

Seminario “El trabajo se transforma”

“El trabajo se transforma”: Deslocalizaciones, migraciones, cadenas de proveedores

(Síntesis de la sesión del 23 de febrero de 2023)

La decimotercera sesión del seminario permanente “El trabajo se transforma” tuvo un carácter más económico que las anteriores y se centró en un cambio estructural de la economía global que tiene un impacto en el modo en el que se trabaja en distintas partes del mundo. Paul Dembinski, economista y fundador del Observatoire de la Finance de Ginebra, introdujo en su ponencia el concepto de las cadenas globales de valor y también el de la empresa “focal”, un actor de relevancia en la configuración de estas redes productivas complejas.

Dentro de una transformación que arranca a mediados de la década de los 90, nos encontramos en una globalización económica basada en el desarrollo de la tecnología (a menudo de origen militar), en las nuevas formas de comunicación que eliminan la distancia y permiten una interacción en tiempo real, en la reducción de las barreras al comercio y en la liberalización de los flujos de capitales. Además, se ha desarrollado la legislación sobre la propiedad intelectual, algo que en nuestros días puede considerarse una nueva forma de capital. En este proceso emergen nuevos actores transnacionales y marcas globales con inversión masiva, que desarrollan una capacidad de *managing across borders* gracias a la tecnología y los bajos costes de transporte. Estas empresas pueden manejar una producción fragmentada, diversificando al máximo las localizaciones en función de varios criterios, ante todo el del coste relativo por hora de trabajo. Así es como surgen las cadenas globales o redes de valor. Aunque el término se utiliza en diferentes contextos, en su esencia se encuentra la idea de valor añadido, tanto en un sentido empresarial como macroeconómico. Estas cadenas funcionan mejor en la industria que en el sector servicios; tienen una lógica propia, a menudo ajena a la lógica de producción de los lugares donde reside cada uno de sus eslabones.

Para analizar el fenómeno se intenta medir la cuantía de cada capa de valor añadido en los distintos eslabones de las cadenas globales de valor, un intento que

topa muchas veces con la falta de datos. Paul Dembinski propuso tres niveles de análisis:

- Análisis microeconómico (a nivel de producto): para realizar este estudio se intenta averiguar cómo se distribuye el precio final de venta entre los distintos escalones de valor añadido. Para ello se necesita tener acceso a datos internos de las empresas, que en general no están disponibles. Dembinski cita un estudio realizado por una ONG suiza sobre un producto de amplio consumo distribuido en muchos países, calculando en cuánto debería subir el precio de venta – o reducirse el margen de beneficio – para que los participantes en todas las etapas tuvieran una remuneración digna. Pero estas conclusiones no dejan de estar basadas en hipótesis.
- Análisis intersectorial: utilizando información publicada por organizaciones sectoriales, se intenta cifrar la aportación de distintas localizaciones donde se producen componentes de un mismo producto. Dembinski cita por ejemplo datos disponibles sobre la producción en distintos países de componentes de bicicletas (frenos, sillines, ruedas ...).
- Análisis macroeconómico: se estudian los flujos comerciales internacionales y se pone el foco en aquellos productos que atraviesan, al menos, dos fronteras antes de llegar a su destino final. El Banco Mundial calcula que el 50 % del comercio de manufacturas global forma parte de estas categorías de reexportación.

En las cadenas de valor se puede identificar un punto “focal”, un lugar en el que la lógica de la producción se detiene y comienza la gestión de la distribución y la comercialización. Este punto focal es analítico y en la mayoría de los casos está ocupado por una gran empresa transnacional (la empresa “focal”) donde se sitúa la capacidad de controlar y diseñar el proceso de producción y distribución.

El punto no es el mismo en todas las cadenas; es posible estimar que entre el 30 y el 40 % del precio final de cada producto se debe a la distribución y marketing. Se puede observar en muchos casos lo que se ha llamado “la curva de la sonrisa”: a un lado hay un primer punto de elevado valor añadido en la zona de la concepción intelectual del producto; la curva de valor desciende en la zona de producción para volver a elevarse en la distribución. Es posible comprobar cómo los dos extremos coinciden en localizarse en países desarrollados, mientras la zona “depresiva” se

sitúa en países en desarrollo. Existe una competencia estratégica entre países para intentar situarse en las zonas elevadas de la cadena de valor.

Dembinski propone una comparación poco habitual entre la productividad observada en las grandes empresas transnacionales y en los países poco desarrollados: se calcula que las 800 grandes empresas no financieras más importantes del planeta tienen una productividad un 33 % más alta que la media de los países menos desarrollados. Para aumentar la productividad y la remuneración de una determinada etapa de producción, es preciso que el valor añadido por cada unidad de capital empleada sea superior al coste adicional de dicho capital. En los países del Sur ese coste de capital es más alto y el acceso al capital más difícil que en el Norte, lo que hace más arduo modificar la “curva de la sonrisa”.

A modo de conclusión, Paul Dembinski explicó que después de ocho décadas de tendencia globalizadora a largo plazo, hay indicios de una ralentización. Se hace camino una nueva lógica que responde a motivos geoestratégicos, de seguridad de acceso a las materias primas y menor dependencia energética. Así, es posible que se vuelva a las políticas industriales del proteccionismo, algo que puede ocurrir por motivos militares y por obtener el control de los procesos *high tech*.

La Organización Mundial del Comercio (OMT) se ha visto bloqueada desde hace varios años y no está en condiciones de ejercer un papel de regulación sobre las cadenas de valor internacionales. Sin embargo, se plantea por distintos sitios la necesidad de un control específico sobre las empresas transnacionales y su capacidad para captar el valor añadido en la cadena. Es significativo en este sentido el acuerdo alcanzado en la OCDE sobre una imposición mínima del 15% de los beneficios empresariales en todos los países miembros, lo que reducirá la posibilidad de canalizar beneficios hacia lugares de menor imposición mediante precios de transferencia de componentes. Se preparan también medidas – por ejemplo, en la UE – para un mayor control de las condiciones laborales y ambientales en las cadenas globales. Se exige por varios lados llevar a los mercados financieros información sobre el cumplimiento de aspectos de la responsabilidad social, incluyendo condiciones de trabajo dignas y respeto de los derechos humanos en la cadena de producción. Todo ello influye en el cambio de tendencia señalado.

Ignacio de la Torre, socio y economista jefe en Arcano Partners, realizó un primer comentario en el que puso en duda que se produjera una marcha atrás en la globalización, un fenómeno que ya empezó a finales del siglo XIX y se ha vuelto a imponer después de los desmentidos que supusieron las dos guerras mundiales.

En la opinión pública, globalización se asocia a menudo con la destrucción de empleos bien remunerados en Occidente. Pero la realidad es que esta destrucción de empleo deriva de la robotización de la industria, mucho más que de la deslocalización de actividades. Lo mismo ocurre con la supuesta culpabilidad de la globalización respecto al poder negociador de los trabajadores. La realidad es que este retroceso comenzó en los años 70 debido a la automatización y también a la demografía: con la llegada al mercado laboral de los *babyboomers*, especialmente en China, la fuerza de trabajo se incrementó, manteniéndose unos niveles relativamente bajos de remuneración y perdiendo esta parte de su poder negociador. Ahora nos encontramos en un escenario que parece tender hacia el lado contrario: con la jubilación de los trabajadores del *babyboom* y la escasa natalidad, el poder negociador puede volver a los trabajadores.

Según de la Torre, otro tópico respecto a la globalización es el del incremento de la desigualdad. En el ámbito interno de cada país, la culpable de la situación creciente de desigualdad en Occidente es más bien la robotización. A nivel mundial, la desigualdad entre países se ha reducido y la tasa de pobreza extrema en el mundo se ha reducido a un ritmo nunca visto, especialmente en Asia. Las multinacionales han jugado un papel esencial en esta dinámica.

Así las cosas, Ignacio de la Torre considera que, aun cuando la tendencia globalizadora haya dejado de crecer, estamos en los niveles más elevados de la historia en términos de comercio mundial y nada indica que se vaya a reducir. La posibilidad del *insourcing*, la idea de llevar de vuelta las fábricas a sus países de origen, es relevante pero la realidad es que el movimiento es menor del que se esperaba, puesto que el diferencial de costes sigue siendo muy elevado. Por ejemplo, esto implica que sacar una fábrica de China y devolverla a Estados Unidos es inviable, y sin embargo acaba instalándose en México, en un país más cercano que sigue presentando un coste laboral atractivo. Es cierto también que algunos movimientos de retorno a localizaciones “amigas” responde a motivos militares. En todo este contexto, un país como el nuestro sigue teniendo argumentos

atractivos, como indican, por ejemplo, los recientes anuncios de inversión en fabricación de componentes para automóviles eléctricos en España.

De la Torre finalizó con una referencia a la productividad, “el santo grial” que permite aumentar las remuneraciones y reducir los horarios de trabajo. Los países con una mayor productividad son los que mejor viven, como ya se señaló en la ponencia. Sin embargo, las medidas para incrementarla necesitan plantearse en el medio y largo plazo, algo que las aleja de la agenda política. Estas medidas deberían ir enfocadas a las medianas empresas, que son las que tienen capacidad para aumentar la productividad, más que las pequeñas. Además, se indicó la necesidad de desarrollar los mercados de capitales locales, algo fundamental para fomentar el crecimiento de las empresas y la productividad.

El segundo comentario de la sesión lo realizó Mercedes Fernández, directora del Instituto Universitario de Estudios sobre Migraciones de la Universidad Pontificia Comillas. Su intervención aterrizó la cuestión de la globalización en los movimientos migratorios y de trabajadores que ésta genera. Aunque las causas de la movilidad humana son múltiples (políticas, sociales, demográficas, etc.), la económica y laboral es de gran relevancia. La Organización Internacional del Trabajo estima que el 4,9 % de la fuerza laboral mundial es migrante y esta suele estar concentrada en sectores como la industria, la manufactura, la hostelería y la construcción.

Con estos datos - la globalización, las cadenas de valor y su consecuente deslocalización -, se ha producido un cambio de paradigma que influye en el mercado laboral y provoca que mientras en algunos países hay gente que se queda sin trabajo, otros atraen esa masa laboral. Las sociedades del Norte son las que concentran los empleos y ocupaciones de mayor valor añadido. Esto genera un mercado secundario de puestos de trabajo que los propios ciudadanos de estos países no quieren ocupar: trabajos, por lo general, inseguros, mal pagados y con malas condiciones. Por otro lado, la demanda de mano de obra cualificada produce una fuga de cerebros en los países de origen y un desplazamiento de trabajadores locales en el destino. Esto deriva en un aumento de costes de los servicios públicos y en tensiones sociales.

Estos efectos adversos de la migración laboral pueden ser mitigados desarrollando políticas útiles, como pueden ser la garantía de una protección jurídica, el acceso a servicios sociales y derechos básicos o evitando la explotación

laboral. También es necesario cooperar con los países de origen para garantizar el “derecho a no emigrar” y evitar que los trabajadores sean expulsados de su propia tierra. Además, es necesario garantizar una migración segura y ordenada, sacando así el máximo partido de los flujos migratorios.

En el debate que se abrió a continuación, varias intervenciones se refirieron a la cuestión migratoria. Se habló de unas “cadenas globales del cuidado” y de la masa de trabajadores de países en desarrollo que acuden a Occidente para hacerse cargo de tareas de este tipo, habitualmente mal remuneradas, pero fundamentales para la vida de las personas, como pudo verse durante el confinamiento y la pandemia. Mercedes Fernández comentó que este modelo genera problemas en el origen y el destino de los migrantes, e insistió en la necesidad de apoyar a los países de origen para evitar que “expulsen a sus trabajadores”. También se habló de la falta de políticas migratorias adecuadas, de la hipocresía de las vallas y los muros, y de la explotación política de los migrantes en conflictos internacionales. En los países de destino, resulta siempre menos costosa socialmente la integración de los migrantes que su segregación. Se señaló que las empresas también tienen que asumir su responsabilidad en esta cuestión, puesto que, igual que invierten en mejoras comerciales, análisis de la competencia o nuevas tecnologías, deben desarrollar garantías para unos procesos migratorios ordenados en su ámbito. Lo mismo ocurre con la cuestión de la fuga de cerebros, que implica un obstáculo a la posibilidad de generar riqueza en los países de origen. Mercedes Fernández señaló que en muchos casos se produce una desvalorización de los títulos de los migrantes y se les impide ejercer en aquello en lo que destacan. También convino en la necesidad de que las empresas contribuyan a dar mayor seguridad a sus trabajadores extranjeros, aportando algún tipo de compensación por la fuga de cerebros y los talentos atraídos. El objetivo último debería ser el de fomentar una migración circular y utilizar el poder y la capacidad de las empresas para avanzar en una migración segura y ordenada.

La cuestión de las empresas “focales” y la organización de las cadenas de valor llevó a los expertos a preguntarse sobre la conciliación entre mercados globales y mercados locales, especialmente los de capitales. También se habló del aumento de poder de determinadas empresas en el marco de la globalización y la pérdida de algunas de las virtudes clásicas del mercado competitivo. Sobre este asunto, Paul Dembinski estimó que las empresas “focales” tienen una capacidad estructural en la economía mundial en términos de producción, localización,

optimización financiera y fiscal. En este sentido, recordó que, tras la crisis de 2008, en la UE se estableció un listado oficial de un centenar de entidades bancarias consideradas como sistémicas y se les asignó un control especial centralizado. Algo similar podría hacerse con las empresas “focales”, aun reconociendo la dificultad por la falta de un regulador claro a nivel mundial, y una cierta opacidad en el funcionamiento interno de las mismas y sus cadenas de valor. Al contrario, Ignacio de la Torre puso el foco en la tensión competitiva en la que viven las multinacionales; en su opinión, solo merecerían un mayor control centralizado las grandes compañías tecnológicas y su capacidad de comprar otras empresas tecnológicas emergentes, lo que puede resultar en una amenaza para la libre competencia.

Respecto del desarrollo de los mercados de capitales locales, de la Torre señaló su inexistencia en la mayor parte de los países menos desarrollados. Explicó que si la economía de un país solo depende de los bancos es complicado que pueda generarse un mercado de capitales que potencie la industria y otras compañías locales. En el lado opuesto, señaló el caso excepcional de un país como Israel, que ha sabido promover el desarrollo de aseguradoras y fondos de pensiones y les ha permitido invertir un porcentaje de sus reservas técnicas en compañías de *venture capital* y en la financiación de empresas emergentes.

Con respecto a la remuneración de los factores y el reparto entre capital y trabajo, Dembinski citó un estudio realizado en un grupo de 10.000 empresas suizas, en las que las PYMEs no cotizadas parecen tener un coste de capital menor y dedican el 90% de la plusvalía al trabajo, mientras que, en las grandes empresas cotizadas, con un coste de capital más elevado, la remuneración del capital financiero sube hasta cerca de un 30%. Sería interesante poder realizar estudios de este tipo en otros países.

En un contexto marcado por la invasión rusa de Ucrania, se puso el foco en el futuro de la globalización y la lucha de intereses geoestratégicos, algo que puede tener consecuencias en las cadenas de valor y los mercados internacionales, abriendo la puerta, incluso, a una segunda guerra fría en la que se enfrenten Estados Unidos y sus aliados con China y los suyos, lo que supondría la multiplicación de guerras subsidiarias en muchos puntos del mundo. Sobre esta cuestión, Ignacio de la Torre argumentó que la ofensiva de Rusia acelerará su decadencia, puesto que el poder económico del Kremlin es incapaz de sostener el

pulso geoestratégico. Sin embargo, estimó poco probable una segunda guerra fría al considerar que las partes no están interesadas en elevar una tensión que chocaría con sus intereses económicos. Cita, por ejemplo, el elevado porcentaje de las exportaciones chinas a Occidente, frente a una cifra mínima de exportaciones a Rusia.

El director del seminario, Domingo Sugranyes, cerró la sesión con unas preguntas, sobre las que se ha aportado enfoques y opiniones distintos – es esencial plantear las buenas preguntas – aunque sin proponer respuestas claras en lo que se refiere al mercado del trabajo en España. Se ha mencionado, como única indicación, el hecho de que nuestro país sigue siendo “competitivo” en términos de costes laborales y capacidad de la mano de obra en determinados sectores, lo que debería seguir atrayendo a inversores y creadores de puestos de trabajo.

Además de una interesante documentación sobre las estructuras globales de la producción, la sesión ha servido cuando menos para reformular varias preguntas y asuntos fundamentales para el tema del seminario y para debates posteriores:

- ¿Quién captura el valor añadido, el trabajo o el capital? ¿Con qué instrumentos y cuánto poder de negociación?
- ¿Vuelve el péndulo del poder de negociación al lado de los trabajadores por razones demográficas?
- ¿Qué papel juegan las cuestiones de personas y sus movimientos, cuando se habla de deslocalización industrial? ¿Qué puede hacerse para favorecer unos movimientos migratorios ordenados, tanto en cuanto a mano de obra no especializada como a la “búsqueda de talento”?

Estos interrogantes son importantes para entender la transformación del trabajo en nuestro entorno, y requieren ulteriores estudios para alimentar un debate público necesario.

Listado de asistentes en la sesión del 23 de febrero de 2023

1. Txetxu Ausín Díez, Científico Titular, Instituto de Filosofía, CSIC
2. Jesús Avezuela Cárcel, director general de la Fundación Pablo VI
3. Ignacio de la Torre, socio y economista jefe, Arcano Partners
4. Paul Dembinski, economista, Observatoire de la Finance, Ginebra
5. Mercedes Fernández, directora del Instituto Universitario de Estudios sobre Migraciones, Universidad Pontificia Comillas
6. Lorenzo Fernández Franco, Sociólogo y Profesor Jubilado de Sociología de la Empresa y de los Recursos Humanos, Universidad Complutense
7. Raúl González Fabre, profesor, Universidad Pontificia Comillas
8. Francisco Martínez Delgado, empresario, Fundación Centesimus Annus
9. Cynthia Montaudon, directora del Observatorio de Competitividad y Nuevas Formas de Trabajo, Escuela de Negocios, UPAEP Universidad
10. Alfredo Pastor, economista, profesor emérito IESE
11. Domingo Sugranyes Bickel, director del seminario