apenas cayó del 76% al 73% (Chen y Ravallion, 2008, Indicadores del Desarrollo Mundial, publicados en internet). La mayor importancia del comercio basado en las cadenas globales de valor ha modificado también algunas de las relaciones básicas del comercio internacional. En primer lugar, las importaciones y las exportaciones ahora están vinculadas estrechamente en muchos casos, puesto que los proveedores con frecuencia necesitan importar bienes de capital, como la maquinaria, además de partes, componentes y servicios para poder procesar los bienes que van a exportar. Este fenómeno de “especialización vertical”, es decir, el punto en el que las exportaciones dependen de las importaciones, se ha incrementado de manera considerable, y de hecho, explica gran parte del aumento en el comercio internacional durante los últimos veinte o treinta años (Hummels *et al.*, 1998, 2001). Koopman *et al.* (2010) señalan que el grado de especialización vertical en el sector industrial de China alcanza el 63%, lo que supone que depende en gran medida de las cadenas globales de valor del este asiático. Como escribe Pascal Lamy, director general de la OIT:

Lo que llamamos “fabricado en China” está realmente montado en China. Pero el valor comercial del producto también proviene de los numerosos países que precedieron a su montaje en China. Ya

no tiene sentido concebir el comercio en términos de “nosotros” contra “ellos” (Lamy, 2011).

La nueva oleada de la globalización, arraigada en la propagación de las CGV, ha modificado la relación entre los flujos comerciales y el producto bruto interno (PBI). Esto se ha observado claramente en el último período de crisis y recuperación, cuando en los flujos comerciales se registró un grado de volatilidad con respecto al PBI mucho más alto que en ningún otro momento de la historia. La importancia del *offshoring* como estrategia empresarial ha alterado la relación entre las importaciones y las ganancias. Aquí demostramos que este proceso supone consecuencias extensivas a toda la economía en materia de distribución de la renta en Estados Unidos y otros países, donde el aumento del *offshoring* se asocia con un incremento en la proporción de la renta correspondiente a las ganancias. Tradicionalmente, se sostiene que el crecimiento de las exportaciones, *ceteris paribus*, incrementa la rentabilidad empresarial, mientras que las importaciones compiten con la producción nacional y, por lo tanto, reducen la rentabilidad.

Entre las causas de los desequilibrios comerciales de gran magnitud y persistencia que se observan en la era de la globalización, se encuentra el aumento en el flujo de capitales, tanto de capital de cartera como de IDE. Las cuentas tradicionales del comercio internacional, a pesar de su enfoque general orientado al equilibrio, suelen dejar el capital por fuera del modelo con el argumento de que la movilidad internacional del capital supone una igualdad de accesibilidad y de rentabilidad de las inversiones a nivel mundial. Sin embargo, las inversiones de capital, el flujo de conocimientos y la búsqueda de renta económica son algunas de las características que distinguen a la globalización y se encuentran entre los factores clave que determinan el *offshoring*.¹⁰ Es más, en ausencia del capital, la actividad financiera de las empresas queda categóricamente fuera del debate. Se presupone que el ahorro en los costos atribuible al *offshoring* constituye un aumento de la eficiencia al reasignar recursos a finalidades más productivas, lo que permite avanzar por fuera de las posibilidades de producción del país. Houseman *et al.* (2010) demuestran que este incremento de la productividad está sobredi-

¹⁰ Véase Wood (2001). La excepción es Bhagwati *et al.* (2004).

mencionado en los cálculos tradicionales porque estos subvalúan el gasto en capitales y mano de obra de origen extranjero. Como observamos en el análisis empírico que se expone en el capítulo 6, el aumento de las ganancias en gran medida se ha invertido en la compra de activos financieros en lugar de realizarse inversiones productivas.

Por último, mientras que los modelos basados en las calificaciones laborales y el equilibrio general de pleno empleo predicen que en la liberalización del comercio hay “ganadores” y “perdedores”, a la vez llegan a la conclusión de que el libre comercio resulta óptimo en tanto existe un potencial de compensación para los perdedores. El mensaje en términos de políticas públicas suele ser que las personas deben adquirir más calificaciones o aptitudes laborales, lo que supone que el Estado desempeña una función mínima en la gestión de los efectos del *offshoring* sobre el bienestar social y que la carga recae principalmente en la persona, que debe realizar inversiones óptimas en su propio capital humano. De hecho, los modelos teóricos más actuales dan por sentado que no existe necesidad alguna de implementar políticas públicas en este sentido, pues señalan que los trabajadores de *todos* los grados de especialización deberían beneficiarse con el *offshoring* (Grossman y Rossi-Hansberg, 2006a, 2006b, 2008; Baldwin y Robert-Nicoud, 2007).

La recesión que comenzó en el año 2008 es la primera crisis económica importante que se da en los países industrializados en la etapa actual de la globalización, y los analistas seguirán extrayendo enseñanzas de este proceso durante mucho tiempo más. Existe una serie de relaciones entre esa crisis económica y la nueva oleada de globalización de la producción. En primer lugar, esta última ha surtido un efecto sobre los ingresos. En el capítulo 5, demostramos que el *offshoring* ha reducido la demanda de mano de obra en Estados Unidos, ha ejercido presión sobre el salario real promedio y, en líneas generales, ha contribuido con la caída de la participación del trabajo en el valor agregado. Este hallazgo contradice el modelo teórico de Grossman y Rossi-Hansberg (2008), que suele invocarse a favor de la expansión del *offshoring*. Dicho hallazgo supone, entre otras cosas, que el *offshoring* podría ser uno de los motivos que explican la expansión en el endeudamiento de los hogares, que luego resultaría insostenible, pero que permitió que el consumo se mantuviera aunque estuviera aumentando el costo de la salud, la educación y la vivienda.

En segundo lugar, la era de la globalización también ha sido una etapa de desequilibrios comerciales de gran magnitud y persistencia en términos históricos, lo que algunos autores plantean como causa de la última crisis (Dooley y Garber, 2009). Existen distintas opiniones sobre el origen de estos desequilibrios. Algunos hablan de una “saturación de ahorros” originada como respuesta a la crisis de la década de 1990 en China y otros países del este asiático, que se habrían dedicado a acumular reservas para protegerse y, por lo tanto, habrían mantenido a raya los salarios y las tasas de cambio para registrar un superávit en la cuenta corriente. Otros sostienen que se produjo una “saturación monetaria” porque la Reserva Federal mantuvo una política tan flexible que las tasas de interés quedaron demasiado bajas y los consumidores se endeudaron y gastaron en exceso. El análisis que presentamos en el capítulo 8 abre la posibilidad de una tercera explicación según la cual el aumento de las ganancias empresariales se dio, en parte, gracias a un crecimiento débil de los salarios y a un aumento de las importaciones, lo que a su vez promovió un incremento del endeudamiento de los hogares y una profundización del déficit comercial. A este fenómeno lo denominamos “saturación de ganancias” y así damos cuenta del desequilibrio comercial entre China y Estados Unidos, haciendo hincapié una vez más en el papel de las empresas y la gobernanza de las cadenas globales de valor.

En tercer lugar, la globalización de la producción es un factor de la crisis en la medida en que ha respaldado la “financierización” de la economía estadounidense. Gran parte de los análisis sobre la crisis y la lentitud de la reactivación se centra en el rol del sector financiero y el fracaso de sus actividades especulativas descontroladas. Sin embargo, en los últimos diez años, las otras empresas también se han ido involucrando cada vez más en actividades financieras, dedicando montos elevados de sus ingresos a la compra de activos financieros, sobre todo bajo la modalidad de recompra de sus propias acciones. En el capítulo 6, demostramos que la financierización de las empresas cuya actividad principal no son las finanzas se produjo con mayor intensidad en los sectores y las firmas donde predominaba el *offshoring*.

Por último, la globalización de la producción ha prosperado en parte gracias a la liberalización comercial, la desregulación de la actividad financiera, los recortes impositivos, la laxitud en la

aplicación de la normativa antimonopólica y el recorte del Estado de bienestar. Quedará a cargo de los historiadores determinar si la falta de regulación en estos aspectos provocó la crisis, pero está claro que tal fue el contexto normativo en el que se dio la crisis económica del año 2008.

1.2.2. La gobernanza de las cadenas de valor

El concepto de la CGV comprende el vector columna de las tablas *input-output*, pero mientras que estas muestran el valor de los insumos necesarios para cada unidad de producto, el estudio de las CGV se centra en las relaciones de propiedad, la gobernanza y las estructuras de poder que se observan hacia el interior de cada eslabón de la cadena y entre ellos en el proceso de producción (por ejemplo, las relaciones entre empresas líderes y sus proveedores, o entre las empresas proveedoras y las empresas más pequeñas, incluso familiares, que funcionan como subcontratistas). Mientras que el análisis de las tablas se centra en la tecnología, el análisis de las CGV también considera las relaciones de propiedad y los mecanismos sociales (los factores políticos y las normas culturales) que subyacen a la distribución del valor agregado a lo largo de la cadena y a sus cambios en el tiempo.

El punto central de este marco de análisis es la gobernanza de la cadena de suministro, que incluye la naturaleza de los contratos con los proveedores, el grado de intercambio tecnológico, la magnitud de las trabas para entrar en la cadena y la posibilidad empresarial de “mejorar” la posición allí dedicándose a aspectos de la producción que generan mayor valor agregado por trabajador.

Los vínculos entre las empresas líderes y sus proveedores pueden cobrar distintas formas, que con frecuencia se encuentran en un punto intermedio entre lo que sería una relación de jerarquía y una relación de mercado, con cierto grado de intercambio de conocimientos y relaciones extracontractuales periódicas entre comprador y proveedor.¹¹

La coordinación de esta producción globalizada y sus consecuencias en materia de trabajo y desarrollo económico se describen

¹¹ Gereffi *et al.* (2005) proponen una taxonomía de cinco formas posibles para estas relaciones.

detalladamente en los estudios sobre las CGV. La estructura de gobernanza de estas cadenas afecta la composición, el volumen y la naturaleza del comercio internacional. Este último es resultado de los intereses de las empresas líderes en materia de costos, flexibilidad y riesgos, en cuanto a la capacidad productiva de los proveedores y la confiabilidad de la subcontratación por parte de ellos. Estas decisiones estratégicas se ven influenciadas por el contexto institucional en el que se toman, que incluye las condiciones del mercado laboral, las regulaciones, las políticas comerciales, la normativa financiera e impositiva y los códigos de conducta empresarial.

Así, mientras que la teoría tradicional del comercio considera que la dotación “natural” de recursos, como la mano de obra y el capital, así como las preferencias y las tecnologías “obtenidas”, son los factores determinantes de la ventaja comparativa y del modelo comercial, el análisis orientado a las CGV tiende a priorizar las relaciones de poder entre los productores, entre gerencia y personal en el interior de las empresas, y entre los gobiernos, las empresas y los hogares como factor determinante de la dirección y el volumen del comercio. El carácter central del concepto de “mejora” en este enfoque apunta a su interés por los aspectos dinámicos y cualitativos del intercambio internacional y los beneficios del comercio. Esta mejora resulta de las políticas estatales y de las estrategias empresariales dirigidas precisamente a superar el modelo de especialización dictado por la ventaja comparativa en el intento de evitar el equilibrio estático de la teoría del comercio, que Reinert denomina “trampa de equilibrio de bajo nivel” (Reinert, 2007, p. 142).

Por definición, la empresa líder es la que controla la CGV y, en general, es la responsable de la venta final del producto (aunque veremos algunos casos en que los proveedores, o incluso los distribuidores, se encuentran en una posición de poder importante). Gereffi (1994) traza una distinción entre cadenas de valor “dirigidas al comprador” y cadenas de valor “dirigidas al productor”, según sea la naturaleza de la empresa líder. Las cadenas de valor dirigidas al comprador son las que existen principalmente en el ámbito de los productos de venta al consumidor, como la indumentaria, el calzado y los juguetes. En este caso, la CGV es dirigida por las grandes empresas minoristas (como Wal-Mart, Target o Sears), que no se dedican a la fabricación de ningún producto, sino que se centran en el diseño y el *marketing*, mientras que tercerizan la producción

concreta de los bienes que venden. El ejemplo más cabal de empresa líder en una cadena orientada al consumidor es Wal-Mart, que recibió aproximadamente el 9,3% de las importaciones chinas en Estados Unidos entre los años 2001 y 2006. No obstante, las grandes empresas minoristas de todos los países industrializados ejercen el control activo de sus cadenas globales de valor.¹²

Las cadenas dirigidas al productor son más frecuentes en los sectores que requieren un nivel tecnológico de medio a alto para la producción y que suelen tener economías de escala significativas, dirigidas por empresas multinacionales de producción que a veces tercerizan algunos aspectos del proceso productivo, pero conservan para sí las actividades de investigación y desarrollo (I&D) y la producción final de los bienes. El sector de producción automotriz y aeronáutica es un buen ejemplo de esto. En líneas generales, las cadenas dirigidas al consumidor son más propensas a sostener un intercambio comercial con los proveedores extranjeros en condiciones de mercado, mientras que las otras son más propensas a expandirse por medio de IDE, lo que deriva en casos de comercio intrafirma. Sin embargo, este perfil tiene numerosas excepciones, como lo demuestra la enorme expansión de las empresas proveedoras de autopartes en los países en vías de desarrollo. Con el aumento de la digitalización en los sectores financiero, médico, informático, de recursos humanos y de *marketing*, las cadenas dirigidas al productor se han ampliado rápidamente para incorporar relaciones en condiciones de mercado con empresas proveedoras de muchos de esos sectores. Se prevé que esta forma de desintegración vertical, que Grossman y Rossi-Hansberg (2006a, 2006b, 2008) denominan “comercio de tareas”, se expandirá en gran medida.

El análisis de las CGV se centra en las estrategias y el poder de gobernanza de las empresas líderes, en las posibilidades de mejora de las empresas proveedoras y en la distribución del valor agregado a lo largo de la cadena. Esto entra en contraste con el enfoque de la producción internacional basado en el costo de las operaciones, que ha sido adoptado en la mayor parte de los modelos económicos sobre la decisión de producir o tercerizar. Dicho enfoque ofrece

¹² Sobre el caso de Wal-Mart, véase Scott (2007). Para un análisis de las estrategias de gestión de la cadena de suministro en las empresas de venta minorista en Europa, véase Palpacuer *et al.* (2005) y Gibbon (2002).

una función objetiva que puede someterse a técnicas estándar de optimización (minimización del costo de las operaciones sujeta a limitaciones). En cambio, el enfoque basado en las cadenas de valor, que principalmente adoptan los sociólogos y geógrafos, evita utilizar la optimización como elemento característico de la conducta de las empresas líderes y hace hincapié en su modo de ejercer el poder, en la gestión de los mercados y la tecnología, y en el efecto que todo esto tiene sobre el rendimiento de dichas empresas y la posibilidad de mejora de las empresas proveedoras.

A pesar de que pone el acento conceptual en la naturaleza de compradora o productora de la empresa líder, la investigación sobre las cadenas de valor se centra mayormente en los países en vías de desarrollo. La CGV ha resultado ser un elemento útil para el estudio de la modernización o mejora industrial, pues las empresas proveedoras han incrementado su capacidad productiva en el marco de las CGV, sobre todo gracias al aprendizaje obtenido en la relación con sus compradores, en la medida en que se proponen alcanzar un estándar de producción competitivo a nivel internacional. Un informe de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, por ejemplo, señala lo siguiente:

La principal causa del ascenso pronunciado [en el rendimiento industrial de las empresas de los países en vías de desarrollo en la década de 1990] parece explicarse por la participación en redes mundiales de producción integrada, que permite aumentar marcadamente la proporción de productos de tecnología compleja en las exportaciones (ONUDI, 2002, p. 49).

Así, la modernización o mejora industrial se observa como un fenómeno que ocurre principalmente en el marco de las CGV, que puede o no implicar IDE o una migración internacional de mano de obra, pero para el cual resulta indispensable el comercio internacional.

Existe abundante bibliografía sobre las CGV, pero a nuestros fines lo importante es el modo en que se da cuenta de esta forma de organización industrial en los análisis sobre el comercio y las inversiones. Desde el punto de vista de las estadísticas sobre comercio internacional, las redes son más semejantes a un mercado, porque el comercio internacional que se da en el marco de tales redes se considera un intercambio en condiciones de mercado. Además del

offshoring de bienes intermedios en condiciones de mercado, se ha observado un incremento en el comercio de productos finales al por mayor, es decir, de productos cuya producción está completa, pero faltan las etapas de *marketing* y venta minorista. Se trata de bienes que son importados por grandes empresas minoristas (Walmart y Gap, por ejemplo) o por los denominados “fabricantes sin fábricas” o empresas *fabless*, como Nike, Calvin Klein o Fisher-Price, que importan los productos ya montados por un productor o intermediario extranjero, pero con su etiqueta o *packaging*. En todos estos casos, el valor agregado por la empresa líder proviene de las actividades de diseño, *marketing*, venta minorista y finanzas.

En otros aspectos, la relación entre las empresas que forman parte de una red o cuasijerarquía es más semejante a la de una sola empresa con una filial de la que es accionista mayoritaria. Entre la empresa líder y sus proveedores se intercambia información que tradicionalmente se mantendría secreta. Asimismo, la empresa líder a veces ofrece apoyo en materias técnicas y de comunicación para optimizar la entrega de suministros.

En algunos casos, incluso se proporcionan los planos de producción a las empresas proveedoras de los países en vías de desarrollo (Tybout, 2000). Los subcontratistas japoneses, por ejemplo, utilizan “relaciones estrechas de largo plazo con sus proveedores” que incluyen un “intercambio de información intenso” (Holmstrom y Roberts, 1998, pp. 80-82, citado en Williamson, 2002, p. 190). Nolan *et al.* (2002) describen a esos proveedores como “firmas externas” de las grandes empresas globales (Nolan *et al.*, 2002, p. 101), un término ambiguo que refleja precisamente este esquema organizativo intermedio entre un mercado y una jerarquía. Por lo tanto, mientras que no es posible medir las IDE entre las empresas líderes y sus proveedores de una red, es posible que exista un flujo de capitales significativo, aunque más no sea de naturaleza intangible.

Así, a medida que se fueron desarrollando las cadenas de suministros y las proveedoras fueron adquiriendo cada vez más complejidad tecnológica y mayor escala, la dicotomía tradicional entre las relaciones internacionales en condiciones de mercado o hacia el seno interno de la organización en materia de suministros ha dado lugar ahora a una multiplicidad de vínculos de distinta naturaleza entre empresas líderes y empresas proveedoras con diversos grados de inversión, soporte técnico, supervisión y contratación a

largo plazo. En algunos casos, las grandes proveedoras (sobre todo en las industrias de indumentarias, calzado, electrónica, servicios empresariales y automotores) han captado economías de escala y han desarrollado sistemas de producción modulares que les permiten producir una amplia gama de bienes relacionados, y vender insumos y productos finales a numerosas compañías dentro de un mismo sector o, a veces, en distintos sectores.¹³ En muchos casos, el ingreso constante de nuevas empresas proveedoras ha generado una mayor capacidad excedente a nivel global, lo que a su vez provoca un deterioro en las condiciones del comercio para los fabricantes de los países en vías de desarrollo y un incremento del poder de las empresas líderes para inducir la competencia entre las proveedoras como modo de abaratar costos.

El comercio internacional que resulta de la formación y el crecimiento de las CGV puede darse bajo la forma del comercio intrafirma (que supone una IDE previa) o en condiciones de mercado, cuando los propietarios de las firmas proveedoras son independientes. Esta distinción se representa en la figura 1.3, que descompone los tipos de comercio internacional según su modo de gobernanza y la clase de productos y servicios involucrados (intermedios o finales).

Los cuadrantes 1 y 2 representan el comercio de productos y servicios intermedios. En el cuadrante 1, se observa el comercio de las compañías multinacionales, como sería el caso de Ford Motors cuando importa radios de México para sus plantas de montaje en Detroit, mientras que el cuadrante 2 refleja el comercio en condiciones de mercado con un subcontratista, como sería el caso de Boeing cuando importa piezas de Japón para el montaje del Boeing 777 en Seattle. El cuadrante 3 muestra el comercio tradicional de productos y servicios finales en condiciones de mercado, como la venta de un Sony Walkman por parte de un mayorista. El cuadrante 4, por su parte, incluye los productos y servicios finales cuya producción e intercambio se dan dentro de los límites de una misma empresa multinacional, como cuando la filial estadounidense

¹³ Sobre la variedad de formatos que puede adquirir la relación entre empresa líder y proveedora, véase Gereffi *et al.* (2005). Para un análisis sobre la “modularidad” en las cadenas globales de suministros, véase Sturgeon (2002). Para un estudio sobre las economías de escala en proveedoras de primer orden, véanse Appelbaum (2008) y Gereffi (2006).

Figura 1.3. La gobernanza del comercio

		Gobernanza de la cadena global de valor	
		Condiciones de mercado	Intrafirma
Naturaleza del producto o servicio	Intermedio	2	1
	Final	3	4

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Bardhan y Jaffee (2004), figura 1.

de Toyota importa de Japón un vehículo terminado. Las operaciones comerciales que se realizan dentro de una misma empresa multinacional encajan en los cuadrantes 1 y 4, y corresponden a la categoría de comercio intrafirma. En la opinión pública y gran parte de las investigaciones económicas sobre el tema, el *offshoring* se asocia con las operaciones de los cuadrantes 1 y 2, que corresponden a bienes intermedios, pero las CGV también gobiernan parte de las operaciones comerciales con bienes finales, que, por lo tanto, deberían incluirse en todo análisis sobre el *offshoring*. En la medida en que una casa matriz o una filial agrega valor (por ejemplo, bajo la forma de *marketing* o servicios posventa), se trata también de importaciones de bienes intermedios. La teoría tradicional del comercio internacional se ocupa principalmente del intercambio de bienes terminados en condiciones de mercado, es decir, de las operaciones que caen dentro del cuadrante 3. El estudio económico del *offshoring* se basa sobre todo en el principio de la ventaja comparativa, un concepto que supone que la compra de productos y servicios intermedios en el exterior implica un refinamiento de la división internacional del trabajo y, por lo tanto, ofrece los mismos beneficios que se le atribuían tradicionalmente al libre comercio en los siglos XIX y XX. En la década de 1990, los especialistas en el estudio económico del comercio internacional revivieron el modelo de Heckscher-Ohlin (H-O) para demostrar que la liberalización del comercio había desplazado la demanda de mano de obra con un

sesgo a favor de los trabajadores “más calificados” y en contra de los “menos calificados” en los países donde, en términos comparativos, abundaba la mano de obra calificada.

Si bien está comprobado que los salarios de los trabajadores más calificados se incrementaron en términos comparativos en la mayoría de los países industrializados, hacer foco en el análisis de los salarios según el grado de calificación ha limitado en varios sentidos el análisis de la globalización. En primer lugar, casi todos estos modelos dan por sentada la condición de pleno empleo, de modo que el comercio solo podría afectar los mercados laborales por medio de una incidencia en los salarios relativos. Desde esta perspectiva, el *offshoring* no puede generar desempleo. Así, Thurow (2004) describe como “contrafácticos” los supuestos sobre el mercado laboral en que se basa el modelo de H-O.¹⁴ Tal vez sea, incluso, más acertado el comentario de Joan Robinson cuando afirma que la presunción de pleno empleo vigente en la teoría neoclásica del comercio internacional “consiste meramente en dar por sentado aquello que pretende demostrar” (Robinson, 1973, p. 16). Como consecuencia de estas limitaciones teóricas, la participación de los economistas especializados en comercio internacional en el debate sobre los beneficios del *offshoring* ha resultado problemática desde el inicio. En un informe de la Oficina Internacional del Trabajo y la OMC titulado “Comercio y empleo” (2007), por ejemplo, apenas se menciona el empleo en sí, pero se hace hincapié en los salarios de la mano de obra más calificada y menos calificada.

¹⁴ Cabe aclarar que el modelo del comercio que se basa en la calificación de la mano de obra y la dotación de factores de producción en términos generales reafirma la importancia del cambio tecnológico sesgado, pero esa hipótesis últimamente ha recibido numerosas críticas con argumentos empíricos, ya que se observa un desfase entre el relato y las pruebas en materia de tiempos (la desigualdad comenzó a incrementarse antes de que empezara la revolución informática) y se ha determinado que, en el deterioro salarial de la mano de obra menos calificada, el factor más importante ha sido el colapso de las entidades sindicales, sumado a las regulaciones del mercado laboral y otras instituciones que históricamente respaldaban los aumentos salariales y protegían el empleo. Sobre el caso estadounidense, véase Temin y Levy (2007). Howell (2005) ofrece una serie de datos semejantes para un conjunto de países industrializados. Paul Krugman (2008), un participante destacado en el debate sobre comercio frente a tecnología como causas del incremento en la desigualdad salarial, ha cambiado de opinión para sostener ahora que los factores políticos son los más importantes para el desplazamiento que se observa en la distribución del ingreso.

En este trabajo, tomamos las CGV como principio organizador de nuestro análisis sobre el comercio internacional porque esto nos permite concentrarnos en las estrategias de las firmas globales que resultan indispensables para la rentabilidad empresarial, entre las que se encuentran la personalización masiva, las competencias esenciales, el *branding*, la obstaculización del ingreso, la financierización y la inducción de la competencia entre firmas proveedoras. Asimismo, este enfoque orientado a las CGV reviste una especial importancia para las empresas de los países en vías de desarrollo y para aquellas economías que pretenden captar los beneficios dinámicos del comercio que acompañan a la mejora industrial en el marco de una misma CGV o de varias. Por lo tanto, también tomamos como pieza fundamental el trabajo de Chang (2002, 2007) y otros autores para quienes la mejora industrial requiere que se “desafíen” los principios de la ventaja comparativa (Reinert, 2007; Kozul-Wright y Rayment, 2008).

Distintas empresas y diversos gobiernos se han propuesto justamente desafiar tales principios y avanzar hacia una producción de mayor valor agregado, con las correspondientes exportaciones. Hamilton y Feenstra (2006), por ejemplo, demuestran que la especialización de Taiwán en la producción de hornos microondas durante la década de 1970 poco tuvo que ver con su dotación de recursos y con la ventaja comparativa. Más bien, fue resultado de la fijación de metas industriales y la elección de un segmento de mercado con esperanzas en su potencial para exportar. Lee (1995) identifica el movimiento de Corea del Sur hacia la producción de bienes de mayor valor agregado entre la década de 1960 y la de 1980, y se lo atribuye al surgimiento de un comercio “no basado en la ventaja comparativa”. Amsden (1989) describe las políticas que adoptó con gran cuidado el gobierno de Corea para subsidiar las exportaciones y orientarse a ellas a cambio de un crecimiento en la productividad y la capacidad exportadora de las fábricas coreanas. De acuerdo con Amsden, la clave consiste en “equivocarse con los precios” (Amsden, 1989, p. 139), es decir, en ofrecer incentivos que desafíen los indicadores de precios del mercado con el fin de estimular la producción, las exportaciones, la modernización y el empleo.

Por otro lado, el ingreso de México en el sector de la producción de *hardware* no fue resultado de ningún cambio en la ventaja comparativa, sino de una decisión por parte de las empresas

estadounidenses de computación, que se propusieron invertir en plantas de bajo costo salarial (Gallagher y Zarsky, 2007). El avance de China hacia la producción y las actividades de investigación y desarrollo en materia de bienes de última tecnología y tecnología verde depende de una regulación cuidadosa del gobierno sobre los capitales extranjeros, un control estricto de la tasa de cambio y una multiplicidad de subsidios e incentivos para las empresas públicas y privadas. Todos estos son apenas algunos ejemplos de políticas que desafían el principio de la ventaja comparativa, especialmente importante en esta época en la que el crecimiento económico guarda un vínculo estrecho con el desempeño en materia de exportación.

La importancia de una gobernanza exitosa de las CGV por parte de las empresas líderes ha sido estudiada ampliamente por especialistas en sociología, geografía, ciencias políticas y antropología con un interés especial por el desarrollo económico. Mientras que Gereffi (1994) distingue a las CGV según la naturaleza de la empresa líder, las investigaciones realizadas en el marco de estas disciplinas, por lo general, se centran en las empresas proveedoras situadas en países en vías de desarrollo. Con el desplazamiento observado en varios países en vías de desarrollo de una estrategia de crecimiento basada en la sustitución de las importaciones a otra basada en las exportaciones, y con la enorme expansión en el alcance de las cadenas de valor en materia de comercio internacional y producción global, la “mejora” o el avance en el marco de dichas cadenas ha pasado a ser sinónimo de desarrollo económico. Este fenómeno ha ofrecido una gran oportunidad para que algunos países expandan sus exportaciones y se dediquen a la producción de bienes con mayor valor agregado. El éxito de China en el sector industrial y el auge de los servicios informáticos en India son dos de los ejemplos más visibles, pero la gobernanza de numerosas CGV puede derivar en una asimetría en las estructuras de mercado dentro de la propia cadena, lo que a su vez puede representar un obstáculo para el desarrollo económico. Si bien las empresas líderes pueden lanzar campañas para ser consideradas como firmas con “responsabilidad social”, la gobernanza de las CGV no tiene como propósito generar desarrollo económico, sino incrementar el valor de las acciones de la empresa líder.

Se han realizado múltiples estudios sobre casos exitosos de mejora industrial, pero sospechamos que dicha bibliografía podría

estar pecando de cierto sesgo en la selección, a raíz del cual los investigadores eligen solo los casos exitosos en vez de tomar una muestra aleatoria de cadenas de valor. Así y todo, el crecimiento acelerado de las exportaciones industriales en los países en vías de desarrollo es una característica importante de la economía mundial en la actualidad. En el capítulo 7, proponemos un marco sencillo y operativo para medir la mejora industrial en las CGV tal como se refleja en la relación entre el incremento de la participación en el mercado de las exportaciones y el aumento en el valor de cada unidad exportada. Se observa que la mejora industrial no es tan común como se podría pensar si solo se tuvieran en cuenta los estudios de casos al respecto. Es más, llegamos a la conclusión de que tal mejora industrial no garantiza la existencia de la correspondiente “mejora social”, que definimos en función del incremento en los salarios y el empleo.

1.2.3. La reinserción del mercado

En este libro ofrecemos un análisis alternativo de la globalización y la desigualdad, que no niega la importancia de la rentabilidad empresarial ni el valor de las acciones, pero sí plantea que los factores principales son la estrategia empresarial y su contexto institucional, en franco contraste con los enfoques que toman como punto de partida la dotación natural de factores de producción. Adoptamos una postura clásica sobre los beneficios sociales del *offshoring* concentrándonos en las ganancias y su utilización. Los economistas clásicos consideraban que la liberalización comercial era beneficiosa porque permitía a las empresas bajar los costos de producción, incrementar las ganancias y, por lo tanto, aumentar las inversiones y alentar el crecimiento económico. Como ha demostrado Maneschi (1998) en referencia a los famosos escritos de David Ricardo sobre comercio internacional, la teoría clásica del comercio internacional no hace hincapié en el aumento de la eficiencia que se consigue con la puesta en juego de las fuerzas de la ventaja comparativa, sino en el incremento de la rentabilidad que puede acarrear la expansión de dicho comercio, y sobre todo en el consiguiente aumento de las inversiones, el empleo y la productividad.

Por lo tanto, nos oponemos a concebir la decisión empresarial de tercerizar a empresas extranjeras ciertos aspectos del proceso

productivo como una forma de maximización de las ganancias a corto plazo o, incluso, como un modo de minimizar el costo de las operaciones, aunque gran parte de las investigaciones teóricas sobre el *offshoring* así lo haga. En cambio, ubicamos la lógica del *offshoring* en el contexto más amplio de las estrategias empresariales y su evolución desde la década de 1980. Frente a una competencia constante de productos en el mercado y una urgencia cada vez mayor por obtener beneficios inmediatos del precio de las acciones, los gerentes de las grandes empresas líderes vienen adoptando cada vez con más frecuencia políticas de control de los costos para mantener el margen de marcación sobre estos. Las empresas implementaron una estrategia de “personalización masiva” de sus líneas de productos a la vez que concentran sus esfuerzos en las “competencias esenciales”, generalmente relacionadas con el diseño, el *marketing* y las finanzas. Eliminaron las prácticas de gestión de los recursos humanos introducidas en la posguerra, que giraban en torno al empleo a largo plazo con cobertura de salud y jubilación para los trabajadores, y se dedicaron a reducir los costos mediante la contratación de empleados más jóvenes, con menos antigüedad y beneficios. Al mismo tiempo que la remuneración promedio de los trabajadores estadounidenses se estancaba en relación con el incremento de la productividad, las remuneraciones de los puestos ejecutivos se incrementaban. El *offshoring* es un factor importante en esta estrategia de control de los costos, pues ha elevado el margen de marcación sobre los costos y, en consecuencia, las ganancias, a la vez que permite a las empresas conservar la flexibilidad y mantener a raya el precio de los productos. Como señala Gomory (2009):

Si uno es el CEO de una gran empresa y puede incrementar sus ganancias mediante el *offshoring*, ¿por qué no va a hacerlo? Si no reubica parte de sus operaciones en el exterior y la competencia sí lo hace (con el consiguiente aumento de las ganancias), es improbable que uno subsista (Gomory, 2009, p. 1).

Lazonick y O’Sullivan (2000) describen este desplazamiento generalizado en la estrategia empresarial desde principios de la década de 1980 como un movimiento que deja atrás el énfasis en la retención de los ingresos y la reinversión de las ganancias para

enfocarse en el *downsizing* y la distribución de las ganancias entre los accionistas. Hace años que se han detectado ya aspectos de este movimiento en los campos de las finanzas, la administración, el diseño y las relaciones industriales.¹⁵

Una característica importante del *offshoring* es que reduce al mismo tiempo los costos y la necesidad de reinvertir las ganancias, lo que deja una mayor proporción de estas últimas para distribuir entre los accionistas. El canal más importante en la década de 2000 han sido las mismas empresas que compran sus propias acciones (en un fenómeno conocido como recompra de acciones), aunque el aumento en el pago de dividendos también ha desempeñado un papel, así como las fusiones y adquisiciones concretadas con pagos en efectivo. Esto se denomina “financierización”. El *offshoring* nos brinda una pista para resolver el misterio de la caída en la proporción que se reinvierte de las ganancias, fenómeno este que se registra en numerosos países industrializados, así como el enigma de la desvinculación entre los movimientos de las acciones y las inversiones reales y productivas en la expansión y la innovación empresarial.¹⁶

El éxito del *offshoring* en tanto estrategia de negocios se debe, en parte, a que las empresas líderes ejercen la gobernanza de las cadenas de valor. Estas empresas han logrado construir redes internacionales de producción mediante las inversiones directas, las *joint ventures* y, sobre todo, la subcontratación. Han logrado también fogonear la competencia entre sus proveedores para minimizar los costos de los insumos e incrementar la flexibilidad de su base de suministro. Han mantenido márgenes de marcación propios de un sistema oligopólico en los mercados de productos sosteniendo su posición oligopsonica en la cadena de valor. Esta asimetría en las estructuras de mercado que se observa en numerosas CGV es un elemento endógeno del proceso competitivo en un mundo en que las firmas líderes detentan el poder de gobernanza

¹⁵ Sobre la relación con las presiones ejercidas por los accionistas, véanse Lazonick (2009) y Davis (2009). Sobre la personalización masiva, véase Pine (1993). Sobre las competencias esenciales, véase Prahalad y Hamel (1990). Sobre el valor de las acciones, véase Jensen y Meckling (1976).

¹⁶ Sobre el “misterio” de la reinversión, véase Van Treek (2008). Sobre la innovación y las estrategias empresariales en la última crisis, véase Shapiro y Milberg (2012).

de las redes globales de empresas. Las relaciones con los proveedores se diversifican porque esto ofrece flexibilidad y mayor apalancamiento operativo.

Entre otras cosas, esta asimetría endógena en las estructuras de mercado propia de las CGV implica una tendencia a externalizar en mayor medida ciertos aspectos de la producción en lugar de internalizarlos mediante la expansión de la empresa multinacional. Bajo esta perspectiva, la expansión de las relaciones con los proveedores en condiciones de mercado o externalización no se debe tanto a la reducción de los costos operativos como a las asimetrías de poder en el seno de las CGV. Los autores que se vuelcan por la teoría de los costos operativos han efectuado pronósticos acertados en los últimos tiempos (al afirmar que aumentaría el grado de externalización en la relación comprador-proveedor debido al incremento en la eficiencia de los mercados frente a la eficiencia de las jerarquías), pero no necesariamente por el motivo correcto.¹⁷

El análisis que aquí se presenta sirve de soporte para el argumento contrario. Hemos observado que las actividades de *offshoring* por parte de las empresas estadounidenses contribuyen con una suba en los márgenes de marcación sobre los costos, un aumento de las ganancias y un incremento en la participación de las ganancias empresariales en la renta. Este último fenómeno, que equivale por definición a una caída en la participación del trabajo en la renta, lo interpretamos como un indicador de mayor inseguridad económica en Estados Unidos y otros países industrializados. En el capítulo 5, presentamos un análisis econométrico que demuestra que, entre los años 1998 y 2006, el *offshoring* en los sectores de la industria y los servicios de Estados Unidos se asoció con una baja en el empleo y en la participación del trabajo en la renta. Al aumentar la participación de las ganancias en la renta y, a la vez, reducir la demanda interna de inversión, el *offshoring* sostuvo otros aspectos de la estrategia empresarial, entre los que cabe mencionar la dedicación a las competencias esenciales y la escalada en la adquisición de activos financieros.

¹⁷ Langlois (2003), por ejemplo, atribuye la tendencia hacia la externalización a la reducción de los costos operativos. Esta perspectiva es la que predomina en los modelos teóricos más recientes para explicar la tercerización, como es el caso de Grossman y Helpman (2002, 2005) o Antràs (2005).

En este sentido, los desequilibrios macroeconómicos globales que suelen citarse como factores de la crisis económica mundial tienen un origen microeconómico vinculado a una estrategia empresarial racional que hace hincapié en el *offshoring* y en el desarrollo de cadenas globales de suministros. En Estados Unidos, las importaciones revisten un carácter cada vez menos competitivo, en tanto ya no compiten con la producción nacional, sino que forman parte integral de la estrategia de negocios de las empresas estadounidenses. Han servido para incrementar las ganancias de dichas empresas y la participación de las ganancias en la renta nacional estadounidense. Dado que nuestra mirada sobre la globalización es heterodoxa e interdisciplinaria, hemos puesto especial cuidado en este trabajo para utilizar la metodología tradicional y las formas funcionales.

Cabe preguntarse entonces si esta nueva función de las importaciones es necesariamente perjudicial para la economía estadounidense. Nuestra respuesta es que no, y para afirmar esto nos basamos en lo que hemos denominado los “beneficios dinámicos del comercio exterior”. Tradicionalmente, se considera que los beneficios de la liberalización comercial derivan de la combinación entre la especialización y el intercambio a precios internacionales. Los beneficios derivados del comercio de tareas se distribuyen de manera diferente. Cuando hay menos importaciones competitivas y más “tareas competitivas”, las importaciones reducen los costos empresariales y aumentan los márgenes de ganancias, mientras que ciertos elementos de capital y mano de obra pueden tornarse obsoletos dentro de la firma a raíz de ellas. Así, el aumento estático de la eficiencia proveniente de la liberalización comercial recae sobre las ganancias y sobre las tareas que no enfrentan una competencia de menor costo. Las pérdidas, en cambio, recaen principalmente sobre las tareas móviles (incluidas las que pueden digitalizarse). Los consumidores se ven beneficiados por la reducción en los precios de productos y servicios. Otra fuente de mejora en el bienestar social atribuible al *offshoring* es la captación de los “beneficios dinámicos” que son resultado de la demanda adicional de producción y, por lo tanto, de insumos y mano de obra nacionales, debido a los insumos importados más económicos. Estos beneficios dinámicos no se generan en función de los factores tradicionales vinculados a la eficiencia, sino gracias a que el ahorro

en los costos atribuible al *offshoring* funciona como incentivo de un gasto adicional en productos y servicios nacionales por parte de las mismas empresas.

En síntesis, los beneficios del *offshoring* no deben considerarse únicamente en términos de su efecto directo sobre los salarios reales o el empleo, sino que deben considerarse los beneficios durante un período determinado en el que el incremento de las ganancias que deriva del recorte en los costos genera inversiones privadas y un crecimiento en la producción, la productividad y el empleo. En esta línea, analizamos la reinversión de las ganancias obtenidas gracias al *offshoring* y observamos que las inversiones financieras implican una pérdida significativa en cuanto a los beneficios dinámicos potenciales del *offshoring* entre 1998 y 2006 en Estados Unidos. En retrospectiva, el derrumbe y la recuperación lenta de los precios de las acciones a partir del año 2007 han hecho de la recompra de acciones el caso máximo de inversión improductiva de dichas ganancias. Si medimos de esta manera el aumento de la eficiencia que deriva del comercio internacional, podemos afirmar que la expansión de dicho comercio ha resultado llamativamente ineficiente. El *offshoring* ha servido para sostener el proceso de financierización que forma parte a su vez de una crisis económica más general, lo que ha reducido sus beneficios dinámicos.

En efecto, la financierización del sector empresarial no financiero constituye una dimensión en cierta medida oculta de la crisis económica que hoy vivimos, pues el sector financiero en sí se ha llevado casi toda la atención. Los estudios sobre la financierización tienden a dejar como elemento implícito el vínculo con la producción y las inversiones. Asimismo, los análisis de las CGV suelen dejar afuera sus implicancias financieras. En los capítulos 4 y 6, sostenemos que la financierización y la globalización de la producción se encuentran estrechamente vinculadas. La primera ha alimentado una reestructuración de la producción en virtud de la cual las empresas reducen la magnitud de sus operaciones para dedicarse estrictamente a sus “competencias esenciales”. Esta práctica atraviesa todos los sectores de la economía. Cisco Systems, por ejemplo, adoptó esta estrategia poco después de su fundación, con un esquema basado casi exclusivamente en los contratos en condiciones de mercado con fabricantes del exterior. The Gap ha encontrado un nicho en el diseño de su marca y sus prendas, así

como en la venta minorista, y, por lo tanto, depende del *offshoring* para la realización de todas las actividades de fabricación y casi todas las de logística. La capacidad cada vez mayor de las empresas para la desintegración vertical internacional de la producción les ha permitido mantener los márgenes de marcación sobre los costos y, por consiguiente, las ganancias y el valor de las acciones, incluso en un contexto de desaceleración económica. No planteamos aquí que la globalización de la producción haya disparado el fenómeno de la financierización, sino que las estrategias de producción global ayudan a sostenerlo.

La interdependencia entre estos dos procesos seguirá creciendo en escala y alcance, puesto que el *offshoring* de servicios se continúa expandiendo a gran velocidad, y cada vez más países participan en las CGV. En síntesis, existe un vínculo entre la gobernanza empresarial y la gobernanza de las CGV. Nuestra conclusión es que los beneficios del *offshoring* serían mucho mayores si las ganancias obtenidas se reinvertieran en actividades productivas en lugar de utilizarse para la compra de activos financieros y el pago de dividendos.

Sin embargo, la cosa no termina aquí. Al analizar las consecuencias del *offshoring* en materia de bienestar social, es importante superar la instancia de la estrategia empresarial para considerar también el contexto institucional en que funcionan las empresas. Nos basamos en la nutrida bibliografía existente sobre las “variedades del capitalismo” para identificar los distintos regímenes regulatorios del mercado laboral en los países industrializados. El capítulo 5 presenta los distintos efectos que puede surtir el *offshoring* en los diferentes tipos de mercados laborales. Para los países en vías de desarrollo, nos concentramos en las políticas comerciales, sobre todo en el marco regulatorio de las zonas francas industriales y en las prácticas del mercado laboral en materia de segmentación según el género. Ambos elementos tienen un enorme impacto en las CGV y el comercio internacional.

No obstante, hay en juego aquí una cuestión más general: el papel de las empresas en la innovación. Así como criticamos la teoría tradicional del comercio exterior, planteamos también que, en líneas generales, la función de la empresa en el desarrollo capitalista no queda explicada en todas sus dimensiones por la teoría tradicional de la empresa, según la cual esta, con el objeto

de maximizar las ganancias, elige los insumos y los niveles de producción en un marco en que la tecnología y los precios de los factores de producción están dados. No cabe duda de que la empresa es el ámbito de las ganancias y las inversiones, pero también es el *locus* de la innovación en los productos y los procesos. Asimismo, la empresa no acepta las limitaciones tal como le vienen dadas, sino que suele esforzarse y arriesgarse considerablemente para modificar su estructura de costos. Tal conducta forma parte del proceso de innovación, pero la empresa también puede ayudar a superar la inestabilidad mediante la innovación de productos y el desarrollo del mercado. A diferencia de la explicación tradicional, postulamos aquí que el factor que determina la distribución del capital en la economía no es un conjunto de “fuerzas naturales del mercado”, sino el conjunto de decisiones tomadas por las empresas, y la dinámica de estrategias y poder imperante en sus redes de producción (Lazonick, 2009). El comercio internacional debe mirarse entonces desde esta misma perspectiva sobre la empresa. Las entidades empresariales no solo generan la ventaja competitiva en un entorno particular con determinadas características macroeconómicas, regulatorias, culturales y naturales, sino que también distribuyen el capital en mercados que se insertan dentro de ese contexto social. Además, los propios factores de producción son resultado, en parte, de este proceso así insertado.

1.2.4. Una mirada interdisciplinaria del *offshoring*

Uno de los objetivos de este trabajo es vincular las explicaciones proporcionadas desde las distintas disciplinas académicas, combinando los puntos fuertes de la sociología con los de la economía en cuanto a su mirada sobre el *offshoring*. Las ciencias económicas, sobre todo en la tradición clásica poskeynesiana que nos sirve de fundamento, presentan una teoría sólida sobre el poder de mercado que detentan las empresas, que vincula la fijación de precios con las inversiones y la financierización en el contexto global. La sociología, la geografía y los estudios sobre el desarrollo, por su parte, han colocado en el centro del análisis las cuestiones relacionadas con el poder empresarial, la gestión de la tecnología, las relaciones laborales y las políticas para el desarrollo. Por otro

lado, las ciencias políticas se han dedicado a explorar el modo en que los modelos comerciales y la distribución de los beneficios obtenidos del comercio se ven afectados por cada una de las variedades existentes en materia de regulación de la economía capitalista. Aquí hemos tomado elementos de todos esos aportes. La ventaja de este enfoque interdisciplinario consiste en que colocamos el análisis económico en el contexto institucional más amplio de la estrategia empresarial y la vida política, a la vez que infundimos en el discurso sociológico sobre el poder y la globalización cierta mirada económica sobre el comercio, la fijación de precios, las inversiones y el crecimiento. Nuestro objetivo específico es aportar mayor precisión al análisis sobre el origen y la utilización de las ganancias obtenidas por las empresas líderes y sobre las asimetrías existentes en el mercado de insumos, con consecuencias importantes para la distribución interna e internacional del valor agregado.

Esta explicación alternativa e interdisciplinaria del *offshoring* da origen a un conjunto de propuestas sobre políticas públicas que se diferencia de lo propuesto por el enfoque económico tradicional y por los estudios de casos en materia de CGV. La primera meta sería incrementar los beneficios dinámicos del *offshoring* en el país de origen de la empresa líder estimulando las inversiones y desalentando la financierización. Esto supone un gran desafío y resulta especialmente importante mientras la economía estadounidense se recupera de la Gran Recesión de 2008 basándose en el gasto público más que en la inversión privada. Las empresas han recobrado la rentabilidad y están acumulando activos líquidos en lugar de realizar inversiones. La segunda propuesta para los países industrializados, sobre todo Estados Unidos, consiste en alcanzar la meta de reducir el costo de la pérdida de puestos de trabajo derivada del *offshoring* e incrementar la flexibilidad de las empresas al tiempo que se minimizan los costos para los hogares. Para ello, sería necesario que la cobertura de salud y la jubilación sean absolutamente transferibles de un empleo a otro e, incluso, que beneficien a las personas desempleadas. La tercera propuesta se vincula con la necesidad de promover normas laborales más estrictas a nivel global mediante la inclusión en los tratados comerciales de cláusulas que den carácter vinculante a la aplicación de dichas normas y la creación de mecanismos para que las empre-

sas líderes deban responder por el cumplimiento de estas en las CGV. La gobernanza actual de las CGV representa un obstáculo para esto, ya que los compradores llegan, incluso, a utilizar las relaciones en condiciones de mercado con sus firmas proveedoras justamente para evadir la responsabilidad por las condiciones laborales en estas últimas. Sin embargo, existen excepciones, como el tratado comercial entre Estados Unidos y Camboya, que en cierta medida ha logrado mejorar las condiciones laborales en la industria de la indumentaria otorgando franquicias arancelarias a las exportaciones.

¿Qué tipo de globalización económica queremos entonces, mientras vamos saliendo de la Gran Recesión del siglo XXI? El análisis presentado en este libro ofrece algunos principios básicos. El primero de ellos consiste en la necesidad de maximizar los beneficios dinámicos del *offshoring* alentando la reinversión de las ganancias en actividades de expansión e innovación. Un modo de lograr que la financierización fuera menos rentable sería, por ejemplo, regular la recompra de acciones, sobre todo cuando se remunera con participación accionaria a los ejecutivos. El segundo principio consiste en la promoción de la flexibilidad empresarial mediante una reducción de la inseguridad económica de los trabajadores. Las necesidades básicas vinculadas a la estabilidad laboral, como la salud, la educación y la jubilación, deberían contar con una cobertura universal y transferible de un empleo a otro, que alcance incluso a las personas sin trabajo. A diferencia de lo que se suele pensar, la competitividad internacional en los países industrializados no se ha visto afectada negativamente por la prestación social más activa de protecciones económicas.¹⁸ Alemania y Dinamarca, por ejemplo, han conservado sus niveles elevados de intervención pública en el mercado laboral y, a la vez, se han convertido en dos gigantes de las exportaciones. El tercer principio en materia de políticas públicas consiste en la reducción de las asimetrías de poder en el marco de las CGV. Un modo de abordar este asun-

¹⁸ Véase Milberg y Houston (2005). En el caso de los países en vías de desarrollo, se ha observado un fenómeno similar mediante el análisis de un conjunto diferente de variables relacionadas con los derechos y las normas laborales. Véase Kucera y Sarna (2004).

to sería incorporar las normas laborales y ambientales en los tratados comerciales para desalentar la carrera competitiva por minimizar esos estándares e incrementar la responsabilidad de las empresas líderes en materia laboral y ambiental en el marco de las CGV.

En gran medida, las investigaciones económicas sobre la globalización se han visto motivadas por el deseo de demostrar que las tensiones sociales que provoca esta nueva oleada globalizadora son más imaginarias que reales. Con frecuencia, los especialistas se disponen a probar que el *offshoring* genera un aumento de la eficiencia cuyo efecto es incrementar la producción global, lo que compensaría la caída relativa de los salarios entre los trabajadores menos calificados y la pérdida de puestos de trabajo resultante de la sustitución de mano de obra nacional por mano de obra extranjera. Así, el análisis económico del *offshoring* suele iniciarse con una reafirmación del principio de la ventaja comparativa y los beneficios mutuos de la especialización en función de ella. Se considera que el *offshoring* es un refinamiento de la división internacional del trabajo y, en consecuencia, constituye una fuente de mejora del bienestar social para cada uno de los países que componen el mundo, y para el mundo mismo en su totalidad, puesto que los beneficios para los trabajadores más calificados superan a los perjuicios para los menos calificados.

Al dejar fuera de su análisis desde el vamos problemas tales como el desempleo, la persistencia de ciertos desequilibrios comerciales, la financierización y el desarrollo económico basado en el ascenso dentro de las redes globales de producción, los economistas especializados en comercio internacional no logran explicar a las otras disciplinas y, sobre todo, a la población en general los puntos clave de la globalización. En el fragmento citado al principio de este capítulo, Thomas Friedman describe cómo le cuesta conciliar su experiencia en la India con su visión teórica del comercio internacional. El conflicto se da entre su mente, que sostiene una teoría con la que coincide la gran mayoría de los economistas (Friedman, 2005), y su corazón, que le habla de un futuro incierto para la generación de sus hijos. Gran parte del análisis económico de este fenómeno se ha llevado a cabo bajo el precepto de “apacuar el miedo de los ciudadanos”, pero la teoría económica reinante no ha surtido demasiado efecto sobre la actitud de la población. En

consecuencia, predomina el escepticismo de Lou Dobbs y otros analistas por el estilo.

El debate público gira en torno a las opiniones de profesionales ajenos al ámbito de las ciencias económicas, y pertenecientes a otras disciplinas como la sociología, la geografía y las relaciones industriales, quienes hacen hincapié en el cambio de estrategia empresarial y las relaciones industriales asociadas con la nueva oleada de globalización. Por otro lado, se incluyen las opiniones de los periodistas que debaten de manera activa la función de las políticas públicas en la disminución de la inseguridad económica proveniente de la globalización de la producción.

Como los economistas en general no han acompañado sus rigurosos modelos con llamamientos igualmente rigurosos a redistribuir los beneficios del *offshoring*, su credibilidad en el debate público se ha visto todavía más comprometida.

Así, el título de este libro presenta un doble sentido, pues se refiere a la introducción de un análisis económico alternativo sobre el *offshoring*, fundado en cuestiones institucionales, pero también al fenómeno de que el estudio del *offshoring* y el debate sobre sus implicancias en materia de políticas hayan sido “tercerizados” de la disciplina económica a la sociología, la geografía, la historia, el periodismo y otros campos que pueden articular mejor el contexto institucional y sus efectos sobre el bienestar social. El fracaso de esta rama de la economía no es más que un ejemplo de su incapacidad generalizada para explicar las causas de la Gran Recesión del siglo XXI. Los especialistas en macroeconomía pregonaban las bondades y la eficiencia de la desregulación financiera, a la vez que insistían en la estabilidad y la existencia de un equilibrio general (dinámico y estocástico), de modo que una crisis económica solo podía darse como resultado de un impacto exógeno, pero jamás como consecuencia de las tendencias endógenas. La microeconomía, mientras tanto, siguió enseñando que la competencia perfecta era la forma ideal de organización del mercado, a pesar de las pruebas sobre la estrecha vinculación entre Estado y mercado en todas las etapas exitosas del capitalismo.

La disciplina económica se arriesga a perder pertinencia si no logra describir la globalización de manera acorde con la vida y la experiencia de la población. Las nuevas explicaciones de la globalización abren el abanico de respuestas posibles en materia de

políticas públicas y llevan el debate más allá de la cuestión “libre comercio contra proteccionismo”. Más que apaciguar el temor de los ciudadanos mediante la propagación de modelos herméticamente cerrados de sistemas de mercado puros y eficientes, los economistas deberían proponerse dar cuenta del mundo económico en el que vive la población.

Capítulo 2

La nueva oleada de la globalización

El ámbito del comercio y las inversiones internacionales se ha modificado desde mediados de la década de 1980 para reflejar cambios políticos, económicos y tecnológicos. Estos cambios han estimulado el comercio exterior y las inversiones directas extranjeras (IDE), han alterado la estructura del comercio y han modificado la relación entre este último y las IDE, así como también el efecto del comercio sobre la distribución de la renta y el papel de la demanda internacional en el desarrollo económico. El comercio se viene dando cada vez con más frecuencia en el marco de las cadenas globales de valor (CGV), a medida que en los países industrializados va aumentando el número de empresas que derivan sus tareas de producción de bienes y servicios al exterior y que eligen dedicarse en sus países de origen solo a sus competencias esenciales, vinculadas al *marketing*, las finanzas, las actividades de investigación y desarrollo (I&D), y el diseño. Hoy en día, estas empresas dependen más de la importación de productos y servicios provenientes, cada vez con más frecuencia, de los países de bajos ingresos.

Estos cambios en la globalización de la producción se fueron gestando gradualmente en los últimos 25 años. Las cadenas globales de producción presentan un carácter acumulativo y gregario: en la medida en que la expansión global de sus redes resulta exitosa para las empresas, estas las expanden aún más. El fenómeno se ve acelerado, a su vez, por el desarrollo de la capacidad para la formación de redes a nivel mundial. Dentro de cada sector, al verificarse que una empresa tiene éxito con estas prácticas, las demás empresas tienden a seguir su ejemplo, con la ayuda de las