

Universidad Autónoma de Baja California

Facultad de Economía y Relaciones Internacionales

Doctorado en Estudios del Desarrollo Global



Cadenas Globales de Valor y Clase Obrera: Implicaciones de un Desarrollo Desigual

Tesis

que para obtener el grado de Doctor en Estudios del Desarrollo Global

Presenta

Adrián Enrique García Mendoza

Director de tesis

Dr. José Gabriel Aguilar Barceló

Tijuana, Baja California, agosto de 2023

Dedicatoria

Este trabajo, es un testimonio de gratitud hacia todos los seres que han creído en mí a lo largo de mi vida. Esta tesis doctoral es una forma de honrar la memoria de aquellos que, aunque ya no estén presentes, siguen viviendo en mi corazón. Este logro no puede atribuirse únicamente a mi esfuerzo individual, sino que es el cúmulo de todo el amor, cariño y apoyo que he recibido a lo largo de mi vida. No encuentro palabras suficientes para expresar la gratitud que siento hacia todos ustedes. A cada uno de ustedes que creyeron en mí, les estoy eternamente agradecido.

Con amor,

Adrián Enrique García Mendoza

Agradecimientos

Deseo expresar mi más sincero agradecimiento a la Universidad Autónoma de Baja California, en particular a la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales, así como al CONAHCYT, por haberme brindado los recursos necesarios para llevar a cabo exitosamente mis estudios de Doctorado. ¡Por la realización plena del ser!

Asimismo, deseo extender mis más sinceros agradecimientos al Dr. José Gabriel Aguilar Barceló, quien me ha acompañado en este proceso a lo largo de los últimos tres años. Su orientación y conocimientos han sido fundamentales para mi desarrollo académico y personal. Esta tesis no sería posible sin usted. Profesor, muchas gracias.

Quiero agradecer al Dr. Santos López Leyva. Estoy sinceramente agradecido por el tiempo que generosamente dedicó a mi formación y apoyarme en cada paso de este proceso. Sus palabras de aliento y su compromiso con la educación han dejado una huella imborrable en mi camino.

Al Dr. Hugo José Regalado Jacobo, quien me brindó un valioso respaldo académico a lo largo de esta etapa, le estoy enormemente agradecido por todo el tiempo que dedicó a guiarme y apoyarme en este proceso. Sus conocimientos y orientación fueron fundamentales para el éxito de mi investigación.

También quiero agradecer a mis síndos externos, el Dr. Antonio Escamilla Díaz y el Dr. José Jonathan Alonso Ramos quienes me brindaron de su tiempo y atención para ser parte de este proceso de tesis. El esfuerzo también es suyo. A ambos les estoy sumamente agradecido.

Además, quiero expresar mi gratitud a todos los profesores que me acompañaron durante mi proceso de formación doctoral. Su experiencia y dedicación han enriquecido mi aprendizaje y contribuido a mi crecimiento profesional.

A mi amada familia, Luz, Enrique, Ana, Iván y David, les agradezco de corazón su constante amor y apoyo. A pesar de las circunstancias adversas, han depositado su confianza en mí y han sido un pilar fundamental en mi vida.

A Maya, quien me ha acompañado y brindado su ayuda en este proceso. Con ternura, ella ha llenado de ligereza este arduo camino. Gracias.

Una vez más, deseo expresar mi más profunda gratitud a todas las personas e instituciones que han contribuido de manera significativa a mi formación y crecimiento académico, profesional y personal. Sin su apoyo y generosidad, no habría sido posible alcanzar este importante logro académico.

Índice

INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
CGV Y CLASE OBRERA	15
CLASE OBRERA Y RELACIONES DE PODER EN CGV	20
EL PAPEL DE LA CLASE OBRERA EN LAS CGV	25
ORGANIZACIÓN Y ACCIONES COLECTIVAS	30
CGV, CLASE OBRERA Y EL DESARROLLO DESIGUAL	35
ACCIONES COLECTIVAS Y CAMBIOS ESTRUCTURALES	48
NORTE Y SUR GLOBAL: LA GLOBALIDAD Y LA CLASE TRABAJADORA	58
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	66
CADENAS GLOBALES DE VALOR	66
CADENAS GLOBALES DE VALOR: UNA MIRADA CRÍTICA	81
NUEVA PROPUESTA ANALÍTICA: MARXISMO Y CLASE OBRERA EN CGV	88
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	110
RESURGIMIENTO DE LOS SINDICATOS EN EE. UU.	124
CASOS RELEVANTES DE SINDICALISMO Y MOVIMIENTO OBRERO EN MÉXICO	125
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS	126
NORTE GLOBAL, SUR GLOBAL Y DESARROLLO DESIGUAL	126
ACCIONES COLECTIVAS DE LA CLASE TRABAJADORA EN CGV	138
CONCLUSIONES	146
REFERENCIAS	150
ANEXO	177

INTRODUCCIÓN

Algunos de los grandes temas de discusión dentro de la economía política y la sociología del trabajo durante los siglos XX y XXI tienen que ver con el proceso de globalización, la configuración mundial y la organización del trabajo (Evans, 2007). Son varios los cuerpos académicos dedicados al estudio de la organización del capital para la producción de bienes y servicios a nivel global. Así mismo, se destacan al menos cinco escuelas de economía política enfocadas en los commodities que sirven como marco de referencia para comprender los cambios en la economía mundial y su configuración para la producción de bienes y servicios: el paradigma de cadena de mercancías de Hopkins y Wallerstein (1986); la cadena global de valor (CGV) de Gereffi y Korzeniewicz (1994); la CGV de Kaplinsky y Morris (2001); la CGV de Gereffi, Humphrey, Kaplinsky y Sturgeon (2001) y la red global de producción de Henderson, Dicken, Hess, Coe y Yeung (2002).

Aunque cada paradigma presenta un enfoque teórico distinto, con sus respectivas fortalezas y debilidades analíticas, el paradigma de la CGV ha ganado atención como fuerza impulsora detrás del crecimiento económico y el desarrollo. El término se refiere a la compleja red de transacciones, tanto de bienes como de servicios, que ocurren entre actores en diferentes países. Este enfoque permite realizar estudios de una manera más compleja sobre las dinámicas de la economía política global, ya que facilita la comprensión de los alcances y limitaciones de la CGV para contribuir con políticas y acciones que generen crecimiento especialmente en las regiones más pobres del mundo (Campling y Selwyn, 2018). Bajo esta perspectiva, el crecimiento es posible a través de generación de valor y el fortalecimiento de los procesos que lo consiguen. Sobre el tema, Havice y Pickles (2019) señalan que la propia naturaleza del concepto de valor no es exclusiva del análisis de CGV, lo que supone una oportunidad para definir el valor como un elemento importante en el modelo de producción de la economía global.

Las discusiones que se realizan en el marco de referencia de la CGV tienen una amplia gama de conceptos que funcionan como agenda para el desarrollo de

nuevas investigaciones. Entre estos conceptos, se encuentran la gobernanza, el escalamiento o *upgrading* y el enraizamiento territorial e institucional (Gereffi y Rossi, 2010; Salido y Bellhouse, 2016)¹. Conceptualmente hablando, estos términos permiten analizar el desarrollo de todo el ecosistema de las CGV y sus posibles implicaciones en temas territoriales, económicos, institucionales, sociales y ambientales.

Una de las principales críticas al paradigma de la CGV es que tiende a predominar una perspectiva elitista, donde el desarrollo se piensa, planea e instrumenta desde las élites, dejando en segundo plano a quienes permiten el funcionamiento y desarrollo de estas élites: la clase obrera. El análisis *top-down*, consiste en centrar el objeto de estudio en las empresas transnacionales (ETN), el Estado y los actores preponderantes (como la Organización Internacional del Trabajo [OIT] o la Cámara de Comercio Internacional [CCI]), dejando en un segundo término otras variables, como el medio ambiente y la clase obrera. Como Selwyn (2016) señala, el análisis *top-down* deja sistemáticamente fuera elementos importantes no solo para el estudio de la cadena, sino para la reproducción de la cadena misma, infravalorándose el efecto de elementos como las dinámicas de poder que representan y ejercen las empresas transnacionales, la fragmentación de la fuerza laboral a escala global y la noción de desarrollo alrededor de las cadenas.

Bajo otra perspectiva, el modelo de producción de bienes y servicios bajo batuta de la ETN y la CGV también puede entenderse como señala Wise (2022), desde una etapa más avanzada en los procesos de acumulación de capital a través del monopolio de la producción de bienes y servicios, el comercio y las finanzas que resultan en la captura de actividades estratégicas y rentables de las economías, y

¹ Las CGV están íntimamente ligadas a las dinámicas socioeconómicas e institucionales de los países o regiones donde se encuentran localizadas. Estas condiciones resultan explicativas de cómo las cadenas se enraízan o arraigan a estos contextos locales y viceversa, cómo es que lo territorial y local resulta atractivo para estas. Es así como, las condiciones económicas y sociales tales como costos laborales, infraestructura disponible, mecanismos de financiamiento, la disponibilidad y capacidad técnica de la mano de obra y acceso a la educación son elementos claves para el enraizamiento socioeconómico. Por último, en el apartado institucional se contemplan elementos como la regulación y legislación fiscal y laboral, políticas de educación, industrialización e innovación que tienen injerencia directa en el crecimiento y desarrollo económico (Fernandez-Stark y Gereffi, 2019).

en el desmantelamiento parcial de la actividad productiva local. Sobre esto, Cassiolato, Cuoto, Hausmann, Gonzalo y Tomassini (2015) apuntan que la figura de la ETN promueve grandes desplazamientos de los procesos productivos, que reconfiguran los flujos globales de producción, inversión y comercio condicionados por las estrategias de internacionalización del capital y la gestión de la CGV. Esta nueva forma de globalización se ha caracterizado por la fragmentación de los procesos productivos y la externalización de etapas intermedias de producción a países con menores costos laborales.

Uno de los supuestos principales de las cadenas es que los actores comienzan a ser competitivos, permitiéndose producir mejores productos o servicios y que con ello pueden posicionarse mejor en la cadena (Campling y Selwyn, 2018). Sin embargo, poco se habla de la relación directa y funcional entre países explotadores y países explotados², las dinámicas de poder y conflictos que existen entre cadenas/países-territorios y la parcial exclusión de la clase obrera, así como su papel fundamental en la creación de valor y el impacto de estas en las dinámicas del mundo del trabajo global (Santarcángelo, Schteingart y Porta, 2017). El desarrollo y sus implicaciones no pueden ser analizadas desde una perspectiva unidireccional.

En ese sentido, Selwyn (2016) apunta a la necesidad de realizar análisis sobre las CGV con un enfoque de clases, el cual no busca "traer de vuelta a la lucha de clases" al marco de referencia, sino que reconstituye el análisis de la CGV incorporando elementos coyunturales como las relaciones de clase en un entorno de un capital global con una clase obrera global³. De esta manera, la agencia de los

² El sistema-mundo según Wallerstein (2005), es un entramado de relaciones económicas y transferencias de mercancías que generan valor en el mercado global entre centros y periferias a través de actividades o procesos productivos monopolizados por el centro y con una clara serie de ventajas económico, políticas y sociales sobre las denominadas periferias.

³ La estructura de clases en el capitalismo se reduce, fundamentalmente, a las relaciones antagónicas que surgen entre capitalistas y trabajadores, es decir, a las relaciones existentes entre clases dentro del sistema de producción capitalista. Estas relaciones están marcadas por la dominación, que hace referencia a la capacidad de controlar las actividades de otros individuos, y la explotación, que hace referencia al aprovechamiento de beneficios económicos por parte de las clases dominantes a partir del trabajo de las clases dominadas (Rojas, 2020).

trabajadores, los sindicatos y sus acciones coordinadas pueden ser elementos que promueven el bienestar social y el desarrollo (Carswell y De Neve, 2013; Selwyn, 2013b).

El actuar colectivo se entiende como una forma de cambio social, si se establece que el desarrollo bajo el capitalismo presenta dos fuerzas antagónicas, el capital y la clase obrera. Debido a que las empresas transnacionales pueden trasladar fácilmente la producción a otros países en busca de costos laborales más bajos, se presenta una merma en la capacidad de negociación colectiva de los trabajadores en cuanto a sus condiciones laborales y salarios, lo que contribuye a la degradación de los derechos y las condiciones laborales.

De manera más puntual, en el contexto de las CGV, se puede observar cómo las élites buscan mantener y perpetuar un sistema de producción global que favorece la acumulación de capital. Sin embargo, es esencial volver al núcleo de la discusión, el cual se centra en la clase obrera y sus esfuerzos colectivos para restablecer sus derechos de manera democrática. En este sentido, es crucial cuestionar la narrativa hegemónica de desarrollo económico impuesta por las élites. Al reconocer que las relaciones de poder son una parte fundamental de la estructura social, se plantea que los obreros al organizarse buscan establecer formas y relaciones de poder menos asimétricas y centrando la lucha en el bienestar colectivo y la satisfacción de las necesidades humanas.

Al adoptar una perspectiva centrada en los trabajadores y sus acciones dentro de las CGV, es posible promover una nueva concepción de desarrollo que tome en cuenta tanto el bienestar de los trabajadores como el del entorno social y ambiental. La agencia y la acción colectiva de la clase obrera emergen como elementos catalizadores que pueden generar cambios significativos, transformando las condiciones sociales y materiales. La obtención de una compensación adecuada, por parte de las empresas en las CGV hacia sus trabajadores por su labor, desempeña un papel fundamental en la mejora auténtica de sus condiciones materiales y, por ende, en la promoción de un desarrollo más equitativo y sostenible.

Al adoptar una perspectiva que pone énfasis en los trabajadores y su capacidad de acción colectiva, se abre la posibilidad de transformar las condiciones actuales y avanzar hacia un desarrollo más inclusivo y respetuoso con el entorno. Un paso clave hacia la mejora del bienestar de los trabajadores y el desarrollo en general radica en la búsqueda de una participación más justa del valor generado en las CGV. Esto implica la reevaluación de las estructuras y prácticas existentes, a fin de garantizar que los beneficios económicos derivados de la cadena de valor se distribuyan equitativamente entre todos los actores involucrados.

La consideración del bienestar de los trabajadores y del entorno como elementos centrales en esta concepción de desarrollo económico es esencial para lograr un progreso significativo hacia una sociedad más justa e inclusiva. La valoración y retribución adecuada del trabajo desempeñado por los trabajadores tiene un papel crucial en este propósito y, además, la búsqueda de una distribución más equitativa del valor generado en las CGV representa un paso importante hacia el logro de este objetivo.

Las CGV son una expresión de la lucha de clases derivada de la constante búsqueda de beneficios de la clase capitalista dominante. Lo anterior produce un desarrollo desigual con implicaciones significativas, como la fragmentación del trabajo, el incremento de la explotación laboral y la disminución del poder de negociación (los trabajadores en países con costos laborales más bajos producen bienes intermedios, mientras que aquellos en países con costos laborales más altos producen bienes finales). Desde una perspectiva de clases, la narrativa desarrollista de las CGV puede verse como una manifestación de la lucha de clases y los intentos de la clase dominante de explotar a la clase trabajadora. Por lo tanto, es fundamental examinar críticamente el papel de las cadenas de valor mundiales en el contexto económico actual, así como la exploración de modelos alternativos de desarrollo económico que prioricen los derechos y el bienestar de los trabajadores.

La presente tesis se estructura de siguiente forma: A manera de introducción se describe brevemente la investigación, seguido de un capítulo teórico-metodológico que profundiza en las implicaciones teóricas alrededor de las CGV y

la clase obrera, así como discusiones. Después un apartado de marco contextual para el caso de estudio, seguido de la sección analítica que se divide en tres apartados metodológicos bajo un análisis de coyuntura; el primer apartado consiste en identificar elementos de plusvalía y valor-trabajo como mecanismos de explotación de la clase obrera para construir un supuesto sobre cómo las estrategias de acumulación de las ETN afectan a los trabajadores del Norte y Sur Global; después se presenta un estudio de caso a profundidad destacando estas estrategias de acumulación y la respuesta de la clase trabajadora frente a la ETN; se finaliza con un análisis comparativo entre el estudio de caso y otras experiencias. Por último, se presentan las conclusiones de este trabajo.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La investigación alrededor de las CGV es multidisciplinar y abarca un gran número de objetos de estudio. A pesar de la gran cantidad de académicos que se dedican al análisis de la CGV como Gereffi, Rossi, Sturgeon, etc., no se puede dar por sentado que este sea un modelo agotado para la agenda de investigación (Gereffi, 2018). Existen distintos trabajos académicos que resaltan la importancia teórica-metodológica-empírica que aporta el paradigma de las CGV (Gereffi y Lee, 2016, Ponte, 2019; Selwyn, 2013a, 2016). Sin duda, esto permite aproximarse a la compleja realidad de la producción de bienes y servicios a nivel global, sin dejar de lado las implicaciones que en ello pueden tener los aspectos territoriales, económicos, políticos y sociales.

Las investigaciones dentro del marco conceptual de CGV se focalizan principalmente en analizar la expansión internacional y la fragmentación geográfica de las redes de producción contemporáneas. Además, se centran en los temas de reorganización sectorial, coordinación dentro y fuera de la cadena, ámbito gubernamental, relaciones de poder y gobernanza dentro de la cadena (Gereffi y Lee, 2012). Las CGV son un referente teórico-analítico de las dinámicas del capitalismo global. El que se denomine una cadena de valor global se refiere al hecho de que las empresas que participan en ella están distribuidas en muchos países e industrias en todo el mundo (Basu y Vasudevan, 2021).

En el marco analítico de referencia de las CGV se destacan nuevos patrones de comercio, producción y empleo en una economía global en los que interviene la fragmentación de la producción, la expansión de la empresa transnacional y la alta movilidad del capital (Evans, 2007). Estos factores moldean las perspectivas de desarrollo desde seis dimensiones. Tres dimensiones son globales, que comprenden los segmentos de la cadena, el alcance de la industria y la gobernanza de la cadena. Las tres restantes, comprenden dimensiones locales como el *upgrading*, el contexto institucional y la participación de actores locales en la CGV (Fernandez-Stark y Gereffi, 2019).

La globalización que se experimenta según Giddens (2000) es política, tecnológica, cultural y económica y, en muchos aspectos es transversalmente transgresora. Por ejemplo, el nivel de comercio mundial visto en la actualidad es mucho mayor al de cualquier otro tiempo, tanto en volumen como en variedad de bienes y servicios; lo que a su vez se asocia a un flujo de capital y de activos financieros sin precedentes. Esto es relevante ya que la ETN adquiere un mayor papel como actor preponderante a nivel global, regional y local con mayor énfasis en el crecimiento económico y desarrollo. La llegada del capital transnacional facilita la integración y desarrollo a escala global de grandes cadenas de producción y distribución. Además, el movimiento instantáneo de valores supone nuevos circuitos globales de acumulación, distinguiendo así entre una economía mundial y una economía global por medio del capitalismo global (Robinson, 2014).

La era de la globalización y la competencia internacional puede entenderse analizando la forma en que se organizan los sectores industriales, para brindar posibles explicaciones de contracción o crecimiento en los países y regiones que comparten la CGV (Gereffi, 2011). Este enfoque, empleado como marco conceptual, simplifica la agenda de investigación sobre temas relacionados a la economía política global (Campling y Selwyn, 2018).

El paradigma de la CGV sin duda presenta una orientación dinámica para el estudio de la configuración del capital y trabajo a nivel mundial, apoyándose en su capacidad analítica a nivel macro a través de instrumentos y metodologías que permiten la elaboración de políticas que logren un mejor ecosistema en todo lo largo y ancho de la cadena. Sin embargo, como todo paradigma, están presentes ciertas debilidades teóricas y analíticas. Con esto, se abren espacios para repensar algunos aspectos que han quedado relegados del análisis como el medio ambiente⁴, la dinámica de clase que existe entre los dueños de los medios de producción y la

⁴ Hasta hace pocos años, la literatura convencional sobre las CGV se interesaba poco por el tratamiento de los impactos que la producción global tiene sobre el medio ambiente y los recursos naturales. Recientemente se ha implementado el concepto de *upgrading* medioambiental y se ha añadido una dimensión ambiental a la responsabilidad corporativa que pretende no ver la naturaleza como un simple proceso *input/output*.

clase trabajadora y la noción de desarrollo desde otras perspectivas, alejadas de la idea de crecimiento económico y desarrollo⁵ (Fishwick y Selwyn, 2016).

En ese sentido, se resalta que el marco de las CGV tiende a darle una sobrerrepresentación a las ETN al mismo tiempo que “minimiza” la importancia de elementos como la representación ideológica del poder de las empresas multinacionales, donde sólo se analiza este en función de la capacidad organizativa de la cadena sin considerar su relación con los países, actores e instituciones, relaciones trabajo-capital y las dinámicas ecológicas, conjunto de elementos que constituyen parte fundamental para la formación, funcionamiento, evolución e impacto en el desarrollo de la CGV. Para subsanar estas carencias analíticas se propone reformular el paradigma de la CGV, haciendo hincapié en la reproducción de las relaciones y dinámicas de trabajo/capital (Selwyn, 2018).

El proceso de globalización de los mercados de bienes, servicios, capital y mano de obra también implica la reducción de los salarios de algunos trabajadores al colocarlos en competencia directa con los trabajadores de todo el mundo, creando ganadores y perdedores, reconfigurando la estructura de ingresos entre los trabajadores en el Norte y el Sur Global intensificando la competencia laboral global y reduciendo el poder de negociación de los trabajadores en la obtención de salarios más elevados y equitativos (Onaran y Guschanski, 2017; Roberts y Tran, 2022).

Incluso, se puede constatar que, a partir de fines de la década de 1970, las grandes corporaciones multinacionales iniciaron un profundo proceso de reestructuración, trasladando parte de sus procesos productivos en busca de mano de obra barata y flexible, que a su vez estas regiones periféricas participan en gran medida como proveedoras de fuerza de trabajo vulnerable (Crossa, 2017; Wise, 2022). Entonces, la mano de obra y los trabajadores se vuelven parte central de la reorganización y reproducción de la CGV y de ahí la importancia de su análisis.

⁵ Se reconoce la importancia de la integración de un país a la producción global como mecanismo para generar empleo, crecimiento y, en última instancia, bienestar. Sin embargo, también se debe tener en cuenta que existe un sesgo en la agenda de investigación respecto al capital y las ETN frente a la clase obrera y las externalidades negativas de las cadenas mismas.

Rescatar el análisis de clase e insertarlo en la CGV es parte de las nuevas corrientes de pensamiento que se establecen en la literatura. Como menciona Selwyn (2018), no se trata simplemente de incorporar el estudio de clases, sino que es un esfuerzo por reconstituir y fortalecer el marco de la CGV. Además, no es esta la única incorporación de nuevas fronteras de conocimiento, ya que también se deben sumar los estudios de responsabilidad corporativa desde la perspectiva ambientalista, el *upgrading* ambiental⁶ (aludiendo a mejores prácticas), el *upgrading* de los medios de subsistencia⁷ o entornos dignos para una vida prospera, el activismo en el contexto de las CGV, aspectos de género, etc. (Campling y Havice, 2019; Lund-Thomsen, 2019; Neilson, 2019; De Marchi, Di Maria, Krishnan y Ponte, 2019).

CGV y Clase Obrera

Campling y Selwyn (2018) argumentan que cuando se habla de la CGV, el enfoque es principalmente en las ETN y sus dinámicas globales, dejando de lado otros elementos, entre ellos, la clase obrera. Al incorporar una perspectiva de clase, se generan condiciones para desglosar las implicaciones en el desarrollo desde una perspectiva dicotómica: por un lado, la reproducción del capital a través de la empresa transnacional y, por el otro, la clase obrera en su contexto global. Se debe pasar de la narrativa donde las CGV son el camino más seguro de los países del Sur Global para alcanzar el desarrollo, a otras que expongan de manera paralela que este supuesto desarrollo viene acompañado del poder que representan y ejercen las ETN, la subordinación y explotación de los países receptores, sus recursos y su clase trabajadora⁸ (Selwyn, 2016a, 2019).

⁶ El *Upgrading* ambiental se define como el proceso mediante el cual los actores económicos se mueven hacia un sistema de producción que evita o reduce el daño para el medio ambiente de sus productos, procesos o sistemas de gestión (De Marchi et al., 2019).

⁷ Neilson (2019) acuña este término y hace referencia a la serie de intervenciones por parte de los actores principales de las cadenas en ámbitos rurales o de subdesarrollo y cómo estos pueden afectar de manera positiva la calidad de vida y capacidades de estas comunidades.

⁸ Liu, Siyuan y Donaldson (2019) utilizan el término “crecimiento empobrecedor” para hacer referencia a un crecimiento económico acompañado de un retroceso para la población más vulnerable. Para efectos prácticos de esta tesis, se asume que los procesos desproporcionados de

Paradójicamente, esta crítica y señalización la plantearon Hopkins y Wallerstein (1986) en su análisis de sistema-mundo y *Comodity Chain* en la que establecen que el comercio entre países en el sistema mundial es *per se* desigual, ya que los países económicamente más poderosos establecen mecanismos de negociación que permiten una mayor captura de la plusvalía de los países y trabajadores de la periferia⁹. Esta plusvalía es el valor que se genera en todo el rango de actividades de la cadena, desde el diseño y la investigación, hasta su fabricación como producto listo para ser consumido (Ponte, Gereffi y Raj-Reichert, 2019).

Desde el punto de vista más tradicional en la literatura de CGV, el valor recae en la gama de actividades y la complejidad de estas para lograr un producto final. Sin embargo, como plantean Campling, Miyamura, Pattenden y Selwyn (2016), el valor también debe entenderse como el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario dispuesto por los trabajadores y los contextos que permiten que unos trabajadores aporten más o menos valor a las actividades y productos.

El valor del trabajo, desde la perspectiva marxista se estipula por la cantidad de trabajo necesario para producir un bien o servicio. Esto implica que el proceso de producción bajo el capitalismo está basado en la captura del valor adicional o plusvalía, producto del trabajo socialmente necesario y el excedente de los obreros constituyendo un mecanismo de acumulación de capital (Harnecker y Uribe, 1979). Sin embargo, es importante destacar que esta captura de la plusvalía extraordinaria será de manera decreciente, ya que mientras la innovación y eficiencia alrededor de la producción de bienes se implemente en mayor medida, provocará una disminución en el valor social de las mercancías provocando la disparidad entre el valor social e individual de dichas mercancías, reduciendo las ganancias sobre el capital (Marx, 1981; Santarcángelo y Borroni, 2012; Boundi, 2017). Tomando esto

acumulación entre clases son inherentes a este tipo de desarrollo, por eso se habla de un desarrollo dicotómico.

⁹ Aunque las CGV se establecen varios años después que los *commodity chains*, las críticas a un sistema global de producción permiten reconfigurar el análisis de la CGV.

en consideración, el valor debe de entenderse también como un complemento donde el trabajo de los obreros agrega y reproduce valor dentro de las CGV.

El trabajo de los obreros cobra gran relevancia desde esta propuesta y como señalan Campling y Selwyn (2018), desde la perspectiva de clases, la producción de bienes y servicios no se limita a una relación técnica entre insumos y productos; se vuelve un entramado complejo y un proceso conflictivo que busca capturar la riqueza generada por el obrero, el cual cumplió con el trabajo socialmente necesario y deja de trabajar para su propia reproducción. Ese excedente es la plusvalía. Además, también se debe de reflexionar la naturaleza contradictoria del capitalismo y la generación de valor pues como señalan Havice y Pickles (2019), cuando Marx define el valor en términos de trabajo socialmente necesario, como son el tiempo que lleva producir una mercancía, la dinámica del capital y su producción incesante, inevitablemente reduce su valor¹⁰.

La competencia entre los capitalistas motiva la búsqueda de una mayor apropiación de la plusvalía mediante la implementación de nuevas prácticas de gestión, producción y organización del trabajo. El objetivo es incrementar la productividad y generar una mayor cantidad de mercancías en un mismo período de tiempo, lo que a su vez conlleva una disminución en el valor individual de dichas mercancías debido a la caída de la tasa de ganancia (Marx, 1981; Martínez-González, Valle y Sánchez, 2019)¹¹. Lo anterior, invita a reflexionar el papel que juegan los trabajadores en las CGV ya que su trabajo constituye una pieza fundamental en la generación de valor. Entonces, si el valor está íntimamente ligado a la fuerza laboral, se puede plantear que las acciones conjuntas de la clase obrera

¹⁰ El capitalismo impulsa la innovación en la búsqueda de rentabilidad y rentas, por medio de la reducción del tiempo de trabajo socialmente necesario. Con lo anterior, paradójicamente, se reduce también el costo promedio de producir cada mercancía y, con ello, el valor (Havice y Pickles, 2019).

¹¹ Uno de los principales aportes de Marx radica en la comprensión de la tasa de ganancia como una consecuencia inherente de la acumulación de capital y el desarrollo de la productividad del trabajo. Según Marx, la disminución de dicha tasa está estrechamente vinculada a la configuración de la riqueza social. Esta última se sustenta cada vez más en la extracción de plusvalía mediante la explotación de la mano de obra y el aumento de las capacidades de las fuerzas productivas. Es este proceso el que lleva a una reducción relativa del valor del trabajo de los obreros (Santarcángelo y Borroni, 2012; Harvey, 2016).

también constituyen un elemento preponderante en el crecimiento y desarrollo de las cadenas representando así un cambio en el enfoque y relevancia de estos.

De manera más puntual, se observa cómo los países, las ETN y las elites buscan perpetuar un sistema de producción global que favorece la acumulación de capital. Al regresar al centro de la discusión, a saber, la clase obrera y sus acciones colectivas para reconstituir sus derechos de manera democrática, se puede debatir la narrativa hegemónica de desarrollo desde las elites. De reconocerse que las relaciones de poder son constitutivas de lo social, la principal cuestión para una política democrática no es la eliminación del poder, sino la constitución de formas y relaciones de poder más compatibles con valores democráticos (Giacaglia, 2002).

Asimismo, el paradigma de las CGV se enfoca en las ETN y el capital, ignorando u omitiendo análisis más rigurosos de las realidades sociales que ocurren fuera del ecosistema de la cadena (Campling y Selwyn, 2018). Es por eso que, autores como Fishwick y Selwyn (2016) y Selwyn (2013b, 2016b, 2018), resaltan la necesidad de revisar el enfoque analítico de las CGV centrado en actores preponderantes, el desarrollo dirigido desde el Estado, la idea de primero el crecimiento económico y después el bienestar; pero sobre todo recuperar el análisis de la clase obrera y dejar de lado la visión centralizada en el capital y las ETN para transformar las narrativas alrededor del desarrollo capitalista del siglo XXI.

Siguiendo a Selwyn (2013b), la explotación de la fuerza laboral a lo largo del Sur Global es la base sobre la que se levanta el sistema de producción, lo que afecta directamente a los trabajadores del Norte Global en al menos cuatro aspectos¹²: primero, la producción de bienes baratos en el Sur Global y su exportación al Norte Global reduce los costos laborales y bienes de capital del Norte; segundo, la *deslocalización* contribuye a la reestructuración de los mercados laborales de

¹² La división del mundo en Norte y Sur Global es un esfuerzo para explicar la distribución desigual de recursos y oportunidades entre países desarrollados y en desarrollo. Los países del Norte Global son aquellos industrializados, democráticos y ricos que históricamente se reconocen como potencias. Por el otro lado, los países del Sur Global son aquellos que representan contextos poco industrializados, con sistemas democráticos inestables y con economías poco consolidadas. En conclusión, Norte Global se caracteriza por altos niveles de desarrollo económico y prosperidad, mientras que el Sur Global, por pobreza y bajos niveles de desarrollo humano y económico.

formas muy desfavorables para la mano de obra; tercero, la reproducción de estrategias de desmovilización laboral de los Estados y las empresas para evitar el alza de los salarios de los trabajadores del Norte Global y contener bajos los del Sur Global desencadena un proceso de represión laboral sistemática; cuarto, la amenaza de la deslocalización representa una medida en contra de las clases trabajadoras del Norte Global, mientras se busque elevar la tasa de explotación laboral¹³.

Estas acciones ejercidas por las ETN que se reproducen de forma sistemática no necesariamente repercuten de manera exclusiva en la clase obrera global. Si al final el objetivo de las ETN es capturar mayor ganancia, eventualmente otros actores, tales como empresas de menor envergadura, actores locales, sistemas productivos regionales e incluso el Estado donde se encuentra localizada, pueden verse afectados, incluso otros competidores de alcance regional. Selwyn y Leyden (2022) señalan que las empresas líderes participantes en CGV en países del Norte Global obtienen mayores ingresos mientras que las empresas maquiladoras o proveedoras de países del Sur Global experimentan un estrangulamiento sistemático que les impide aumentar sus ingresos mostrando una discrepancia entre la retórica y promoción para participar en las cadenas como estrategia de desarrollo ya que la evidencia sugiere unos ingresos cada vez más concentrados.

También se tienen que observar la transformación de los mercados laborales y sus implicaciones para los obreros. Si las empresas en el Sur Global sufren de una restricción sistemática por parte de las empresas en el Norte Global para generar mayores ingresos, estas buscarán de alguna u otra forma compensar esta situación. Una forma de hacerlo es aumentar la productividad laboral y la competencia entre los trabajadores (Selwyn, 2018), pero además, Draper y Freytag (2015) señalan que las multinacionales buscan localizarse en lugares donde existan

¹³ Aunque existe la noción de que las CGV benefician en mayor magnitud al Norte Global, esto no necesariamente pasa con la clase obrera de estos países, ya que, en muchas ocasiones, la apertura de nuevas plazas de trabajo y producción en los países del Sur Global tiene un impacto directo en su fuerza laboral (Odeh, 2010; Selwyn, 2018).

actores estratégicos (principalmente el Estado anfitrión) que les favorezcan con ventajas comparativas, ventajas competitivas y facilidades a cambio de llevar su la inversión a dicho lugar, por lo que probablemente exista una competencia para atraer este tipo de inversiones colocando a los anfitriones en posiciones no favorables y de nula protección.

A lo anterior se puede sumar que incluso con condiciones favorables para su localización y funcionamiento, el establecerse en una región o localidad no representa una desventaja cuando se trata de negociar proteger sus mecanismos para obtener mayores ingresos y, como señalan Onaran y Guschanski (2017), la ETN puede amenazar con una posible reubicación de la planta y de la producción total en caso de sentir amenazada su posición frente a la de los obreros.

Otro mecanismo mediante el cual la ETN se blinda ante una posible acción obrera es la subcontratación, la cual a su vez implica un cambio estructural en los mercados de trabajo. Por ejemplo, Basu y Vasudevan (2021) argumentan que a medida en que las corporaciones reestructuran sus operaciones a través de la subcontratación y la deslocalización en los países en desarrollo provocan cambios en los mercados laborales como el patrón de especialización de la fuerza laboral. Esto se ha visto particularmente en Asia y América Latina. Además, también existe evidencia que sugiere que algunos empleadores negocian y buscan estrategias para devaluar la mano de obra¹⁴ dentro del proceso de producción, asegurando un mercado laboral frágil (Werner y Bair, 2019).

Clase Obrera y Relaciones de Poder en CGV

El cambio en las estructuras laborales tiene consecuencias directas en las relaciones obreras, fragmentando, usualmente, la solidaridad entre los trabajadores.

¹⁴ Se le llama “proceso de devaluación de la mano de obra” cuando, a través de políticas, el Estado o las empresas en el Sur Global gestionan que los salarios de sus empleados mejor cualificados reciban un menor pago comparado con el de sus contrapartes en regiones o países del Norte Global (Werner y Bair, 2019). Esta noción podría remontarse hasta Marx, cuando argumentaba que la especialización del trabajo y aumento de la población tienen efectos sobre el salario de los trabajadores ya que al existir mano de obra en abundancia o un ejército industrial de reserva, funciona como mecanismo de contención salarial (Mosck, 2021).

Sin embargo, aún en un ambiente de hostilidad entre los obreros, por ejemplo, al competir por mejores puestos de trabajo, existen múltiples acciones colectivas que permiten pensar en la perseverancia y revitalización del movimiento obrero en el siglo XXI (Marinero y Ness, 2019). El plantear la representación de poder de los obreros mediante la acción colectiva invita a reflexionar sobre el poder que ejerce y representan las ETN¹⁵.

El poder que representan las ETN está acompañado de la visión ideológica de lo que Selwyn (2013a) denomina “la narrativa elitista”, que es aquella donde la clase gobernante y las ETN alimentan la visión por la cual el desarrollo se planea e instrumenta el beneficio de estos grupos. Desde esta perspectiva se debe analizar el poder que ejercen y representan las ETN tanto en el ámbito local como global. Santarcángelo et al. (2011) sostienen, incluso, que el problema no es que se comprenda al poder como la cooperación y esfuerzos colectivos entre los actores de la cadena para transformar lo existente, sino que se deje de lado la capacidad de ciertos actores para actuar e imponer sus condiciones en relaciones de poder asimétricas.

Para Selwyn (2013a), es fundamental transformar la narrativa y la concepción de lo que se entiende por desarrollo. Desde la economía política, predomina aquella visión que establece como paradigma dominante aquel que se promueve desde las élites. Sin embargo, es necesario voltear a ver otras propuestas referenciales (CGV *bottom up*) que centren su atención a la clase obrera, que identifique las relaciones entre las ETN y sus trabajadores y las implicaciones de desarrollo para estos actores (Hopkins y Wallerstein, 1984; Selwyn, 2013b).

Aunque se habla de clase obrera, se necesita definir qué se entiende por la clase obrera. En el contexto de CGV, se suele entender como trabajador a toda la fuerza laboral en el sistema productivo de la cadena. Sin embargo, para efectos de la tesis es necesario plantear algunas definiciones básicas al respecto. La clase

¹⁵ Acciones colectivas como las huelgas y otras formas de protesta, es una respuesta importante a los desafíos que enfrentan los trabajadores en el contexto de las cadenas globales de valor y el desarrollo desigual.

obrero se entiende como aquella que no es propietaria de los medios de producción, por lo tanto, tienen que vender su fuerza de trabajo para adquirir una recompensa en forma de salario (Engels y Marx, 2004). Por lo tanto, todo aquel que entre en esta categoría es obrero sin importar el giro o nivel de especialización en el que se desempeñe.

En el caso de la empresa moderna, Harnegger y Uribe (1979); Basu y Vasudevan (2021); Haidinger y Flecker (2015) y Ricci (2021) señalan que existe un gran nivel de especialización del trabajo y resulta necesario la presencia de trabajadores con la capacidad de coordinar el funcionamiento de la empresa a través de cargos administrativos o gerenciales que buscan subordinar a los trabajadores a su cargo. Aunque se planteó una subordinación y explotación por parte de la clase capitalista a los obreros, se puede agregar que, en la esfera de la producción, los gerentes o administrativos son los encargados de subordinar a los cuadros de obreros comunes, llegando a realizar participaciones importantes en sus empresas, asemejándose más a la clase capitalista (Wright, 1995; 2000). Sin embargo, sus capacidades profesionales y educativas no determinan su pertenencia en la clase capitalista.

En el marco del capitalismo, resulta de vital importancia comprender la estrecha vinculación entre los intereses y la explotación. Esta conexión adquiere una relevancia al tratar de comprender el conflicto fundamental de clases existente entre los trabajadores y los propietarios de capital. No obstante, es importante tener en consideración que la estructura de clases no es el único factor determinante en este conflicto, pero sí implica que los efectos de dicha estructura en el conflicto no son meramente casuales.

Habiendo explicado qué se entiende por clase obrera, resulta necesario preguntarse por qué es importante incorporar al análisis de las CGV las clases, sus conflictos y dinámicas. Lo es porque con ello se reconstituye un paradigma alimentado y dominado por una visión elitista de desarrollo, permitiendo cuestionar esta noción y sus implicaciones para la clase obrera. Esto, abre la puerta para pensar en concepciones alternativas de desarrollo, en concepciones forjadas desde y

para el beneficio de la clase obrera (Selwyn, 2018). Si bien las CGV en algunos casos suponen desarrollo económico y social, habría que preguntarse cuáles son sus alcances desde cada una de sus partes: la clase obrera y la ETN.

Por otro lado, también se pueden diseccionar los alcances de la agencia de los trabajadores, ya que tradicionalmente estos son vistos como actores pasivos o de segundo nivel, sin profundizar en el rol que suponen para las CGV y el sistema productivo del siglo XXI. En términos de desarrollo, la literatura tradicional suele atribuir que las gestiones de las ETN y su capacidad de organización logran una mejor integración para así desempeñarse mejor dentro del ecosistema de la cadena. Además, las acciones de actores relevantes como los gobiernos u organizaciones internacionales son interacciones necesarias para alcanzar desarrollo y mayores beneficios en lo económico y lo social (Barrientos, Gereffi y Rossi, 2010; 2011; Mayer y Pickles, 2011; Gereffi y Lee, 2016). Estas suposiciones provienen de una perspectiva elitista sobre quienes moldean y dirigen el desarrollo, lo cual se deduce del reconocimiento reciente de la literatura de la necesidad de brindar mayor relevancia al estudio de la clase obrera, su papel dentro de las CGV e implicaciones en el desarrollo¹⁶. Es por esto que se propone la incorporación de la clase y, con ello, sus implicaciones en el desarrollo.

Desde la perspectiva de las CGV, las transformaciones en las dinámicas de producción y el ecosistema de la cadena son en su mayoría dirigidas y planeadas por las ETN, ignorando la agencia de los trabajadores. La agencia no debe de ser identificada desde la perspectiva de una voluntad individual que puede transitar a la acción colectiva, sino a un proceso implícito entre los conflictos y relaciones de clases presentes en momentos y circunstancias particulares que pueden manifestarse desde lo individual o lo colectivo (Campling et al., 2016). Los trabajadores del Sur Global son particularmente vulnerables a actos de explotación, como el pago de bajos salarios, el sometimiento a largas jornadas de trabajo y las

¹⁶ No fue hasta 2019 cuando en el *Handbook on Global Value Chains* (2019) se dio verdadera relevancia a elementos que se alejan de lo *firm centric* en la agenda de investigación abriendo el debate sobre las externalidades negativas de las cadenas.

malas condiciones laborales. La acción colectiva de los trabajadores puede promover cambios en su beneficio, así como crear precedente y conciencia.

Se deben discutir aquellas acciones de la clase obrera que se ejercen desde lo colectivo y buscan mejorar sus condiciones materiales. Debido a que las acciones colectivas de los trabajadores tradicionalmente se analizan desde la institucionalización de la asociación: los sindicatos¹⁷. Sin embargo, es importante ampliar esa visión a otras formas de acción popular, ya que las manifestaciones y acciones colectivas no se limitan solamente al sindicalismo, pudiendo manifestarse de distintas formas según la situación lo requiera.

Más allá de los debates abstractos sobre la formación de alianzas entre sindicatos o movimientos sociales y políticos, es fundamental considerar la realidad de los trabajadores representados por estos sindicatos y el alcance de su poder de negociación desde lo general hasta lo local. Por ejemplo, Huws (2019) argumenta que con el poder de negociación local que usualmente pueden alcanzar los trabajadores es poco probable que logren ganancias significativas y, por lo tanto, resulta fundamental reconocer el valor que las alianzas internacionales entre organizaciones (e incluso las de tipo nacional) tienen en la resolución de disputas con empresas o Estados.

Los sindicatos enfrentan numerosos desafíos debido al impacto de la globalización, el avance tecnológico y la necesidad de atraer el interés de nuevos grupos de trabajadores (Bernaciak, Gumbell-McCormic y Hyman, 2015). En ese sentido, Atzeni (2016) afirma que los sindicatos son (y probablemente, seguirán siendo) actores fundamentales en las luchas de la clase obrera gracias a su capacidad de proteger y organizar a los trabajadores. Sin embargo, sólo contemplar gestiones desde el sindicalismo implica que otro tipo de acciones colectivas que ejercen los trabajadores, tales como la reciente destitución de antiguos líderes y

¹⁷ Los sindicatos han sido la forma institucionalizada de los trabajadores para efectuar negociaciones con las fuerzas capitalistas. Se debe de reconocer que en muchos contextos los sindicatos representan fuerzas locales que se enfrentan a los gigantes globales (Quintero, 2006). Aunque la función de los sindicatos es proteger los intereses de los trabajadores; el que ello realmente ocurra dependerá, en parte, del contexto y la funcionalidad y relevancia del sindicato.

creación de sindicatos en empresas de diferentes giros en México, como lo fue en los casos de la planta de producción de automóviles de *General Motors* en Guanajuato con la producción de automóviles de exportación o de la empresa *Saint-Gobain*, compañía dedicada al diseño, producción y distribución de soluciones medio ambientales para lograr un hábitat sustentable con plantas distribuidas en varios estados de México, en donde los trabajadores de manera colectiva decidieron cambiar de contrato colectivo y votaron por su adhesión a un nuevo sindicato.

La acción colectiva de los obreros será aquella donde exista una organización y gestión de protesta por parte de aquellos pertenecientes a la clase popular. Esto permite recuperar elementos como el poder de las ETN y las dinámicas capital-trabajo en el marco teórico y analítico. Si se dejara fuera del análisis el poder de las ETN y las dinámicas de capital-trabajo, se reproduciría la idea de que la explotación de la clase obrera dentro de la CGV es el camino más seguro para lograr el desarrollo; una visión centrada en los trabajadores y sus acciones puede promover una nueva concepción de desarrollo donde se procure el bienestar y el del entorno (Campling y Selwyn, 2018).

Por ejemplo, Fishwick y Selwyn (2016) presentan desde una perspectiva centrada en los trabajadores, el caso de los cordones industriales en Chile y las empresas recuperadas por los trabajadores en Argentina. En ambos casos los trabajadores gestionaron y tomaron el control de las empresas, adoptaron medidas democráticas para la toma de decisiones e incrementaron niveles de productividad en las empresas. Aunque se puede discutir bajo qué circunstancias se dieron estos hechos, se debe destacar que la clase obrera puede tener un papel importante en la transformación de las dinámicas de trabajo y desarrollo.

El Rol de la Clase Obrera en las CGV

La clase obrera se conforma de aquellos que mediante su trabajo generan la riqueza y comparten una condición común: su subordinación y explotación al

capital¹⁸, ya que es una clase abundante, fragmentada y a la cual se le explota en las redes globales de reproducción del capital¹⁹ (Selwyn, 2018). La proliferación de las redes globales de producción implica el aumento de una clase que depende de la venta de su trabajo en condiciones dispares de negociación.

Se puede argumentar que la clase trabajadora no es necesariamente explotada por las CGV, ya que incluso se puede decir que este modelo de producción global es la forma más segura para salir de condiciones de pobreza²⁰ (Sachs, 2005). Sin embargo, se debe de tomar en cuenta que las ETN tienen la capacidad de imponer condiciones que afectan directamente a los trabajadores (Santarcángelo et al., 2011). Incluso, aún con buenos niveles de productividad, los obreros podrán ser precarizados sistemáticamente (Selwyn, 2016).

El argumento de que los salarios van en función de la productividad, usualmente se soporta en la idea de que aquellos trabajadores que son más productivos y se encuentren en industrias intensivas en procesos tecnológicos serán aquellos que percibirán mayor remuneración económica. Sin embargo, esto no necesariamente es cierto. Por ejemplo, en la Tabla 1 se muestra que, en la industria automotriz, México es por mucho el país más productivo²¹ (más que países del Norte Global como EE. UU. y Alemania); en términos de la industria textil se

¹⁸ Siguiendo a Wright (1993) debido a que el conflicto de clases y su análisis involucran interacciones entre grupos definidos relacionamente, resulta adecuado establecer tres categorías para establecer a los actores involucrados en la lucha de clases y diferenciar algunas subdivisiones que pueden existir incluso dentro de la clase obrera y que resultan mucho más adecuadas para definir a los actores relevantes en un conflicto social. Estas categorías son los capitalistas o dueños del capital, el trabajador y el gerente. Aunque los gerentes pertenecen a la clase obrera, su forma de interactuar entre las otras dos categorías, permite excluirlo del análisis de esta tesis y alcanzar mayor concentración en los trabajadores comunes o de piso.

¹⁹ Selwyn (2018) y Campling y Selwyn (2018) argumentan que la fragmentación global de la producción de bienes sigue la lógica de lograr menores costos de producción incluyendo aquellas regiones donde se pagan menores sueldos. Esto significa mayores ingresos para las ETN, pero por el otro lado supone situaciones cada vez más precarias para la clase obrera.

²⁰ Sachs (2006) afirma que, en un mundo globalizado para la población de muchos países en vías de desarrollo, la maquiladora ha significado el primer paso para salir de las condiciones de pobreza imperantes en su entorno. Esto resulta relevante ya que es parte de la visión y de la retórica elitista en la cual integrarse a una CGV resulta en una oportunidad intachable para salir de la precariedad.

²¹ Los cálculos realizados por Kerswell (2013), toman como base de productividad los salarios de cada país. En estos términos, es necesario resaltar que los salarios en México son mucho más bajos que en países como Alemania o EE. UU., resultando en una mayor productividad por empleado.

sigue un patrón similar, constatando la nula relación directa entre productividad y los salarios percibidos por los trabajadores (Kerswell, 2013).

Tabla 1.1: Plusvalía generada por los trabajadores de la industria textil

País	Año	Valor anual añadido por trabajador (\$)	Salario anual (\$)	Productividad (VAPT/Salario) (\$)
México	2000	14,983	5,292	2.83
Corea	2002	40,362	13,487	2.99
Eslovaquia	2003	4,971	3,846	1.29
Japón	2002	55,637	15,946	3.49
India	2003	3,171	1,143	2.77
Brasil	2004	12,353	3,584	3.45
EE. UU.	2002	66,483	27,223	2.44
Tailandia	2000	6,583	2,318	2.84
Alemania	2003	43,881	30,974	1.42

Fuente: Adaptado de Kerswell (2013, p. 510).

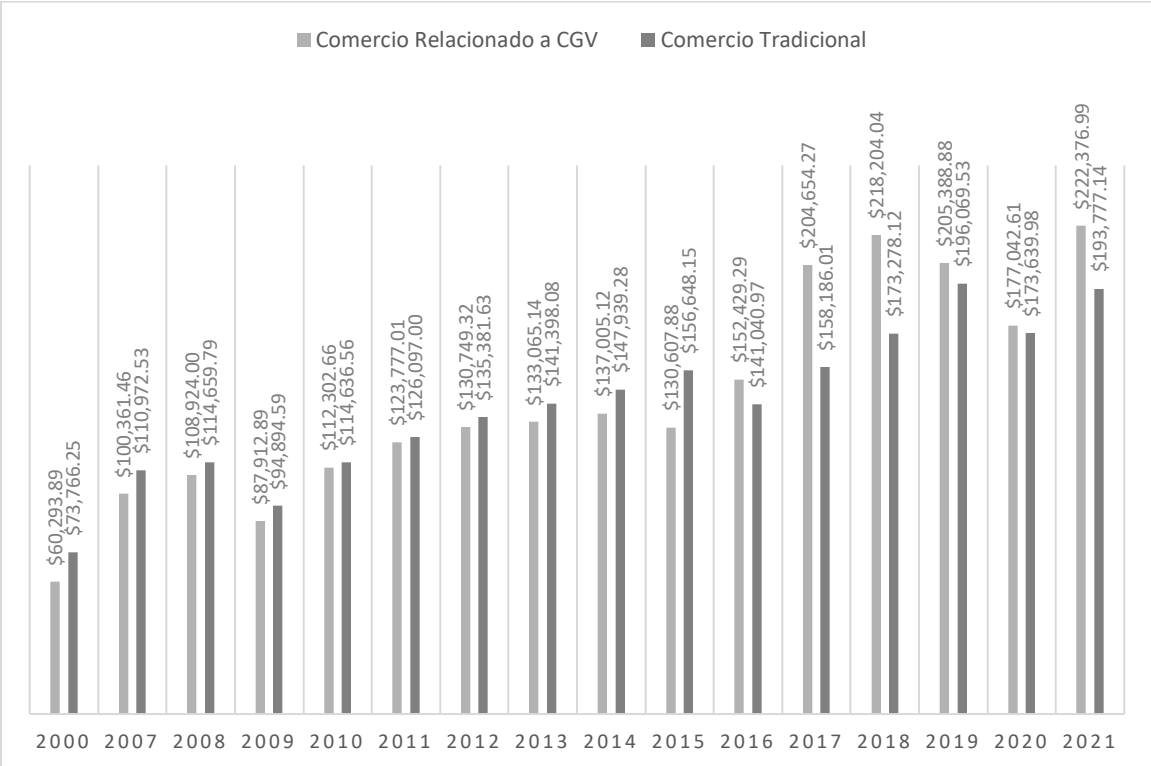
En el caso particular de la industria automotriz como se muestra en la Tabla 1.1, se puede constatar que incluso la productividad de un obrero mexicano es mucho mayor que uno alemán superando el valor anual añadido por más de \$10,000 dólares, pero ganando casi 5 veces menos anualmente. Aunque solo es el caso de un sector y tipo de industria, se desvela que los salarios van más allá de los aportes de los trabajadores y que están íntimamente ligados a cuestiones económica, políticas y sociales. También se puede argumentar que incluso en términos de la posibilidad de brincar a actividades de mayor valor agregado dentro de la propia industria y una mayor integración en la cadena es parte de una narrativa y no de una realidad.

Siguiendo con el párrafo anterior, Wise (2022) argumenta que el integrarse dentro de las CGV no implica que los países del Sur Global se industrialicen, ya que lejos de ser exportadores manufactureros, lo que en realidad se exporta es la fuerza laboral sin deslocalizarse, puesto que las maquiladoras operan con insumos importados. Por lo tanto, la esencia del bien manufacturado es la fuerza de trabajo incorporada al proceso productivo. El régimen de importación y exportación de

maquila, junto con la adhesión de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, también ha jugado un papel fundamental en el impulso del crecimiento del sector manufacturero. Por ejemplo, en la industria manufacturera del ramo médico, en particular en 2005, el régimen fiscal preferencial para las operaciones de ensamblaje cubría el 95% de los dispositivos médicos alrededor de 42,000 trabajadores (Fernandez-Stark, Bamber y Gereffi, 2014).

Como se muestra a continuación en la Figura 1.1, se ha dado incremento en la tendencia del comercio integrado a las CGV, representando así un incremento importante en la fuerza laboral que se emplea en las mismas en comparación con otras fuentes de empleo relacionadas a comercio tradicional o no integrado a CGV.

Figura 1.1: Comercio de las CGV vs comercio tradicional en México



Fuente: Elaboración propia con datos de World Integrated Trade Solution (WITS, 2023b).

Como muestra Crossa (2017; 2022a), la industria automotriz en México y su integración en las CGV principalmente busca mano de obra barata, concretamente en Ciudad Juárez no se ha experimentado una mejora industrial sustancial y solo

se ha especializado en las actividades de menor valor agregado y más intensivas en mano de obra, con los salarios más bajos y condiciones laborales precarias.

Tabla 1.2: Plusvalía generada por los trabajadores de la industria automotriz

País	Año	Valor anual añadido por trabajador (\$)	Salario anual (\$)	Productividad (VAPT/Salario) (\$)
México	2000	102,000	11,700	8.72
Corea	2002	174,501	26,878	6.49
Eslovaquia	2003	41,408	7,862	5.27
Japón	2002	307,900	60,500	5.09
India	2003	22,817	4,575	4.99
Brasil	2004	58,622	13,500	4.34
EE. UU.	2002	231,729	54,157	4.28
Tailandia	2000	13,355	4,680	2.85
Alemania	2003	89,117	56,425	1.58

Fuente: Adaptado de Kerswell (2013, p. 510).

Hasta aquí se ha argumentado sobre la necesidad de enfocar el análisis de las CGV en la clase obrera; sin embargo, ¿Qué aspectos de las dinámicas entre capital y trabajo constituirán el objeto de estudio de esta investigación? El objeto del presente estudio es identificar y dimensionar las implicaciones que puede llegar a tener la clase obrera en el desarrollo. De esta manera, se puede generar conocimiento y alternativas conceptuales de desarrollo, que pueden surgir de la construcción de mecanismos como la generación y apropiación de la riqueza social y natural por parte de los trabajadores²² (Campling y Selwyn, 2018).

Pensar en otras formas de desarrollo en contextos capitalistas y de la CGV implica que la concepción de desarrollo se reformule desde y para la clase obrera, teniendo en cuenta la expansión de las necesidades humanas desde lo colectivo más que desde la perspectiva de los individuos abstractos²³; desde las necesidades

²² Existen distintas formas de conceptualizar y entender el uso de la riqueza. Selwyn (2016) se enfoca en que la riqueza generada sea para mejorar la vida de los trabajadores, sus familias y su entorno sin dejar de lado la preservación y cuidado del medio ambiente.

²³ Se busca comprender a los individuos, en este caso a la clase obrera, como individuos con agencia y voluntades, y no como algo que se encuentra sujeto a las condiciones materiales en las que vive.

que se materializan a través de acciones, más que por el Estado en nombre de aquellos de menores ingresos y desmitificando la idea del mercado capitalista como una esfera de libertad donde se puedan satisfacer estas necesidades, ya que es una esfera donde las necesidades del capital se naturalizan y las clases trabajadoras son ideológicamente alentadas y materialmente forzadas a subordinarse e identificar sus necesidades con las del capital (Selwyn, 2016).

Organización y Acciones Colectivas

Al revisar la literatura y la evidencia empírica, se muestran algunos casos en múltiples contextos económicos, políticos, sociales e incluso temporales. Es importante señalar que, una particularidad de los casos que se describen, a pesar de que surgen de distintos escenarios, estos resultan parte de un objetivo común de la clase obrera: mejores condiciones laborales y de vida. En el año 2021 en México, comienza una serie de movilizaciones y comunicados convocados por los obreros de *General Motors* solicitando mejoras en sus condiciones laborales y la votación de un nuevo contrato colectivo de trabajo bajo un nuevo sindicato (Merlo, 2022).

También se puede analizar el caso de las empresas recuperadas por los trabajadores en Argentina, donde los obreros se organizaron para tomar posesión de empresas al borde de la inoperancia y la quiebra en el año 2001, luego de que el país sufrió una grave crisis económica y muchos capitales decidieron abandonar el país; en este contexto, los trabajadores se organizaron y decidieron tomar los medios de producción para garantizar sus puestos de trabajo, bienestar familiar y regional (Mascheroni y Perbellini, 2014; Ruggeri, 2012).

Otro ejemplo fueron los trabajadores agrícolas de Brasil en la industria de exportación de uva, quienes a través de un sindicato popular a finales de los años 90 y principios de los 2000 iniciaron una serie huelgas y demandas para garantizar mejores condiciones de vida y laborales. Esto resultó en una mejora sustancial en la calidad del producto de exportación y también en las condiciones de los obreros (Selwyn, 2016). La evidencia muestra que la lucha contra el capital no

necesariamente lleva a una situación caótica, incluso puede resultar en condiciones favorables para ambas clases.

Estos casos, donde la organización democrática, la apropiación de los bienes de producción²⁴, la movilización popular y la identificación de las necesidades obreras, resultaron en un cambio paradigmático en las relaciones capital/trabajo (Marinero y Ness, 2019). Estos casos particulares suponen un giro en la narrativa, ya que muestra que lejos de suponer la muerte de la empresa, los trabajadores cuentan con la capacidad de ser tan o más productivos que los dueños del capital.

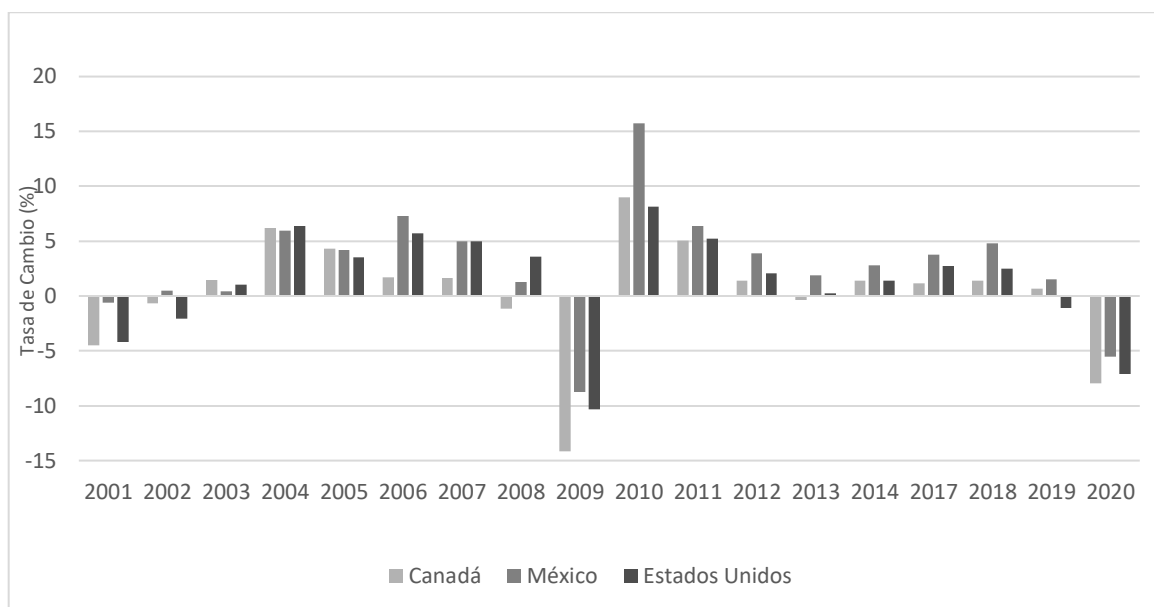
Lo anterior establece un precedente de evidencia empírica para sustentar la suposición de que la clase obrera a través de mecanismos como las manifestaciones, huelgas generales, creación/votación por nuevos contratos colectivos de trabajo, mesas de negociación con las empresas y gobiernos, etc., es capaz de generar condiciones de mejora y bienestar incluso fuera del territorio. De igual forma resulta fundamental cultivar la solidaridad local, nacional, regional y global para alcanzar el éxito. En este sentido, Huws (2019) enfatiza la necesidad de establecer una solidaridad de tipo lineal a lo largo de la cadena de valor entre los trabajadores que trabajan para el mismo empleador en roles complementarios, además de fortalecer las redes locales que involucren a los sindicatos u organizaciones, aprovechando el apoyo de compañeros de trabajo y otros grupos de las comunidades donde viven y trabajan, alineándose entre sí con intereses específicos.

Incluso se puede señalar la solidaridad internacional de la clase obrera a través de vinculación entre sindicatos y representantes para tomar acciones conjuntas que les permitan protegerse de las ETN a pesar de los límites territoriales. Para ejemplificar, el caso de los trabajadores de Canadá, Estados Unidos y México que se enfrentan a una mayor competencia a través de CGV, la cooperación y

²⁴ En el caso de la industria automotriz en México, no hubo una apropiación de los medios como en el caso de Brasil. Sin embargo, en ambos países se dieron acciones dentro y fuera del lugar de trabajo que derivaron en múltiples beneficios para los trabajadores.

solidaridad regional ofrece una vía para abordar los desafíos económicos que plantea la integración económica de América del Norte²⁵ (Domínguez y Quintero, 2007; Langevin, 2010; Tuman, 2019).

Figura 1.2: Crecimiento de la manufactura en México, EE.UU y Canadá



Fuente: Elaboración propia con datos de *World Integrated Trade Solution* (WITS, 2023a).

Por otro lado, Bhandari (2008) señala que las instituciones extraeconómicas como los sindicatos con gran cantidad de afiliados en un ramo o sector productivo, pueden desempeñar un papel importante en la determinación de los salarios, ya que en la India los trabajadores sindicalizados en el sector manufacturero tenían sueldos casi 50% mayores a los de sus contrapartes no sindicalizadas. De manera muy concreta Onaran y Guschanski (2017) muestran la capacidad de negociación colectiva y la densidad sindical tienen un efecto positivo en la percepción salarial en el Reino Unido.

Desde la perspectiva de Fishwick y Selwyn (2016), la clase obrera es capaz de alcanzar mejores condiciones, mayor productividad, reducir la desigualdad

²⁵ Como se muestra en la Figura 1.2, existe una relación estrecha entre los países de América del Norte y su producción manufacturera. Esta conexión también tiene un alcance entre los trabajadores de estos tres países y pudiese ser un punto de partida para emprender acciones conjuntas de solidaridad regional.

dentro del lugar de trabajo y generar nuevas dinámicas de desarrollo humano, a través de la participación democrática y la capacidad para aumentar la productividad, interacción y colaboración; sin embargo, aún faltan elementos en el marco analítico de la CGV con relación a los trabajadores y sus acciones colectivas. Entre estos cuestionamientos se pueden identificar elementos puntuales como los alcances de las acciones colectivas por parte de los obreros y de la ETN y sus ejercicios de poder, así como las implicaciones de desarrollo más allá del crecimiento económico (Raj-Reichert, 2015; Marslev, 2019; Marslev, Staritz y Raj-Reichert, 2021).

La argumentación anterior hace pertinente preguntarse cuál es el rol y qué implicaciones tiene el sistema de producción global en el desarrollo desigual de la clase obrera y las ETN en el contexto de las CGV, así como cuál es el papel que juegan las acciones colectivas de la clase obrera en las CGV frente a las ETN para transformar sus condiciones materiales y de desarrollo. Dichas preguntas tienen la finalidad de atender fenómenos que de manera tradicional han sido analizados desde una perspectiva *top-down*²⁶ (de arriba a abajo) en el marco de la CGV. Sin embargo, bajo este enfoque se limita el análisis en las respuestas y estrategias institucionales, dado que no profundiza en los procesos sociales que conducen a la organización; tampoco identifica factores estructurales y contextuales que afectan la realidad de los trabajadores (Atzeni, 2016).

Un análisis *bottom-up* permitiría plasmar la perspectiva desde la clase trabajadora y las acciones colectivas, ya que actuar desde la colectividad permite transformar las condiciones existentes en la sociedad. De ahí la importancia de analizar las acciones realizadas por la clase obrera. A medida que las personas actúan colectivamente, sus acciones generan fuerza en la sociedad, agitando y, a

²⁶ Un análisis desde las élites o desde los que se consideran los elementos más significativos limita el análisis de las bases. Esto es así debido a que el paradigma de las CGV se constituye principalmente para analizar las acciones de las ETN o gobiernos y la clase obrera o las bases permanecen invisibles o parcialmente limitados como actores relevantes.

veces, alterando las relaciones sociales²⁷ (Manski, 2019). El objetivo de este trabajo es analizar el rol de la clase obrera dentro de las CGV, tomando en cuenta la importancia de este. De igual manera, se busca ahondar en la literatura que concibe los movimientos obreros como un mecanismo de mejora social, para mostrar y analizar las distintas maneras en las que se organizan para lograr cambios sustanciales dentro de la CGV.

Por consiguiente, para este trabajo se plantea como primera hipótesis que la clase obrera tiene un rol fundamental en los modos de producción del siglo XXI. Sin embargo, la asimetría de poderes ha provocado que la clase capitalista reproduzca una explotación sistemática que le permite capturar la mayor parte del valor creado y gozar de los beneficios que esto deriva, mientras que la clase obrera se perpetua en condiciones precarias que se extienden más allá de lo económico, dando lugar a un desarrollo desigual. Como segunda hipótesis se plantea que, cuando la clase obrera se organiza en un movimiento popular y legítimo a través de acciones colectivas, esta aumenta su capacidad para negociar el acceso a mejores condiciones sociales dentro y fuera del trabajo, lo que da pie al fortalecimiento del proceso de mejora social.

La prosperidad que suponen las actividades económicas derivadas de la inserción exitosa en una CGV por parte de actores económicos locales o regionales, resulta una palanca de desarrollo y puerta de oportunidades para aquellos que saben aprovecharlo (Gereffi y Lee, 2016). Pero habría que preguntarse, ¿Quiénes son aquellos que obtienen los beneficios más sustanciales? Sobre este cuestionamiento, Selwyn (2016) se plantea incluso si hubiese que renombrar a la CGV como cadenas globales de pobreza (CGP), ya que este paradigma de producción global perpetúa aquellas prácticas que permiten tener salarios en umbrales de pobreza.

²⁷ Manski hace alusión de manera más específica a la idea de la transformación social a través de la ruptura del estatus quo desde una perspectiva de relaciones de clase entre el capital y la clase trabajadora.

Se debe reconocer y explorar las diversas formas que puede adoptar la explotación, así como las diversas esferas en las que se manifiesta, involucrando al amplio espectro de obreros desde los ejércitos de trabajadores no registrados que realizan labores domésticas, migrantes, los pequeños agricultores y los trabajadores ubicados en el Norte y Sur Global (Baglioni et al., 2022). Aunque resulta difícil caracterizar a toda la clase obrera, se puede partir desde la división del país en Norte y Sur o centro y periferia, entre trabajadores y empleadores.

Lo anterior, constituye un esfuerzo para comprender las dinámicas de trabajo y explotación dentro de las CGV, así como sus configuraciones y consecuencias frente a los trabajadores. Para Wise (2022), lo anterior constituye una nueva división internacional del trabajo, conformada por la exportación directa e indirecta de la fuerza laboral que reconfigura las relaciones de poder y dependencia en el horizonte Norte y Sur o centro y periferia. Lo anterior da lugar a nuevas modalidades de intercambio desigual (en ocasiones en extremo) entre y dentro de países y regiones del sistema capitalista mundial. Estas desigualdades pueden representar un punto de partida para analizar sobre el beneficio que obtienen los diferentes actores.

Con lo anterior, no resulta sorprendente que estas condiciones hayan profundizado las desigualdades y el intercambio desigual entre el Norte y Sur o centro y periferia, afectando a los trabajadores y a los sistemas productivos. Por ejemplo, Crossa (2022) reflexiona sobre la integración económica/comercial de América del Norte y su desenlace a casi 30 años de su implementación, argumentando que las disparidades económicas entre Estados Unidos y México siguen siendo evidentes. Además, las desigualdades existentes contribuyen a la precariedad generalizada del mercado laboral y productivo, contradiciendo los argumentos de que la integración regional norteamericana ha promovido condiciones de unificación y equilibrio económico.

CGV, Clase Obrera y el Desarrollo Desigual

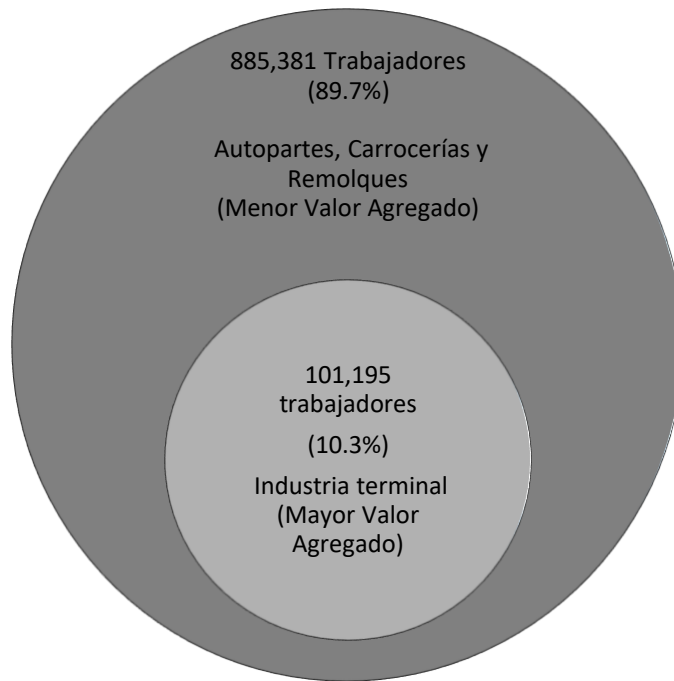
El desarrollo desigual entre México y Estados Unidos puede considerarse como un ejemplo representativo de las disparidades del desarrollo en el siglo XXI.

Este proceso desigual funciona mediante una dinámica de centro-periferia, en el que la integración regional profundiza la desigualdad entre estas dos economías. En lugar de fomentar la convergencia económica, la integración productiva de la región de América del Norte se basa en el mantenimiento y la profundización de las diferencias socioespaciales entre ambos países.

La industria automotriz ha demostrado ser un importante motor de la economía mexicana, contribuyendo con un 2.9% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional. Además, esta captó en años recientes inversión extranjera directa (IED) por un total de 60,677 millones de dólares y genera un total de 824,000 personas empleadas en esta industria (García, Carillo y Bensusán, 2022). Aunque es innegable el peso que tiene la industria automotriz en México, Crossa (2017) sostiene que la integración en la CGV automotriz, requiere una subordinación frente a las empresas transnacionales y el capital extranjero, ya que, en México, las actividades de menor valor agregado son las que concentran la mayor cantidad de personal ocupado y, no en las actividades de mayor valor agregado, como podría suponerse.

Asimismo, como se muestra en la Figura 1.3, la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (2023) expone que la gran mayoría de los empleos generados en la industria corresponden a actividades de menor valor agregado, en donde se manufacturan partes, componentes y carrocerías. La creciente integración de la industria automotriz en la región de América del Norte ha contribuido a aumentar la brecha entre México y Estados Unidos, en lugar de acercarlos en términos de desarrollo económico (Crossa, 2022).

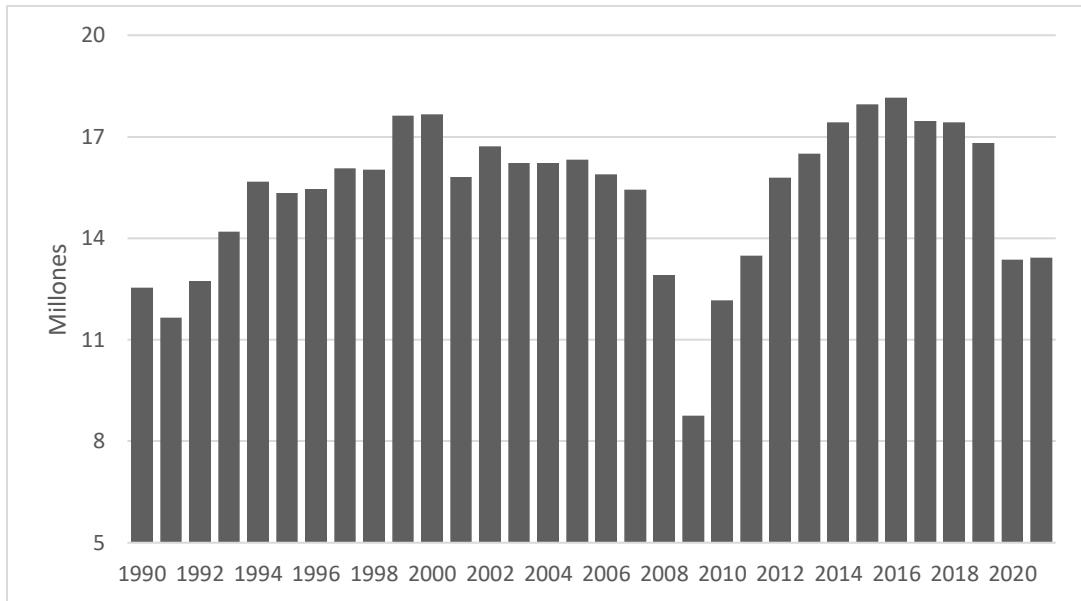
Figura 1.3: Trabajadores dedicados a la industria automotriz



Fuente: Elaboración propia con información de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AIMA, 2023).

La integración de la industria automotriz de América del Norte, en particular con los Estados Unidos, se ha destacado por ser una relación comercial asimétrica en términos de interdependencia económica y productiva. Como señala Carrillo (2018), a pesar de la destacada capacidad productiva de México y de sus numerosos tratados de libre comercio con diversas naciones, la mayoría de sus exportaciones están destinadas a satisfacer la demanda estadounidense. De hecho, más del 70% de los automóviles producidos en México son destinados a ese mercado en particular.

Figura 1.4: Vehículos producidos en América del Norte



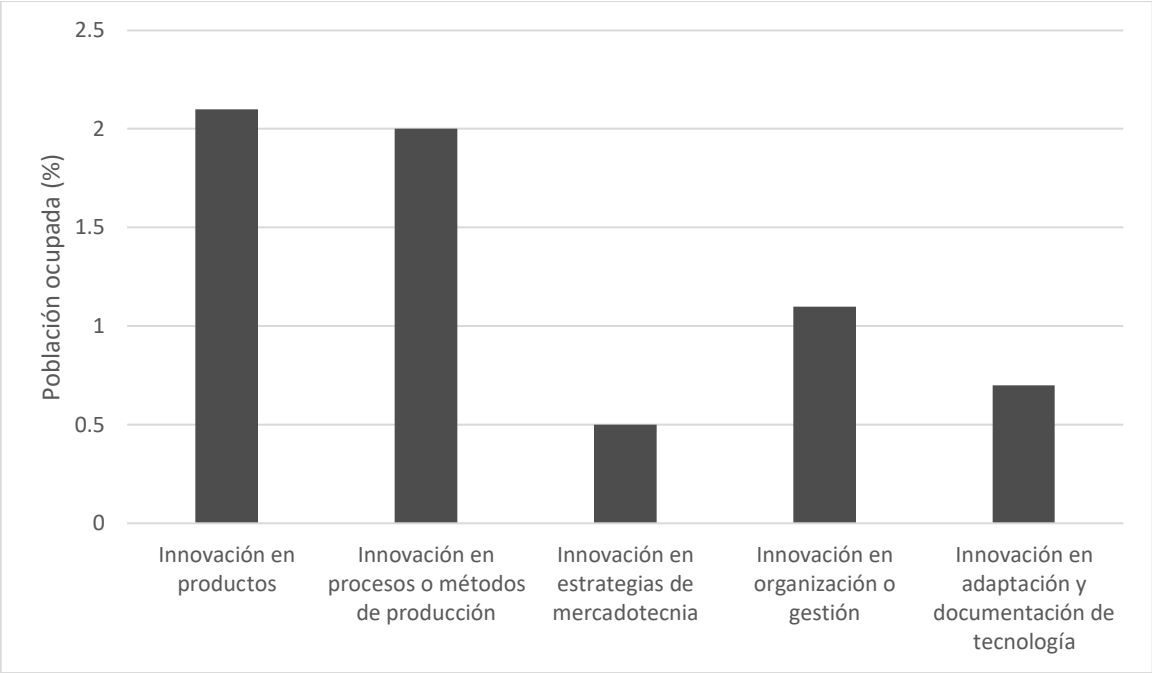
Fuente: OICA (2021). *Vehicle production in North America from 1990 to 2021.*

Como se observa en la Figura 1.4, la producción de vehículos motorizados en América del Norte alcanzó alrededor de 13.43 millones de unidades en 2021, de los cuales Estados Unidos ensambló 8.6 millones, mientras que México y Canadá lograron en conjunto un ensamblaje de alrededor de 4.4 millones de unidades. Sin embargo, Crossa (2017), sostiene que estas cifras resultan engañosas ya que las actividades de mayor preponderancia para la industria en el rango de I+D, México captó únicamente 352 millones de dólares, en comparación con EE. UU. con sus 11,397 millones de dólares. Se hace evidente la falta de encadenamientos productivos internos, que desarrollen una industria especializada para dejar atrás la dependencia tecnológica y poder insertarse en actividades de mayor valor agregado dentro de la CGV.

Para respaldar de mejor manera a este planteamiento de dependencia tecnológica, se puede recurrir a los datos proporcionados por la plataforma del Gobierno Federal, DataMéxico (2023), los cuales se muestran en la Figura 1.5 y que revelan una dependencia tecnológica notable, ya que menos del 2% de la población ocupada en diversas ramas de innovación de la industria manufacturera en México, se dedica a actividades relacionadas con la investigación y el desarrollo de alto nivel tecnológico. Esta cifra demuestra de manera contundente la falta de

inversión y desinterés y enfoque en aspectos tecnológicos dentro de la industria manufacturera del país.

Figura 1.5: Personal ocupado en actividades de innovación

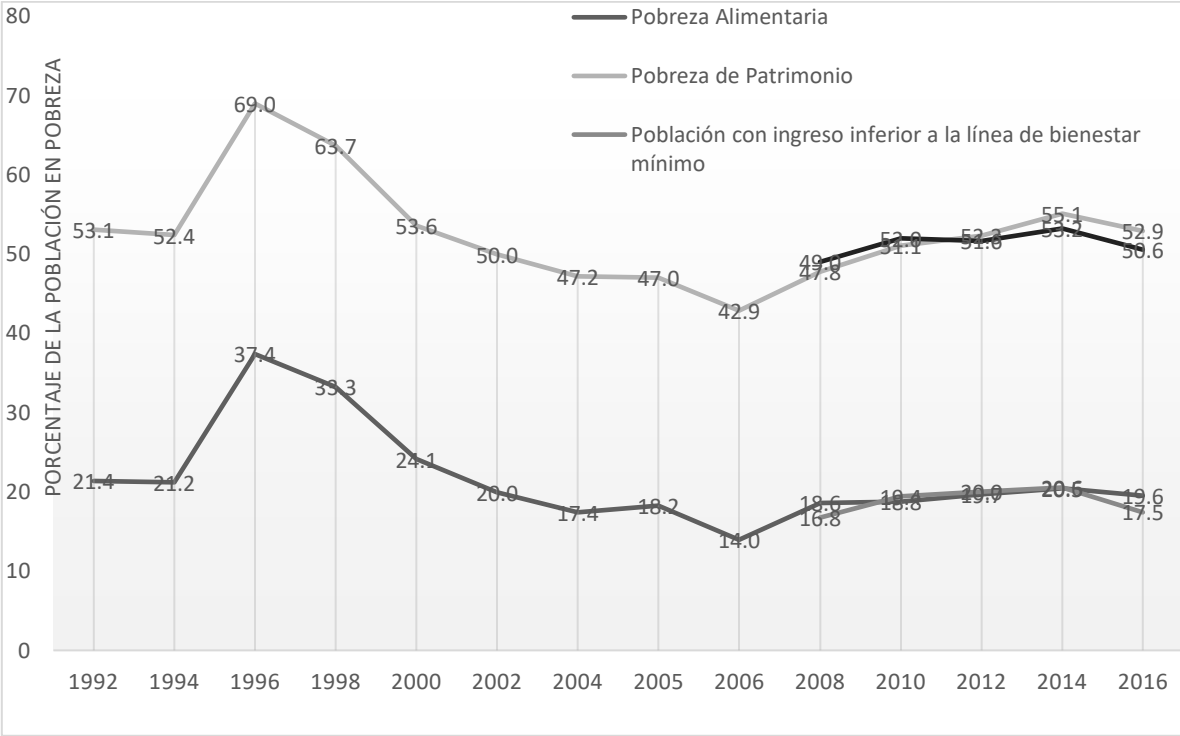


Fuente: Elaboración propia con información de *DataMéxico* (2023).

Esto sugiere que la integración regional no siempre conduce a una mayor igualdad económica y, de hecho, puede incluso incrementar las diferencias. Por lo tanto, es esencial que se preste atención a estas dinámicas para comprender mejor las complejidades del desarrollo económico regional y trabajar hacia soluciones equitativas y sostenibles. Por ejemplo, en el caso concreto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Weisbrot, Merling, Mello, Lefebvre y Sammut (2018) señalan que la idea era implementar medidas que permitieran a México alcanzar el progreso económico, el cual no se había alcanzado bajo el modelo económico desarrollista y proteccionista que predominó en la década de 1980. A pesar de esto, aunque los resultados en materia de desarrollo no han sido contundentes, resulta innegable que dichos cambios eran necesarios, debido a la evolución del sistema económico global.

Según Esquivel y Cruces (2011), desde que entró en vigor el TLCAN en 1994, ha ocurrido una notable disminución en la desigualdad de ingresos en México, especialmente en lo que respecta a los ingresos laborales. No obstante, al analizar las estimaciones del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) representadas en la Figura 1.6, se observa que, a pesar de la disminución significativa en los índices de pobreza multidimensional, aún existe un porcentaje considerable de población que se encuentra en condiciones de pobreza.

Figura 1.6: Evolución de la población en pobreza en materia de ingresos entre 1992 y 2016



Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base en las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 1992 a 2016.

Según el Banco Mundial, el umbral de pobreza para un hogar en México se establece a partir de un ingreso menor a \$4,323 pesos al mes. Por otro lado, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) establece una cifra más elevada, situándola en \$9,172 pesos mensuales. En contraste, el CONEVAL considera que el umbral de pobreza se ubica en \$11,291. Cabe resaltar que el CONEVAL es reconocido como una institución que emplea los criterios más

exigentes y rigurosos para comprender y medir la pobreza en el país (CONEVAL, 2017).

Los análisis realizados por el CONEVAL exponen de manera contundente la problemática del país en términos del bienestar económico de los hogares. Estos resultados evidencian la necesidad de abordar las inequidades y desigualdades presentes en la sociedad mexicana para mejorar las condiciones de vida de la población. Esto resalta la necesidad de estandarizar la metodología de los indicadores de ingresos dentro de una economía globalizada, para así poder extender los umbrales de pobreza más allá de una cifra que contemple los mínimos necesarios.

Según Bieler y Lindberg (2010), la globalización ha resultado en una intensificación de la explotación, tanto en el ámbito laboral como en la esfera de la reproducción social en el Sur Global. Es crucial destacar que las condiciones laborales en el Sur Global difieren significativamente de aquellas que prevalecen en el Norte Global. En el Norte Global el trabajo se ha incorporado al sistema de Estado de bienestar y los sindicatos han ejercido influencia en la toma de decisiones, mientras que en el Sur Global este proceso no ha ocurrido, al menos no, de manera equivalente. De manera muy concreta, Roberts y Tran (2022) señalan que las regulaciones laborales presentes en el Norte Global pueden fortalecer el poder de negociación de la mano de obra, sumado a que históricamente han tenido una gran capacidad de organización con base sindical.

Por otro lado, también en el Norte Global existen consecuencias en esta reconfiguración global. Para Mosoetsa y Williams (2012) es importante destacar que muchos problemas y respuestas del Sur Global también se pueden observar en el Norte Global. Esto se debe a la creciente desconexión entre los Estados y las corporaciones con la sociedad, lo que ha dado lugar a una serie de conflictos y luchas como respuesta a esta situación. Sin embargo, el contexto geográfico y jurídico resulta un factor determinante para los obreros y sus condiciones de vida.

Roberts y Tran (2022) sostienen que las regulaciones e institucionalizaciones laborales tienen efectos contrastantes en los países del Sur y del Norte. En los primeros, estas, contribuyen al aumento de la desigualdad de ingresos. Por el contrario, en los segundos, estas regulaciones fortalecen la posición de negociación de la mano de obra industrial y reducen el nivel de desigualdad de ingresos en el mercado laboral.

La distribución de empleados con salarios y sueldos regulares a nivel mundial resulta desigual debido a que la mayoría de los trabajadores en economías periféricas se encuentran en el segmento de empleo vulnerable²⁸. Para Jha, Chambati y Osome (2021), lo anterior es un reflejo del desarrollo desigual en el capitalismo global. Incluso, los roles que desempeñan las organizaciones no gubernamentales (ONG) del Norte en las luchas laborales de los trabajadores del Sur, en busca de derechos laborales y mejores condiciones para los trabajadores tienen y que tienen como finalidad proteger a los trabajadores del Norte Global por la problemática que implicaría el traslado de la producción a otras latitudes, si existen marcos legales proteccionistas para los obreros (Wells, 2009).

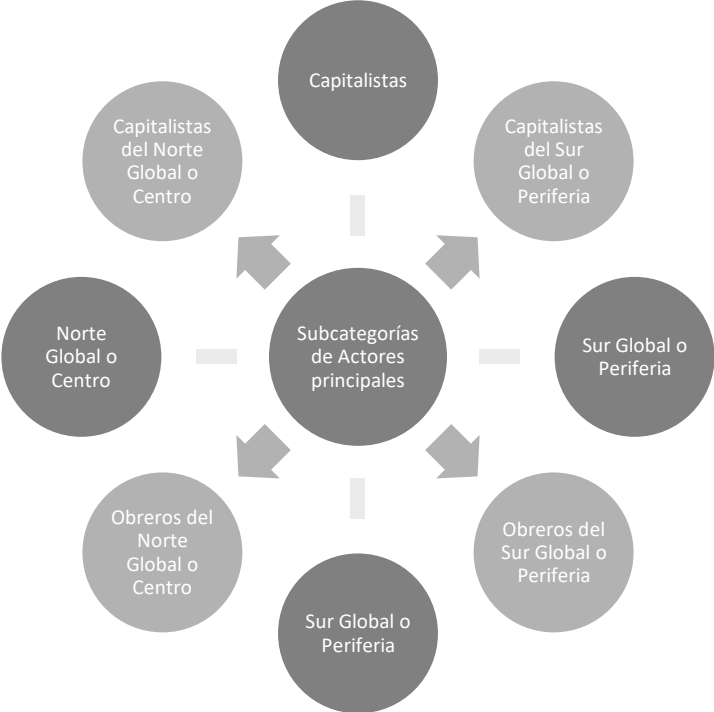
Pero las condiciones de precariedad y vulnerabilidad no solo se presentan en las prácticas de mercados laborales del Sur Global. Sobre esto, Mosoetsa et al. (2016) argumentan que el concepto de trabajo precario ha sido demasiado limitado en su alcance geográfico asumiendo que Europa y Estados Unidos representan las normas a seguir de las relaciones laborales y minimizando la presencia de estas prácticas en el Norte Global.

A pesar de las disparidades existentes entre distintas regiones, países y actores, es factible identificar categorías con base en los conceptos de “centro” o “Norte” y, “periferia” o “Sur Global”. La Figura 1.7 ilustra la noción de una diferencia entre la clase capitalista del Norte y la del Sur, al igual que las disparidades en las condiciones laborales entre los obreros del Norte y los del Sur Global. Esta

²⁸ Se denomina a empleo y salario regular a aquellos ingresos que perciben los trabajadores de manera constante y con certeza jurídica por la realización de un trabajo.

clasificación jerarquiza el análisis más allá de la dicotomía tradicional entre la clase capitalista y la clase obrera. Al aplicar este enfoque de manera más general, se pueden distinguir tanto la clase obrera del Sur como la del Norte, así como la clase capitalista en ambas regiones. El propósito principal de este enfoque consiste en desglosar y comprender quiénes son los beneficiarios y los perjudicados dentro del sistema capitalista a nivel global, al tiempo que permite realizar un análisis sobre las condiciones económicas, sociales y laborales de estos grupos.

Figura 1.7: Categorías de obreros y capitalistas según su ubicación global



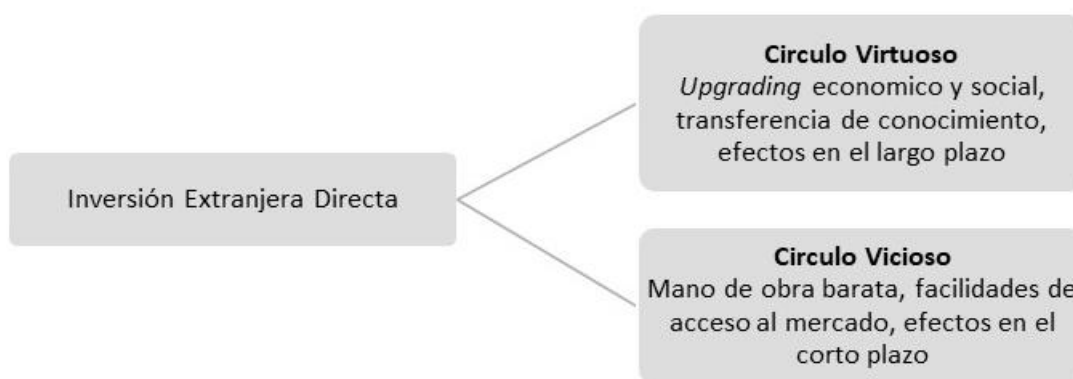
Fuente: Elaboración propia.

Por ejemplo, la creciente externalización de las actividades productivas de las ETN a través de las CGV que buscan costos salariales más bajos puede explicarse si se analiza las acciones de las empresas con relación a su fuerza laboral en economías avanzadas. Según datos del Banco Mundial (2009), una tendencia a destacar es que, en general, las ETN se encuentran en un proceso de reubicación principalmente a países del Sur Global relacionado, en donde resultan atractivos los mercados locales de consumo y mano de obra calificada, atrayendo

eventualmente a más empresas intensivas en innovación tecnológica y no solo con menores costos laborales. Contradiendo esta postura, Osorio (2015a) afirma que con la deslocalización y dispersión de la producción global existe una discrepancia entre las esferas de la producción y la realización, ya que gran parte de la producción tiene como destino mercados de consumo del Norte Global.

Por otro lado, el argumento del desarrollo a través de los *spill overs* que permean por las ETN resulta bastante endeble ya que lejos de representar un espacio oportuno para el desarrollo, el insertarse en una CGV siendo un país del Sur Global acelera la deformación de las economías nacionales, haciendo que aumente el número de trabajadores industriales de reserva y merme el poder de consumo de la clase trabajadora (Crossa, 2017). Esto también puede entenderse desde la perspectiva de Kacani (2020) como la de un círculo vicioso que se produce cuando el objetivo principal es explotar la mano de obra barata y obtener acceso a los mercados de producción, generando una transferencia limitada de conocimientos hacia el territorio receptor, constituyendo ventajas temporales de ubicación que atraen a los inversores extranjeros a trasladar la producción a las economías emergentes, como se muestra en la Figura 1.8.

Figura 1.8: Inversión Extranjera Directa y sus implicaciones en el desarrollo



Fuente: Elaboración propia y adaptado con información de Kacani (2020).

El rol del Estado en relación con las CGV debe de avanzar en identificar las agencias diferenciales y capacidades estatales dado que no todos disponen del

mismo poder y capacidad de gestión en el entorno global, sino que, resulta evidente que incluso algunas de sus propias políticas están determinadas por las CGV y ETN, como lo demuestran los debates recientes sobre la reformulación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Horner y Alford, 2019).

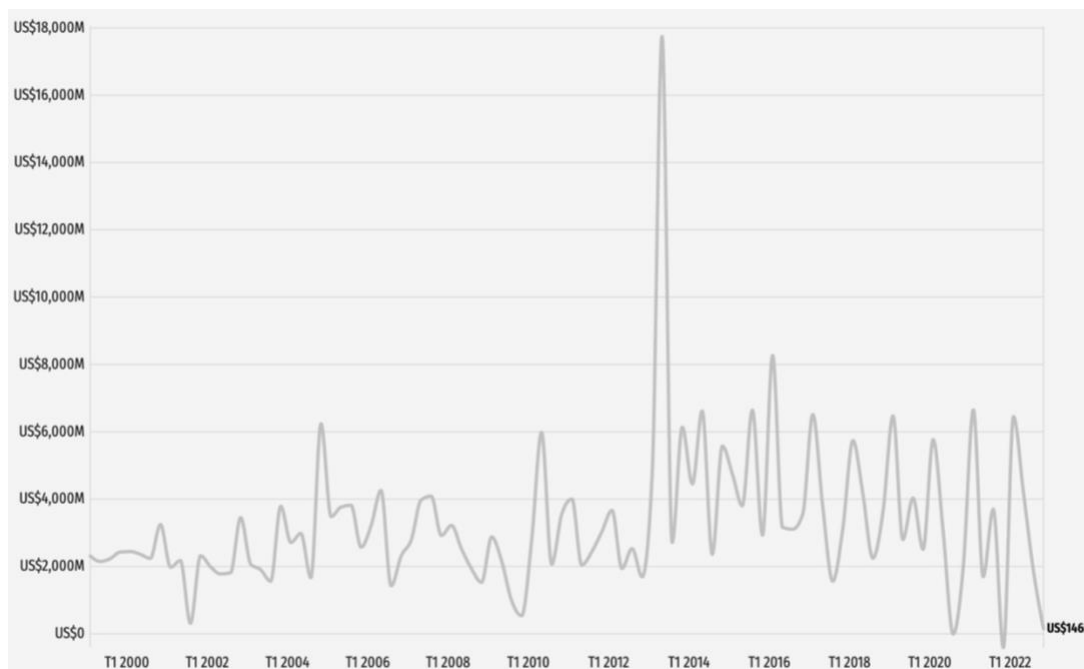
Ante este tipo de realidades, es importante que la implementación de la política industrial cambie su postura tradicional de solo atraer a las ETN, transitando a una postura de desarrollo de estructuras de capacidad nacional para competir con las empresas transnacionales (Hauge, 2020). Según Piermartini y Rubínová (2021), la participación en las CGV puede ser una herramienta valiosa para la difusión del conocimiento y la estimulación de la innovación en las economías, siempre y cuando la participación sea efectiva y se cuente con canales adecuados para la capacidad de absorción en investigación y el desarrollo, así como de capital humano capaz de aprovechar el conocimiento generado en el extranjero.

De acuerdo con Guillén (2021), bajo el régimen neoliberal, México experimentó un destacado crecimiento económico como potencia exportadora en América Latina y llevó a cabo una apertura significativa de su economía. Entre los años 1990 y 2020, las exportaciones se multiplicaron por diez, alcanzando la cifra de 417,670 millones de dólares. Estas exportaciones estuvieron principalmente compuestas por productos manufacturados, especialmente en las actividades de ensamblaje de las maquiladoras, que representaron aproximadamente el 90% del total (equivalentes a 374,167 millones de dólares). Estos datos evidencian el significativo impacto del régimen neoliberal en la economía mexicana, promoviendo un crecimiento notorio en las exportaciones y una apertura sustancial de la economía nacional.

Por ejemplo, como se muestra en la Figura 1.9, la inversión extranjera directa (IED) en el sector manufacturero en México, desde una perspectiva de análisis sectorial y los resultados muestran un efecto positivo muy reducido y estadísticamente no significativo de su impacto en el crecimiento del empleo y del

valor agregado de la manufactura (Mendoza, 2011)²⁹. Si bien se argumenta la existencia de una serie de mejoras por la IED, Crossa (2020a) argumenta que el impacto de este desarrollo en la economía nacional no ha sido tan significativo como se esperaba.

Figura 1.9: Inversión Extranjera Directa en el Sector Manufacturero en México entre 2000 y 2022



Fuente: Imagen tomada de DataMéxico (2023).

El papel de la IED en el desarrollo global es un tema que requiere un análisis exhaustivo desde múltiples perspectivas. De acuerdo con De Groot (2018), esta cuestión genera diversos debates en el ámbito académico. Algunas perspectivas señalan que el impacto de la IED puede variar entre positivo, negativo e incluso irrelevante para el crecimiento económico de un país. Por lo tanto, resulta arriesgado considerarla como una solución automática que garantiza efectos positivos. En México, a pesar del notable incremento en las exportaciones, los resultados, en términos de desarrollo económico y generación de empleo, han sido modestos, observando una creciente concentración del ingreso, así como un

²⁹ Datos actualizados de la IED en México (DataMéxico, 2023).

aumento en la informalidad laboral y la migración de la fuerza de trabajo hacia los Estados Unidos (Guillén, 2021).

Tomar solamente las entradas de IED como parámetro de desarrollo puede resultar en un panorama incompleto respecto a la situación de los países frente a las CGV. Sobre esto, Crescenzi y Harman (2022) resaltan que la existencia de jerarquías globales persistentes y el desarrollo desigual asociado a estas plantea grandes retos en la captura de valor, específicamente sobre las oportunidades de mejora que las empresas de bajos y medianos ingresos.

En un modelo de intercambio desigual³⁰, que tiene como base la teoría de valor de Marx presentado por Campling y Quetin (2021), es aplicable tanto a los flujos finales de importación y exportación, enfatizando cómo las disparidades entre los precios de transferencia de los países de la centro-periferia reflejadas en el desajuste del tipo de cambio real en comparación con la paridad del poder adquisitivo (PPA), resultan en transferencias ocultas de valor desigual en los flujos comerciales internacionales.

Por lo tanto, si la integración global se deja en manos de un Estado que se apoya en las ventajas comparativas que dispone³¹, posiblemente la integración a la cadena simplemente reforzará las características productivas de países del Sur Global en lugar de avanzar hacia una transformación del modelo exportador (Trevignani, Lauxmann y Valentinuz, 2022). Investigaciones recientes sugieren que la implementación de salarios más elevados no impacta negativamente en la capacidad de exportación de un país desafiando los supuestos de la ventaja comparativa (Milberg y Winkler, 2011).

³⁰ El modelo proporciona una base teórica sólida para el cálculo empírico del tamaño y la distribución de las transferencias de valor entre 16 regiones, incluyendo prácticamente todos los países del mundo, poniendo como manifiesto el impacto que tienen estas transferencias en la economía global, y su distribución en el sistema económico mundial.

³¹ Usualmente, estas ventajas suelen estar ligadas a abundantes recursos naturales o mano de obra barata, características estas, de países del Sur Global.

Acciones Colectivas y Cambios Estructurales

Cuando se trata de promover y mejorar la oferta de un país para la atracción de CGV, usualmente los formuladores de políticas implementan estrategias de inversión para desarrollar infraestructura tecnológica e industrial, además de la provisión de incentivos que garanticen que las empresas locales puedan capturar mayor valor producido a través del desempeño de actividades más intensivas en tecnologías (De Marchi y Alford, 2022).

Entonces, desde un punto de vista estructural se puede ver que tanto la ETN y el Estado se encuentran en una sinergia de acciones y políticas que resultan en beneficios para ambos, a costa de mantener salarios bajos y una amplia fuerza laboral. Con lo anterior, se busca redirigir la agenda de investigación en el sentido de la fuerza laboral y sus necesidades colectivas. El abordar este estudio desde la perspectiva de los trabajadores a través de sus sindicatos, acciones colectivas u organizaciones laborales y no desde el ecosistema³² completo de la cadena, que tiene más actores, como el gobierno, las organizaciones no gubernamentales e intergubernamentales y las empresas deriva de la importancia teórica y empírica que esto puede aportar al paradigma de la CGV.

El contexto en materia laboral e internacional es importante porque la acción de la clase obrera para hacer frente al capital está íntimamente ligada al nivel de control y explotación al que se encuentra sometida. El control y explotación también puede surgir desde el control del Estado a través de leyes, ya que el poder de negociación de la clase obrera en CGV puede aumentar o disminuir en gran medida por la flexibilidad de los mercados laborales. Sobre esto, Roberts y Tran (2022) señalan que los mercados laborales flexibles privilegian a los empleadores e inversionistas, garantizando que los salarios y el empleo se establezcan mediante mecanismos de mercado; a diferencia de donde se encuentran marcos y leyes donde se privilegia a la mano de obra con libertad de asociación y negociación

³² Un ecosistema en términos de las CGV se entiende como todo el entramado de actores y relaciones que se integran para que se pueda formar, reproducir y expandir una cadena (Campling y Selwyn, 2018; Ponte et al., 2019).

colectiva, protecciones contra despidos, límites en las horas de trabajo y contratos flexibles.

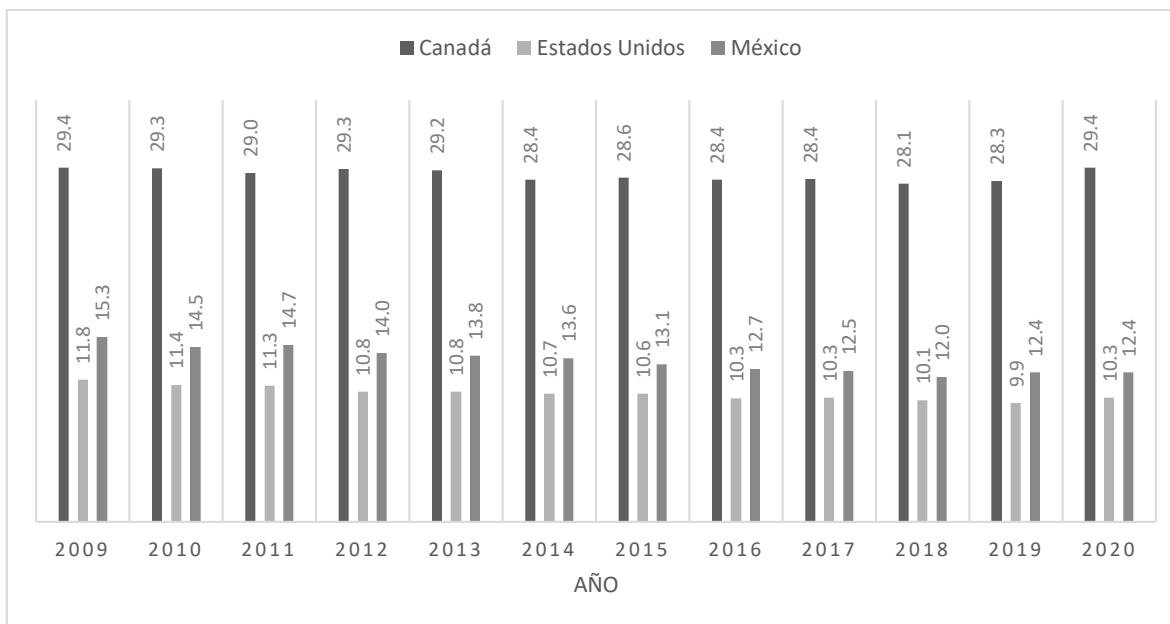
Respecto a lo anterior, se puede poner de ejemplo la CGV automotriz en la India, al sur de Nueva Delhi, donde se encuentran núcleos urbanos que desempeñan un papel importante en el clúster automotriz de la región. Sobre este ejemplo, Barnes, Shekar Lal Das y Pratap (2016) exponen el ejercicio de poder en las relaciones laborales en toda la cadena de suministro desde la década de 1990. Estas tácticas consistieron en que a medida que se liberalizaban las leyes de inversión en manufactura, se flexibilizaban las leyes laborales y aumentaba la competencia en el mercado laboral, lo que llevó a una reducción en los salarios. Más tarde, en 2001, se recurrió al *outsourcing* vulnerando casi en su totalidad a los trabajadores y sus derechos.

Es por lo que se debe contemplar que en los últimos años las cadenas han sufrido una serie de cambios coyunturales en materia laboral, como la firma del Convenio 98 de la OIT³³, por el que se esperaba que los sindicatos cobraran mayor relevancia en los años posteriores y, como se puede apreciar en la Figura 1.10, la densidad sindical se ha mantenido sin cambios significativos en estos países³⁴. Por ejemplo, en las nuevas cláusulas del tratado comercial firmado entre México, Estados Unidos y Canadá en 2018 (T-MEC) pueden incluso impactar en la relación capital-trabajadores durante pandemias como la de COVID-19.

Figura 1.10: Densidad sindical México, Estados Unidos y Canadá

³³ El Convenio 98 exige a los Estados miembros que velen por que los trabajadores gocen de una protección adecuada contra los actos de discriminación antisindical y que garanticen la protección de las organizaciones de trabajadores y las organizaciones de empleadores contra cualquier acto de injerencia de la otra parte (OIT, 2018).

³⁴ La densidad sindical expresa el número de miembros del sindicato que son empleados como porcentaje del número total de empleados.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2023).

Lo anterior es importante porque el efecto de las legislaciones internacionales, nacionales o locales tienen incidencia en el actuar de la clase obrera. Como apuntan Roberts y Tran (2022) la legislación nacional puede mejorar o complicar la posición de los obreros frente empresa a la hora de negociar mejoras; resaltan que estas regulaciones en materia laboral reducen el nivel de desigualdad de ingresos en los países del Norte Global contrario a sus contrapartes en el Sur Global, quienes experimentan una mayor vulnerabilidad en estos apartados (Roberts y Tran, 2022).

En estos rubros, se debe señalar que no todos los Estados y legislaciones cuenta con el mismo poder de negociación frente a las ETN. Como muestra más adelante la Figura 10, en casos particulares como México, los salarios representan una parte significativamente menor frente a otros países³⁵. Siguiendo con el caso mexicano, durante décadas se mantuvo el salario mínimo sin cambios significativos, no fue hasta 2018 cuando se dio un alza significativa sostenida año con año (al

³⁵ El valor agregado en las sociedades no financieras representa la distribución de los ingresos obtenidos por el trabajo y el capital en la producción de valor agregado generada por el sector de las sociedades no financieras (OECD, 2023).

menos hasta 2023). Para contextualizar el impacto de esta decisión se toma como referencia la fórmula de social *upgrading* implementada por Bernhardt y Milberg (2011) que analiza el porcentaje en el cambio del empleo y en el salario para determinar si existe una mejora en este rubro³⁶.

Para entender el siguiente planteamiento, se toma como base el enfoque parsimonioso desarrollado por Bernhardt y Milberg (2011) para el análisis de la mejora social. Para operacionalizar este modelo, se define la mejora social como las ganancias en el bienestar de los empleados dentro de una economía, empresa o red de producción. Esta ganancia de bienestar se materializa cuando se produce un incremento en el empleo y/o un aumento en los salarios reales promedio expresado en la siguiente ecuación:

$$\text{Mejora social} = [0.5 * (\% \text{ de cambio en el empleo})] + [0.5 * (\% \text{ de cambio en los salarios reales})]$$

En el caso de México, se utilizó información de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) y la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI) correspondiente al año 2023. Estos datos fueron empleados con el propósito de aplicar la fórmula previamente mencionada y obtener resultados en términos de mejora social, tal que

$$\begin{aligned} \text{Mejora social sector manufacturero en México (2022 y 2023)} = \\ 0.5 * (0.7\%) + 0.5 * (20\%) = 10.35\% \end{aligned}$$

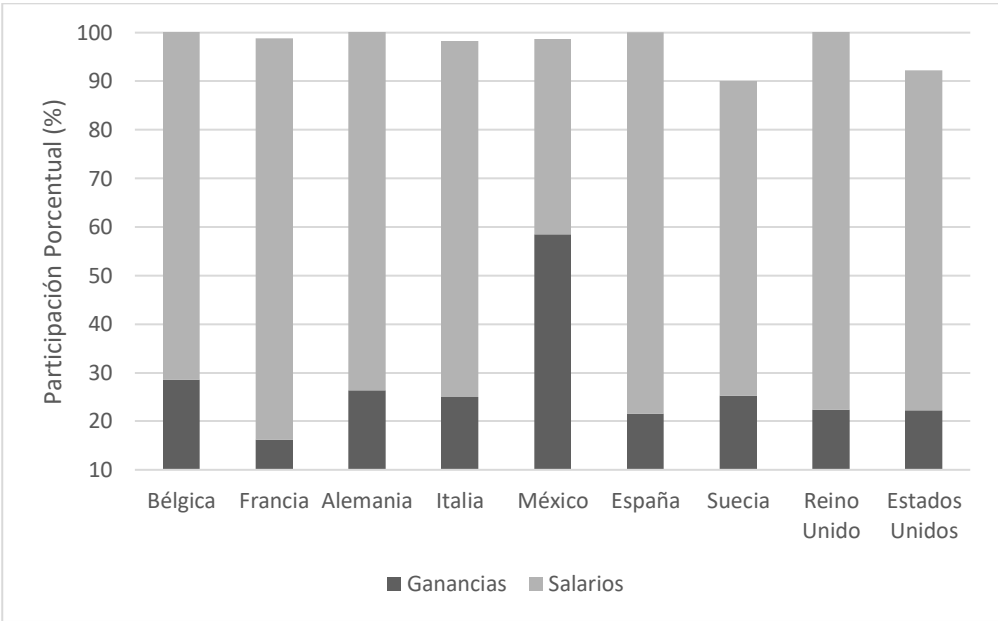
El resultado de 10.4% en términos de mejora social representa un gran avance y también resulta atípico con relación a los incrementos significativos de los salarios mínimos en el último sexenio. Sin embargo, como destacan Bernhardt y Milberg (2011), un tratamiento cuantitativo del mejoramiento social en términos de empleo y salarios no es suficiente para medir y cuantificar la mejora en la calidad

³⁶ Asimismo, se entiende por mejoramiento social las ganancias en el bienestar de los empleados dentro de una economía, empresa o red productiva. La fórmula implementada es un esfuerzo por estandarizar una alternativa para medir el *upgrading social* de un país o sector. Se utilizaron datos del ENOE (2023) y CONASAMI (2023) para reproducir dicha fórmula.

de vida de los trabajadores, ya que excluye otros aspectos como la calidad de los empleos creados, la libertad de asociación, la calidad de vida, etc.

Desde una perspectiva institucionalista se considera que los salarios no se determinan únicamente por la oferta y la demanda, sino también por el poder de negociación de los trabajadores. Como señalan Milberg y Winkler (2011) desde esta perspectiva se reconoce la importancia de la regulación del mercado laboral, ya que la densidad sindical, los derechos de negociación, los salarios mínimos y las políticas se han identificado como factores que inciden en el mercado laboral. Estos factores establecen que la relación entre el crecimiento de la productividad y los salarios no está asegurada desde esta perspectiva, sino que depende del contexto específico de cada economía. Como se muestra en la Figura 1.11, dependiendo del contexto geográfico, las cifras de sueldos toman distintos valores y, por ende, aumentan o disminuyen las ganancias de las empresas. Estas diferencias pueden asociarse con la ubicación de los países en el centro-periferia y el Norte y Sur Global.

Figura 1.11: Participación porcentual de las ganancias y el salario en el valor agregado en el sector no financiero 2021



Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD) (2023).

Es importante resaltar que las respuestas obreras también están condicionadas al tipo de ambiente asociativo en el que se encuentren los trabajadores. La lucha obrera es una respuesta natural frente a los mecanismos del capital sobre cómo se experimenta la explotación, movilizándose de distintas maneras y de forma proporcional en cómo pueden defenderse u organizarse de manera más efectiva. para mejorar sus condiciones materiales (Baglioni et al., 2022). Estas condiciones resultan esenciales para el libre desarrollo del ser y del bienestar, por lo que resulta relevante para este trabajo de tesis.

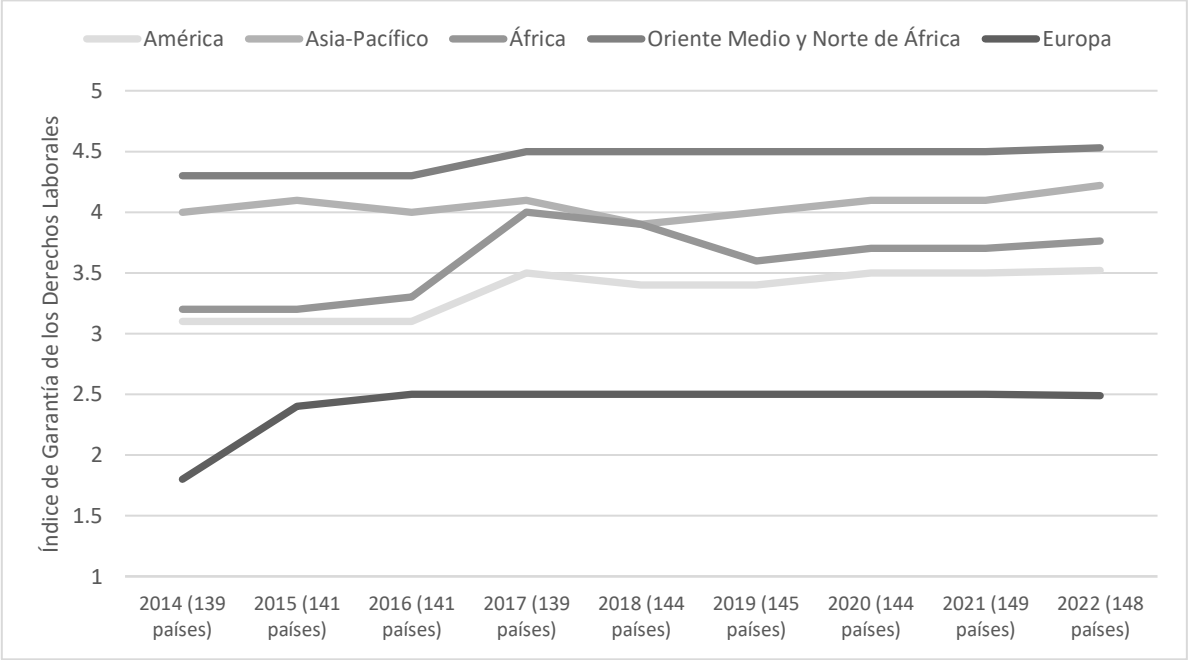
El concepto de bienestar se utiliza en el ámbito académico comúnmente como sinónimo de calidad de vida. Dentro del contexto de las políticas sociales, el bienestar se presenta como un término multidimensional que engloba tanto las condiciones de vida objetivas como el grado de bienestar subjetivo experimentado por los individuos. Según Aguado et al. (2012), el bienestar está estrechamente relacionado con la provisión de elementos necesarios para llevar una vida satisfactoria, lo cual nos permite experimentar una existencia placentera, tranquila y saludable.

En el marco del bienestar establecido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD), se pueden identificar tres dimensiones fundamentales del bienestar actual, las cuales se encuentran estrechamente ligadas a las condiciones materiales. Los ingresos, el trabajo y la vivienda desempeñan un papel clave en la comprensión del bienestar económico y delimitan la capacidad de las personas para acceder a bienes y servicios esenciales, así como para participar en el mercado laboral (OECD, 2022).

Estas condiciones materiales son determinantes al permitir a las personas satisfacer tanto sus necesidades básicas, como la alimentación, el agua, la vestimenta y la vivienda, como sus deseos, tales como el transporte, el ocio y la comunicación. Además, también resultan cruciales para acceder a una educación de calidad y a servicios de atención sanitaria, los cuales son aspectos fundamentales en la vida de las personas.

La OIT afirma que la situación global respecto a los trabajadores, sus derechos y oportunidades muestra la vulnerabilidad a la que se encuentran expuestos, como se muestra en la Figura 1.12, de las tendencias regionales en garantía de los derechos laborales entre 2014 y 2022 del Resumen General Confederación Internacional Sindical (2022) que categoriza a los países en un rango del uno al cinco, donde el cinco representa la nula y el uno representa violaciones muy esporádicas de estos derechos. Se puede observar que Europa es la región donde más garantías laborales experimentan los trabajadores, dejando muy rezagada a América con 3.52.

Figura 1.12: Tendencias regionales en garantía a los derechos laborales (2014–2022)



Fuente: Elaboración propia con datos del Índice Global de los Derechos de la CSI. Organización Mundial del Trabajo (2022).

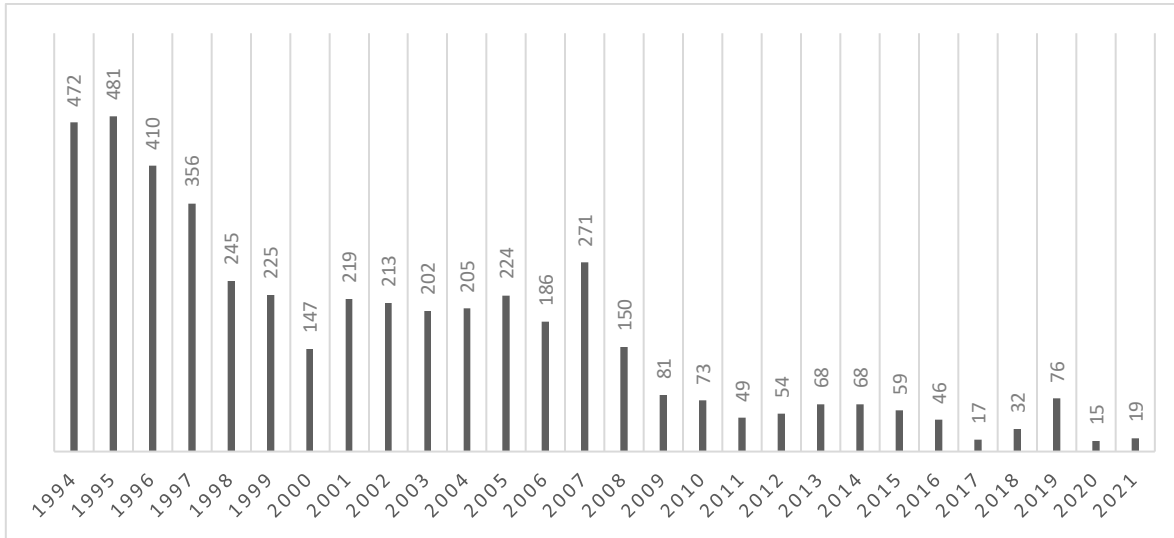
Estas movilizaciones se pueden manifestar en forma de huelgas o paros laborales en los que se denuncian entre otras situaciones, el acoso sexual y laboral, salarios de miseria, falta de certidumbre laboral y el actuar de los sindicatos al servicio de las ETN (Crossa y Ebner, 2020). Por ejemplo, en Vietnam dentro de la industria de manufactura textil las mujeres ganan en promedio un 15% menos por hora que los hombres. La mayoría de las huelgas ocurrieron en industrias

dominadas por mujeres que buscaban mejores salarios y arreglos con perspectiva de género como flexibilidad para el cuidado de los niños o el despido de personal que efectuara algún tipo de acoso; por otro lado, en Camboya se experimentó una disminución del salario mínimo real en 25% de 2001 a 2011 y cambios estructurales en los contratos de trabajo lo que provocó una ola de protestas, alcanzando un máximo de 147 huelgas, con las cuales lograron que el gobierno anunciara incremento en el salario mínimo (Marslev et al., 2021).

En ese sentido, Tuman (2019) señala que la fragmentación de la organización sindical y falta de mecanismos democráticos en los sindicatos y organizaciones laborales ha debilitado la capacidad de los trabajadores para mejorar los salarios y las condiciones de trabajo; por ejemplo, en México durante el período de 1980 a 2012, en la industria automotriz, se puede constatar que los sindicatos afiliados a la Confederación de Trabajadores de México (CTM) sistemáticamente ejercieron menos huelgas y actos de manifestación a diferencia de los sindicatos con mayor grado de democracia e independencia. En este ejemplo resalta la importancia de la democratización de las agrupaciones obreras, ya que estas pueden fungir como aliadas de las ETN y no de los trabajadores.

Contrario a lo que se ha argumentado, el que exista un gran número de trabajadores sindicalizados no es *per se* un indicador al grado de respuesta por parte de la clase obrera frente al capital. Por ejemplo, Quintero (2003) señala que en México parte de la industria de manufactura cooptaron las organizaciones sindicales a los denominados sindicato subordinados representando mecanismos que desarticulan la movilización y organización obrera. Como se muestra en la Figura 1.13 se puede constatar que el número de huelgas ha ido a la baja en México. En ese sentido, Crossa y Ebner (2020) resaltan que, en México, aunque exista un alto grado de sindicalización, estos sindicatos sirven a los intereses del capital y deterioran las condiciones de trabajo.

Figura 1.13: Huelgas estalladas en México



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2023).

El enfoque expuesto hasta este punto se puede contrastar con la de otros trabajos como el de Fishwick y Selwyn (2016), donde se plantea que la clase obrera cuenta con las herramientas y medios para lograr mejoras sustanciales a pesar del poder de las grandes empresas transnacionales. El ejemplo de la *International Union of Food, Agricultural, Hotel, Restaurant, Catering, Tobacco and Allied Workers' Associations* (IUF, por sus siglas en inglés), muestra la importancia organización sindical transnacional, ya que está presente en más de 150 países, enfocado en mejorar las condiciones laborales, la salud y la seguridad en el trabajo, así como la protección de los derechos sindicales entablando diálogos con países y organizaciones internacionales logrando acuerdos multilaterales en todo el mundo (Montague-Nelson, 2022).

La capacidad de establecer relaciones extraterritoriales resulta fundamental para la lucha obrera en un contexto de producción fragmentada. Los tipos de colaboración que los sindicatos establecen con actores externos adquieren una importancia fundamental en la construcción de recursos de poder organizativo y asociativo, siempre y cuando estas relaciones no estén sometidas por una asimetría en las relaciones de poder (López, 2023).

Según el estudio de caso de Ford y Guillan (2021) existe una renovación sindical de alcances globales donde las federaciones sindicales globales colaboran con grupos de solidaridad internacional y sindicatos locales para apoyar y organizar a los trabajadores migrantes temporales. En este sentido, uno de los grandes desafíos para la solidaridad obrera transnacional es encontrar puntos de acuerdo entre los trabajadores del Norte y el Sur Globales. La organización obrera y sindical global, como destaca López (2023), puede construir espacios para la organización y lucha por los derechos ya que depender exclusivamente de los recursos de institucionales es insuficiente para ayudar a los trabajadores a construir los recursos de poder que necesitan.

Para Fischer, Moe y Staritz (2022) quienes analizan la relación entre las CGV y la mano de obra enfocándose tanto en su potencial como en sus limitaciones para la organización laboral transnacional, resulta fundamental que los actores y las luchas locales jueguen un papel crucial para resistir y organizarse con éxito en contra de la producción globalizada, ya que, aunque las relaciones transnacionales puedan apoyar estos esfuerzos, no pueden sustituir una base local.

Otra herramienta mediante la cual la clase obrera ha podido superar algunas barreras como la transnacionalidad y la distancia es por medio de las redes sociales. En los casos que exponen Helmerich, Raj-Reichert, y Zajak, (2021) de la fabricación de calzado en China (2012-2018) y manufactura textil en Honduras (2009-2014), donde las herramientas digitales jugaron un papel crucial para facilitar la coordinación entre los trabajadores, mejorar sus capacidades estratégicas y apoyarlos en la construcción de poder asociativo durante su huelga³⁷, subrayando el papel crucial de las herramientas tecnológicas digitales para apoyar y mejorar el poder de los trabajadores.

Es importante señalar que parte de las acciones obreras también pueden estar acompañadas por las acciones de los gobiernos. Por ejemplo, Martinelli (2022)

³⁷ Estas herramientas redujeron efectivamente los costos de comunicación, intercambio de información, organización y campañas transnacionales para los trabajadores y sus aliados involucrados en luchas laborales dentro de las CGV.

señala que, en el estudio de caso de los trabajadores de la industria de trenes en Suiza, se debe de destacar la importancia de regular la ETN con el fin de fomentar el bienestar de los trabajadores ya que, según el estudio, debido a las leyes laborales suizas se ha dificultado la capacidad de los trabajadores para proteger sus derechos y condiciones laborales originando una debilidad sindical.

Norte y Sur Global: La Globalidad y la Clase Trabajadora

En una era donde las limitaciones de movilidad ya no son determinantes para las ETN, la búsqueda de salarios más bajos implica eliminar puestos de trabajo en los países sede y desplazar la producción al extranjero; principalmente al Sur Global, a regiones menos industrializadas, que se ven en la necesidad de atraer inversión extranjera. Tan solo por mencionar algunos datos, las empresas transnacionales con sede en EE. UU., eliminaron alrededor de 750 mil puestos de trabajo entre 1982 y 1993, pero añadieron 345 mil empleos fuera Estados Unidos (Greer y Singh, 2000).

Analizar a los trabajadores más allá de las relaciones existentes dentro de una empresa o zonas limitadas por un territorio permite comprender cómo se determinan las relaciones de clase y las dinámicas entre trabajadores y empresas de manera sistemática y de forma global. Desde este punto de vista es posible identificar cómo las relaciones de clase en diferentes partes del mundo establecen el desarrollo de las personas insertadas en una red de producción global (Selwyn, 2016).

El establecimiento de dinámicas y condiciones para extraer mayor plusvalía de los trabajadores y sustentar el sistema de fabricación de bienes alrededor del mundo puede explicar cómo es que las CGV se determinan globalmente, por tener repercusiones directas sobre los salarios de los trabajadores en gran parte del Norte Global con relación a los del Sur Global. Para profundizar en este tema, López y Mendoza (2017) encontraron que se dio una reducción de los salarios en la manufactura mexicana debido a incrementos en la productividad de la mano de

obra. Ellos plantean que este resultado podría estar ligado al bajo costo de la mano de obra mexicana como estrategia de atracción de capital extranjero.

En el ecosistema de la industria automotriz se ha observado que los fabricantes de equipos originales (OEM) y las empresas de *tier*³⁸ 1 y 2, tienen salarios más bajos debido al sistema de trabajo por contrato regional, donde los empleadores fomentan la competencia entre los contratistas laborales para manejar las relaciones laborales, ofreciendo salarios base que a menudo están cerca del salario mínimo (Barnes et al., 2016). Por ejemplo, Crossa y Ebner (2020) señalan que según estimaciones del año 2017 el costo de la canasta básica en México rondaba los \$7,500 pesos mensuales contrastando con el ingreso promedio de los trabajadores de la industria automotriz de \$5,820 pesos, que resulta insuficiente para cubrir las necesidades básicas de alimentación y nutrimentales de los obreros mexicanos en ese sector³⁹.

Las dinámicas destinadas a extraer mayor valor de los trabajadores pueden entenderse como prácticas en las que aquellos que poseen mayor poder de mercado o político, a nivel global o regional, establecen estrategias para capturar una mayor plusvalía. El caso expuesto por Kumar (2019) en la industria del calzado en China ejemplifica cómo la captura de mayor valor de los productores ha generado cambios significativos en las dinámicas de poder y producción. En particular, se destaca cómo ciertas marcas oligopólicas de calzado presionan a los pequeños proveedores, lo que repercute en los trabajadores sin poder de negociación y afecta tanto al campo laboral como al económico de la clase trabajadora.

³⁸ El tier (o nivel) busca categorizar a las organizaciones dentro de la cadena de suministros según la importancia y competencias técnicas. Así se entiende que las empresas más grandes o técnicamente competentes dentro de una cadena poseen las habilidades y recursos necesarios para proveer los componentes a los fabricantes de equipos originales (OEM, por sus siglas en inglés) y, Además, cuentan con procesos establecidos para gestionar de manera efectiva a los proveedores en niveles inferiores.

³⁹ Esto ejemplificaría los “salarios de hambre” a los que se refiere Selwyn (2018).

Si bien es cierto que los trabajadores que realizan tareas de menor intensidad tecnológica⁴⁰ ganan menos, es difícil atribuir esta situación únicamente a la participación de sus países o industrias en las CGV. Como lo explican Parteka y Wolszczak-Derlacz (2019), se aplicó un modelo de salario de *Mincer* para analizar los efectos del intercambio de la producción transfronteriza en un contexto nacional. De igual forma identificaron que trabajar en industrias con vínculos más estrechos en las CGV ejerce cierta presión a la baja sobre los salarios. Por ejemplo, en el caso de la industria manufacturera de insumos médicos en Baja California se ha experimentado un crecimiento significativo ya que, numerosos fabricantes de dispositivos médicos han establecido sus operaciones en la región; decisión motivada en gran medida por los procesos intensivos en mano de obra de bajo costo que ofrece dicha región (Fernandez-Stark et al., 2014).

La explotación de los trabajadores y la supresión de los derechos laborales en el Sur Global contribuyen a la ampliación de la brecha de ingresos entre las clases trabajadora y capitalista; obstaculiza el desarrollo de una economía global sostenible y equitativa. La caída de la tasa de ganancia es un fenómeno resultado del continuo desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo a nivel social. Además, es evidencia de que la intensidad tecnológica y la innovación conllevan una reducción de la cantidad de trabajo requerido para alcanzar la producción deseada, lo que a su vez incrementa la disponibilidad de mano de obra excedente y contribuye al crecimiento de grandes ejércitos de reserva de trabajadores (Marx, 1981).

En gran medida, se puede decir que el gran número de reserva de trabajadores está íntimamente ligado a los salarios sistemáticamente bajos y la insuficiencia crónica de empleos dignos como característica intrínseca del capitalismo contemporáneo (Veltmeyer y Wise, 2018). Se reconoce que el al existir

⁴⁰ Esta intensidad tecnológica se basa en la noción de que las economías más desarrolladas tienen también mayor capacidad para invertir en investigación y desarrollo, y en la formación de capital humano altamente calificado para aplicar conocimientos especializados en sectores de mayor valor agregado, como la tecnología, la innovación y los servicios de alto nivel, mientras que las economías con niveles de ingreso más bajos tienden a centrarse en actividades productivas y de manufactura que requieren menos conocimiento especializado, pero que aún pueden generar empleo y crecimiento económico (Coveri y Zanfei, 2022).

un gran volumen de la fuerza laboral resulta en un mecanismo importante para mantener salarios bajos, además mientras haya excedente de la mano de obra disponible, habrá obreros dispuestos a aceptar trabajos con salarios bajos y en malas condiciones (Marslev, 2019).

Otro argumento importante sobre la gran reserva global de trabajadores lo brinda Huws (2019), al plantear la paradoja que enfrenta la organización laboral dado que la protección y preservación de los intereses de los trabajadores implica el establecimiento de grupos exclusivos que solo admiten miembros que cumplan con criterios específicos⁴¹, por lo que el bienestar de estos se basa en la exclusión de otros trabajadores con diferentes habilidades e identidades. Esta reflexión resulta importante porque permite plantear y delimitar la noción de una solidaridad obrera a nivel global contraponiendo dos categorías e identidades obreras: los trabajadores del Norte Global frente a los del Sur Global.

Por lo general, los trabajadores del Norte Global tienen mayores salarios y mejores condiciones laborales (salarios dignos, horarios regulares, seguridad social y protección laboral) que los del Sur Global. En general, estas diferencias están influenciadas por factores históricos, el sistema económico y una estructura de poder internacional (Raj-Reichert, 2015; Onaran y Guschanski, 2017). Por lo tanto, es importante que estas desigualdades se aborden a través de la reflexión sobre medidas políticas, movimientos sociales y campañas internacionales que busquen garantizar un trato justo y equitativo para los trabajadores.

La evidencia sugiere que el incorporarse a las CGV incrementa la oferta de puestos laborales, consigue salarios más altos y formaliza (e incluso, mejora) las condiciones de trabajo. No obstante, Shingal (2015) señala que estos beneficios dependen de la posición que ocupa la empresa dentro de la cadena, por lo que también dicha incorporación puede contribuir a la construcción de una brecha entre los trabajadores cualificados y no cualificados. Por ejemplo, aunque la integración a las CGV ha incrementado las posibilidades de empleo para las

⁴¹ Como el haber completado un aprendizaje o poseer una calificación reconocida.

mujeres, las desigualdades de género siguen siendo una problemática presente (Barrientos, 2019).

Otra estrategia para capturar mayor plusvalía es la fragmentación de la producción como lo es el caso de México y Estados Unidos⁴². La explicación a lo anterior está respaldada por un análisis reciente que, basado en datos sectoriales de 14 países de la OECD durante el período de 1970 a 2014, encuentra que la erosión del poder de negociación de los trabajadores y la deslocalización de la producción son los determinantes más importantes de la caída de la participación salarial (Onaran y Guschanski, 2017).

La fragmentación de la producción a nivel global resulta un obstáculo significativo para la organización y movilización de la clase obrera a nivel internacional. Debido a que las empresas transnacionales han dividido su producción en múltiples etapas y subcontratan a proveedores y subcontratistas en diferentes partes del mundo, los trabajadores están dispersos geográficamente y pueden tener diferentes empleadores.

Sobre este tema, Crossa (2022b) señala que las crecientes asimetrías económicas y sociales entre estos países suponen evidencia empírica para sostener que la supuesta integración regional solo profundiza la desigualdad. Para el caso concreto de la industria automotriz, mientras la fuerza laboral de EE. UU. se concentra en las actividades de mayor valor agregado, la fuerza laboral en México desempeña actividades de bajo valor. Al mismo tiempo, la deslocalización contribuye a la reestructuración de los mercados laborales de manera desfavorable para la mano de obra⁴³ y representa una amenaza a la clase trabajadora en su

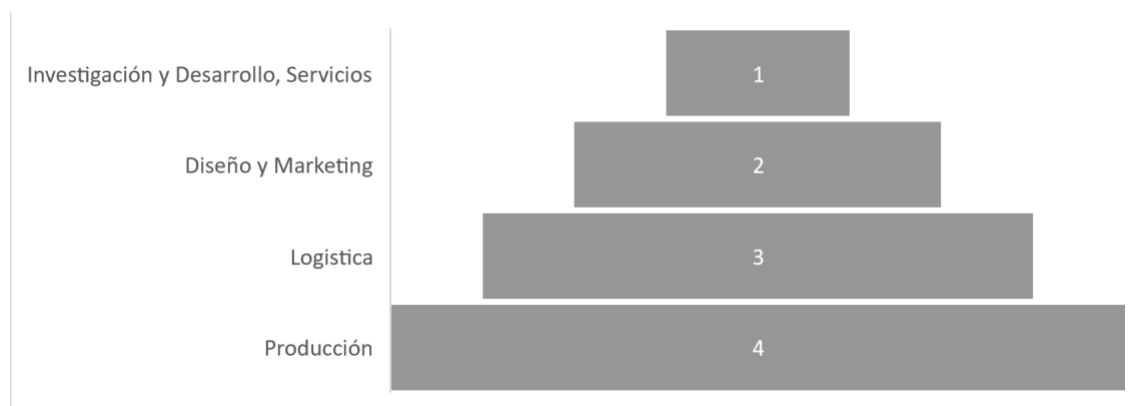
⁴² Además, es probable que persistan largos períodos de desempleo y grandes caídas en los ingresos entre los afectados por la deslocalización. De la docena de ocupaciones proyectadas por el Departamento de Trabajo de los EE. UU. para producir la mayor cantidad de empleos para 2008, la mitad pagó salarios de pobreza. Estos trabajos de alto crecimiento incluyen conserjes, cajeros y asistentes de salud en el hogar (Selwyn, 2018).

⁴³ Entre 1979 y 1999, el 70% de los trabajadores de servicios de los EE. UU. reportaron haber tenido un recorte de salario cuando volvieron a trabajar después de perder su trabajo.

intento de aumentar las tasas de productividad por parte de los empleados⁴⁴ (Selwyn, 2018).

Desde la perspectiva de Coveri y Zanfei (2022) se pueden desprender dos hipótesis basadas en el sistema de producción global. Como se plantea en la Figura 1.14, en primer lugar, las economías con niveles de ingresos más altos tienden a especializarse en funciones intensivas en conocimiento, las cuales están ubicadas en el extremo superior de las cadenas de valor, mientras que las economías con niveles de ingreso más bajos tienden a especializarse en operaciones productivas o de manufactura. En segundo lugar, una mayor especialización en las etapas más intensivas en conocimiento en comparación con las funciones de producción es proporcional al valor que las economías pueden capturar al participar en las CGV.

Figura 1.14: Tiers de actividades que capturan valor en CGV



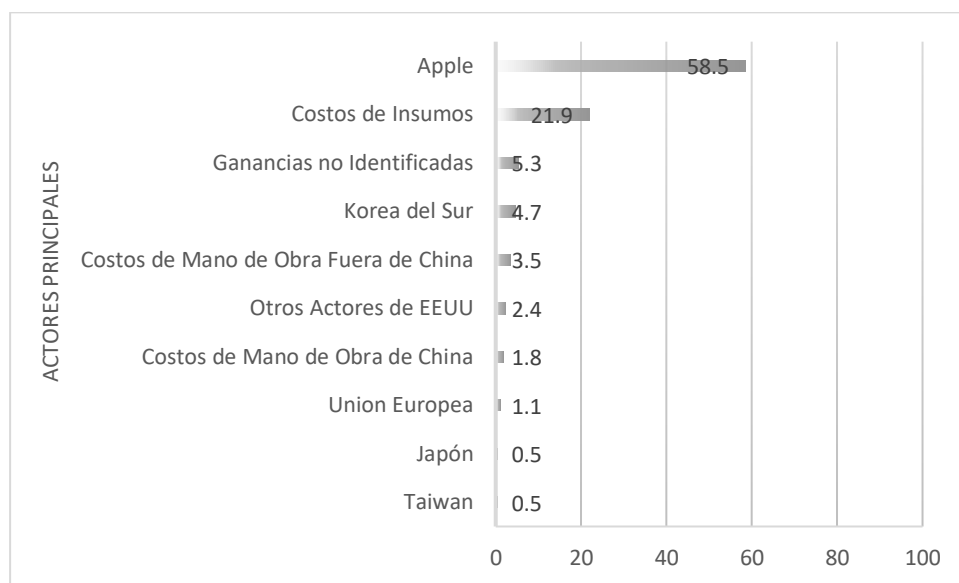
Fuente: Elaboración propia adaptada de Crescenzi y Harman (2022).

La nueva organización mundial del trabajo ha creado diferencias salariales principalmente entre los trabajadores del conocimiento y los trabajadores intensivos en mano de obra, dando como resultado una segmentación salarial dentro de cada país, tanto en el centro como en la periferia, determinada por las habilidades valoradas en el sistema de producción global (Ricci, 2021).

⁴⁴ Selwyn (2018) argumenta que las tácticas utilizadas por las empresas orientadas al incremento de la productividad de los trabajadores también pueden ser vistas como explotación laboral.

Al analizar la distribución del valor capturado, se puede encontrar que gran parte del valor de las innovaciones generadas es capturado por las ETN, dejando un margen muy corto para la clase obrera. De forma muy puntual, Kraeme, Linden y Dedrick (2011) analizan la cadena del *iPad* y el *iPhone*, como se muestra en la Figura 1.15, se encuentra que la empresa *Apple* continúa capturando la mayor parte del valor de estas innovaciones. Cabe mencionar que, aunque estos productos y la mayoría de sus componentes son fabricados en China, los principales beneficios los obtiene *Apple* debido a que mantiene el diseño de productos, desarrollo de software, gestión de productos, marketing y otras actividades ligadas a puestos de trabajo con salarios altos.

Figura 1.15: Captura del valor generado en porcentaje en la manufactura del iPhone por parte de los actores principales



Fuente: Adaptado de Kraemer, Linden y Dedrick (2011).

La tesis se construye sobre el materialismo histórico como método de análisis y emplea un diseño de investigación en tres pasos que permita el análisis de la clase obrera y su acción a lo largo del desarrollo del capitalismo del siglo XXI a través de las CGV. Esta investigación pone a prueba el paradigma de la CGV que se ha consolidado en los últimos años, donde se sostiene que el progreso social se logra por medio de las gestiones institucionales, concesiones de las empresas, la

capacidad de múltiples actores de integrarse a la cadena o incluso por escalar posiciones a actividades de mayor valor agregado (Sachs, 2006; Gereffi y Lee, 2016; Gereffi, 2019), lo cual resta peso a la capacidad de agencia de los trabajadores y a la fuerza transformadora de las acciones colectivas. No se plantea un escenario donde conseguir mejores condiciones para los trabajadores necesariamente emane de un conflicto, ya que como lo sugieren Gereffi y Rossi (2010) y Gereffi y Lee (2016), existen distintas trayectorias mediante las cuales se pueden lograr cambios en pro de los trabajadores. La intención de esta tesis es comprender los elementos que permiten que la clase obrera planteé, negocie, logre y disponga de mejores condiciones a través de su actuar colectivo.

Se tiene como objetivo contribuir a la idea de que el desarrollo no necesariamente proviene de la parte superior de la cadena, sino que también puede surgir desde la misma clase obrera, contribuyendo a la evidencia aportada en los trabajos de Fishwick y Selwyn (2016) y Selwyn (2018). Lo anterior se consigue reduciendo las brechas de conocimiento sobre las capacidades y desarrollo de la clase obrera.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Cadenas Globales de Valor

En el año 2001, Gereffi y Kaplinski publican *Spreading the Gains from Globalisation*, el primer trabajo que conceptualiza la cadena global de valor (CGV) y establece una serie de herramientas teóricas y metodológicas enfocadas principalmente en realizar análisis que deriven en políticas y recomendaciones para los tomadores de decisiones, con la finalidad de que las regiones se beneficien del desarrollo generado por las actividades de encadenamiento.

Principalmente, el paradigma de las CGV hace referencia a una serie de actividades que realizan las empresas transnacionales (ETN) junto con otros actores económicos para producir un bien o servicio, desde su concepción hasta que este se encuentra listo para el consumidor. Estas actividades, generalmente dispersas alrededor del mundo⁴⁵, incluyen diseño, procesamiento, ensamblaje, distribución, mantenimiento y reparación, reciclaje, marketing, finanzas y servicios al cliente (Ponte et al., 2019).

La actividad económica de producción que solía estar integrada espacial y verticalmente ha experimentado una fragmentación en múltiples países y empresas en el contexto de la economía global actual. Según Ricci (2021), este proceso es impulsado por las ETN que buscan aumentar sus ganancias a través de la combinación de dos prácticas fundamentales: la tercerización y la deslocalización; la primera implica confiar ciertas etapas del proceso de producción a otras empresas independientes, mientras que la segunda implica trasladar las plantas de producción a espacios geográficos que les brinden las mejores ventajas competitivas como costos de producción, hasta el ensamblaje final.

La incorporación de las dimensiones de fragmentación del espacio geográfico de la producción y el papel de las empresas líderes en estas actividades,

⁴⁵ La fragmentación geográfica implica distancia física entre las etapas de producción, los costos de transporte y distintos niveles de desarrollo tecnológico.

da lugar a un marco analítico, el cual destaca en particular el rol de las empresas líderes como un elemento fundamental en la creación y gestión de las CGV, ya que estas aprovechan su alcance mundial para coordinar las diversas actividades implicadas en los procesos de producción y entrega, así como para gestionar los flujos de información, conocimiento y financiero necesarios para mantener y fortalecer la cadena a nivel global (Ponte et al., 2019).

En línea con lo anterior, Gereffi y Stark (2011) proponen un marco de análisis que permite examinar las industrias a nivel global mediante un enfoque estructural de los actores en sectores específicos. Este enfoque posibilita la identificación de patrones de producción a nivel global, la vinculación geográfica de los actores involucrados y el papel que los países desempeñan en la atracción, integración y desarrollo de las CGV.

El marco de la CGV es un esfuerzo ambicioso que busca comprender las dinámicas actuales de la economía política global a través de la identificación de los actores relevantes y la fragmentación geográfica de la producción de bienes y servicios a nivel global⁴⁶ (Campling y Selwyn, 2018). Esta tesis busca capturar de manera pertinente la concepción de los entramados de las CGV, así como el actuar de las empresas líderes, los ejercicios de poder a lo largo y ancho de las cadenas y, las dinámicas que permiten a las empresas o actores económicos llevar a cabo actividades de mayor retribución y complejidad.

El análisis de la coordinación de la actividad económica tanto entre las empresas como fuera del mercado, se suele apoyar del metaconcepto de gobernanza de la CGV. Esto implica que, al existir una estructura definida de relaciones dentro de la cadena, la decisión de un actor o empresa tendrá un impacto directo desde la gama de actividades (producción, logística, comercialización y acceso a mercados) y hacia otros actores fragmentados de manera global (Gereffi

⁴⁶ Campling y Selwyn (2018) argumentan que el marco de las CGV es un gran esfuerzo por comprender y analizar las dinámicas globales de producción de bienes y servicios; sin embargo, consideran que la realidad resulta mucho más compleja que lo que el marco puede explicar y que existen elementos que aún pueden ser incorporados a este.

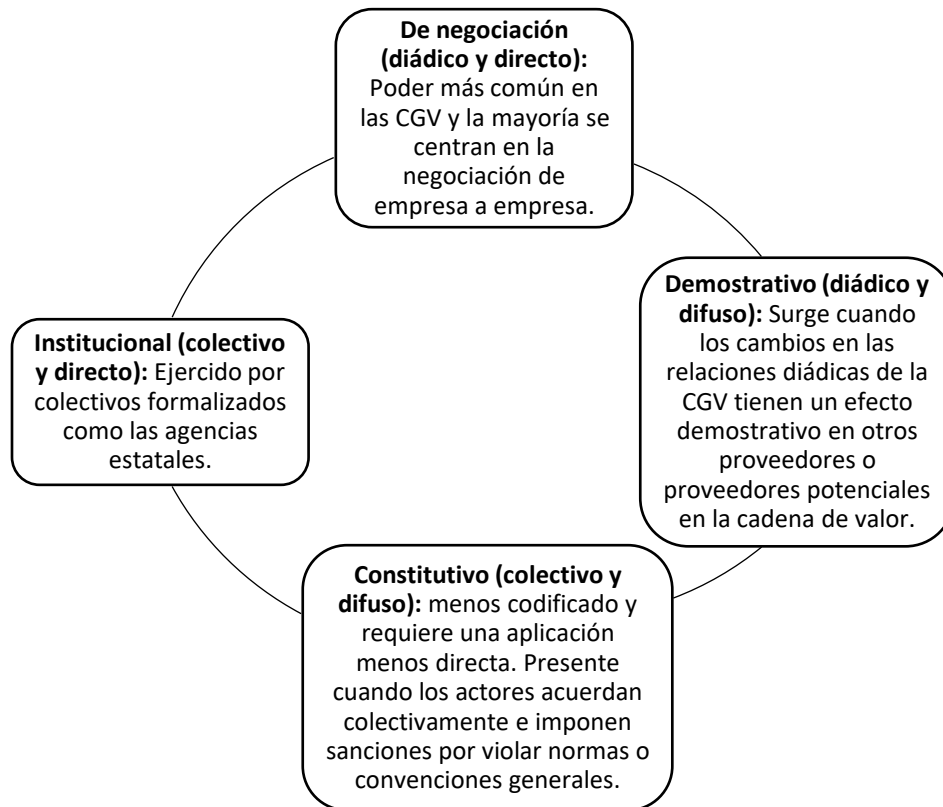
y Kaplinski, 2001). En el estudio de la gobernanza de las CGV, desde diversas perspectivas en distintas industrias y contextos institucionales, se debe tener en cuenta que tanto los actores externos como los internos tienen influencia. Es precisamente en los temas de ejercicio de poder cuando el concepto de gobernanza carece de capacidades para explicar el poder de las ETN.

Las dinámicas del poder en las cadenas se transforman, consolidan y difunden a través de mecanismos y trayectorias llevadas a cabo por distintos actores. De cualquier forma, se debe distinguir entre los diferentes tipos de poder y su interacción en contextos específicos para proporcionar una comprensión más completa de la gobernanza de las cadenas de las CGV (Ponte et al., 2019). Por ejemplo, Ponte et al. (2019) proponen una clasificación de CGV basada en dos dimensiones: el mecanismo de transmisión (directo o difuso) y la arena de actores (diádica o colectiva⁴⁷). El estudio identifica cuatro tipos de poder: de negociación, demostrativo, institucional y constitutivo.

En la Figura 2.1 se observa que las categorías de análisis de ejercicios de poder se centran particularmente en relaciones diádicas o colectivas con actores preponderantes. Es conveniente mencionar que las relaciones entre las empresas y el Estado u otros actores quedan en un segundo plano.

Figura 2.1: Tipos de poder en las CGV

⁴⁷ Se refiere a la relación de poder entre dos actores (por ejemplo, empresa/empresa o empresa/proveedor).



Fuente: Elaboración propia con información de Ponte, Sturgeon y Dallas (2019).

Como se expone en la Figura 2.1, las empresas tienen diferentes formas de ejercer su poder: Por medio de las relaciones diádicas donde las negociaciones se realizan de manera directa y se enfocan en la obtención de mejores precios, condiciones de pago o plazos de entrega; por otro lado, el poder demostrativo surge cuando los cambios en las relaciones diádicas tienen un efecto demostrativo en otros proveedores o proveedores potenciales en la cadena de valor. Por ejemplo, si una empresa logra mejorar sus condiciones de negociación con un proveedor, este puede intentar obtener condiciones similares de otros proveedores en la cadena de valor.

El poder constitutivo, que se caracteriza por ser indirecto y menos codificado que los demás poderes, se da cuando los actores acuerdan colectivamente e imponen sanciones por violar normas o convenciones generales. Por ejemplo, los miembros de una asociación empresarial pueden acordar seguir ciertas prácticas éticas y, si una empresa viola estas prácticas, pueden sancionarla colectivamente.

Por último, las empresas también pueden ejercer poder institucional a través de colectivos formalizados, como las agencias estatales. Este tipo de poder se ejerce de manera directa y puede tener un impacto mayor en la cadena de valor, ya que las agencias estatales tienen la capacidad de establecer leyes y regulaciones que afectan a todas las empresas involucradas en la cadena de valor.

Tal y como señalan Lang, Ponte y Villakazi (2022) la tipología del poder descrita en la Figura 16, explica su dinámica evolutiva, más no explora los vínculos entre el poder y las desigualdades relacionadas con las CGV; un tema implícito y relacionado con las asimetrías. Se debe tener en cuenta que la responsabilidad de la gobernanza y coordinación de la cadena recaen principalmente en aquellos actores o empresas con mayor poder (Gibbon, Bair y Ponte, 2009). Un cambio o evolución significativo del concepto de gobernanza está ligado a reconocer y dar énfasis en que las empresas líderes ejercen un poder asimétrico en la cadena, lo que permite incorporar nuevas herramientas analíticas y conceptuales en torno a la noción de poder (Ponte et al., 2019).

Incluso, si se retoman algunas críticas hacia la fragmentación global de la producción desde la perspectiva del sistema-mundo y *commodity chains*, donde se encuentran elementos como centro-periferia (Hopkins y Wallerstein, 1986), se puede argumentar que las ETN ejercen una dinámica de control más allá de lo económico y del propio ecosistema de la cadena. El poder asimétrico y el intercambio desigual juega un papel fundamental en el sistema de producción global. Como argumenta Ricci (2021), el fenómeno del intercambio desigual en la economía global se manifiesta en los países donantes, que suelen ser los más pobres, y los países receptores, que suelen ser los más ricos generando un desequilibrio en el intercambio comercial que genera un papel importante, aunque no exclusivo, en la explicación de las desigualdades de ingresos a nivel mundial.

Se debe mencionar que la noción centro-periferia implica un intercambio desigual y no reconocen una posición ventajosa como parte de los ejercicios de poder a lo largo de las cadenas, a pesar de que los estudios de CGV destacan la posición ventajosa de las ETN. Sobre esto, Marslev (2019) señala que las

condiciones de la periferia, tales como la mano de obra excedente, la coexistencia de sectores capitalistas con economías de subsistencia y las ganancias a través del intercambio desigual, permiten a las ETN capturar una mayor plusvalía⁴⁸. Es de mencionar que, a pesar de las acertadas nociones en los ejercicios de poder entre el centro y la periferia, estas presentan restricciones teóricas y explicativas.

La idea de centro-periferia resulta relevante debido a su capacidad de explicar un aparato de producción global basado en relaciones asimétricas que condicionan y limitan el desarrollo de ciertas regiones espaciales. Sin embargo, también se debe reconocer que se vuelve difusa o nula su capacidad explicativa a niveles intermedios, ya que como sistema-mundo cualquier cambio que no ocurra a ese nivel no resulta relevante. Además, se suelen externalizar los problemas del capitalismo más allá de las fronteras locales, atribuyendo los rezagos en las regiones a procesos productivos monopolizados en las regiones centrales (Osorio, 2015b).

Se puede decir que en el sistema económico global existe una tendencia innata para perpetuar el desarrollo desigual entre los centros y la periferia generando una diferenciación de los ingresos medios que perpetúa la brecha entre los países centrales y los periféricos (Sztulwark, 2005). Aunque este enfoque se caracteriza por su énfasis en los procesos globales y sus relaciones, lo cual plantea desafíos significativos debido a la complejidad inherente de estas dinámicas, Korzeniewicz y Payne (2020), argumentan que resulta difícil determinar qué actividades económicas y espacios han sido históricamente centrales o periféricos ya que estas categorías no pueden ser aplicadas universalmente a lo largo del tiempo y el espacio.

⁴⁸ Se considera que la configuración actual del sistema centro-periferia es resultado del proceso histórico de difusión del progreso técnico, en el cual se asume la existencia de un origen de desarrollo desigual propiciando que el progreso técnico consolide las brechas y desigualdades entre los países más desarrollados y los que están en vías de desarrollo (Sztulwark, 2005). Las ETN han ejercido un papel fundamental en este proceso, al aprovecharse de las ventajas que les ofrece la configuración actual de la cadena global de valor para imponer sus intereses y maximizar sus beneficios.

A partir de estas críticas, se establecieron algunas postulaciones que fortalecen el aparato teórico del sistema-mundo y lo vinculan con mayor intensidad a las CGV. Por ejemplo, Werner y Blair (2019) reconocen que las CGV funcionan como mecanismos para la reconfiguración de la jerarquía global en varios niveles y, que a través del enfoque de las desarticulaciones se comprenden estos cambios como generadores de un desarrollo desigual que replica patrones de divergencia social y territorial en el sistema capitalista (Werner y Bair, 2019).

De manera reciente, en los estudios críticos del desarrollo y las CGV se ha buscado subsanar las debilidades explicativas y analíticas del sistema-mundo. En este sentido Wise (2023) argumenta que para entender la acumulación de capital en el sistema-mundo, resulta fundamental tener presente la distribución desigual del desarrollo a lo largo del eje centro-periferia y la nueva dinámica de desarrollo capitalista que se beneficia de las tierras despojadas mediante la exportación de recursos naturales, lo que conduce al desplazamiento y empobrecimiento de las poblaciones rurales y la exportación de fuerza de trabajo desde las periferias al centro. A partir de estos elementos, la noción de centro-periferia comprende también las externalidades, así como el papel que juegan los ejercicios de poder entre las clases sociales.

En el intercambio desigual también juega un papel importante la geografía ya que para analizar las estrategias territoriales y temporales se debe reconocer que las CGV funcionan como mecanismos para la reconfiguración de la jerarquía global en varios niveles, lo cual impulsa un desarrollo desigual que replica patrones de divergencia social y territorial excluyendo de los circuitos productivos de acumulación, de manera temporal o permanente, a individuos y regiones⁴⁹ (Werner y Bair, 2019).

Comprender las implicaciones de los actores locales también supone reconocer que existen ejercicios de poder y explotación a nivel local. Como lo

⁴⁹ Se emplea el concepto de circuitos productivos como herramienta para analizar la dinámica de la acumulación productiva en distintos territorios e investigar las relaciones de poder en la acumulación y distribución de los encadenamientos productivos a nivel global (García y Rofman, 2020).

argumentan Werner y Bair (2019), se debe cuestionar la idea convencional sobre las relaciones laborales en las regiones consideradas centro o periferia, ya que la flexibilización laboral se implementa en una división Sur-Sur que cuestiona la idea sobre el desarrollo desigual, mientras cobra relevancia la noción de una convergencia de trabajadores precarizados y homogeneización de clases en el Norte y el Sur Global⁵⁰.

La evolución teórica-conceptual tampoco es ajena al marco de las CGV ya que conforme se expanden los estudios en esta rama, se incrementa la demanda de la incorporación de elementos que permitan capturar mejor la esencia de la realidad. Así como se incorporan dimensiones más allá de lo económico, también los conceptos expanden sus alcances mientras se van agotando o, incluso, por la necesidad de explicar mejor la realidad. Tal es el caso del *upgrading*, que de forma reciente ha incorporado dimensiones socioambientales, como la forma en que se desarrollan distintos elementos de subsistencia derivados de la actividad de las ETN. En una primera instancia, el *upgrading* significó el metaconcepto del que se desprendía la idea de mejoras económicas y por ende una serie de externalidades positivas como innovación, salarios, mejores prácticas en el lugar de trabajo, etc. Sin embargo, al estar totalmente centrado en aspectos económicos, resultó necesaria la creación de nuevos horizontes conceptuales que explorarán dimensiones alternas, como lo social y lo ambiental.

Al presentar el marco de CGV, Gereffi y Kaplinsky (2001) señalan que el *upgrading* se refiere a una serie de cambios que las empresas pueden experimentar para mejorar su posición en la cadena a la que están incorporadas o incluso moverse a otra cadena de mayor valor en la economía global. De esta manera, el análisis centrado en las ETN evoluciona al incorporar la dimensión social. Incluso la concepción de la gobernanza misma evoluciona con la identificación de los actores externos que tienen a su disposición diversos mecanismos para moldear la

⁵⁰ Es importante tener en cuenta que la homogeneización de clases no significa necesariamente la igualdad en términos de poder y recursos si las exclusiones constitutivas se mantienen. Lo anterior significa que ciertos grupos de son excluidos de las oportunidades y beneficios con base en la racialidad, género, orientación sexual, religión, discapacidades, edad, etc. (Werner y Bair, 2019).

gobernanza de las CGV, tales como la regulación, el cabildeo, las campañas de la sociedad civil o la implementación de estándares a través de instituciones y consensos globales (Ponte et al., 2019).

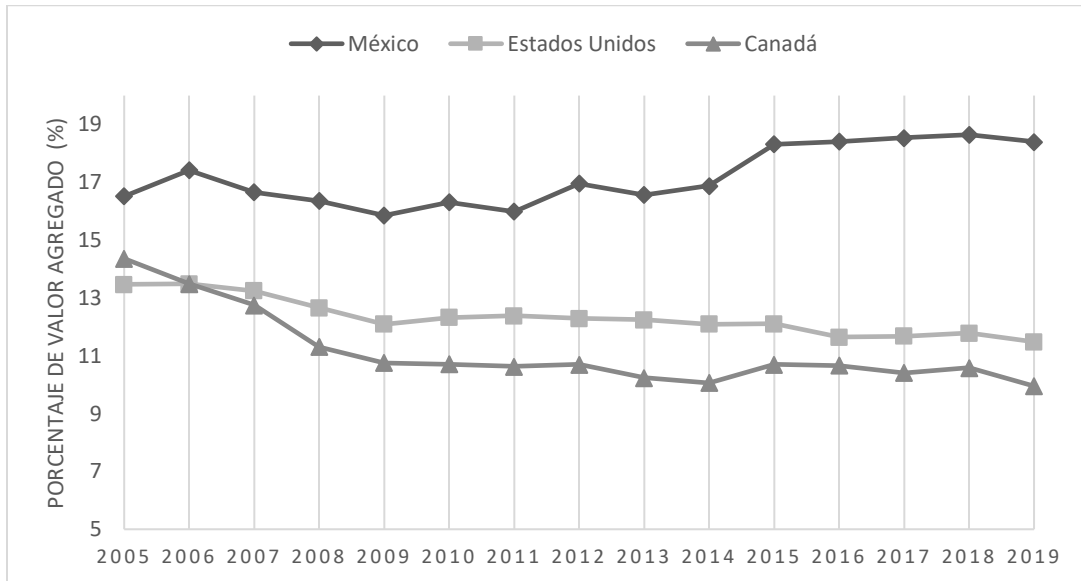
La primera preocupación para los académicos y elaboradores de políticas desde el ámbito social fue cómo promover mejores condiciones de trabajo en las cadenas, debido a que la evidencia demostraba que, aunque las empresas experimentaran un *upgrading*, esto no necesariamente se traduciría en mejores condiciones para la clase trabajadora; se vuelve necesario conceptualizarlo por separado (Barrientos et al., 2010). El debate sobre las implicaciones del desarrollo no debería limitarse a la discusión de la forma de generar actividades del máximo valor agregado o desempeño económico.

Es fundamental otorgar un peso significativo a las condiciones en las que los trabajadores se encuentran y desarrollan. En la misma línea, el desarrollo no debe limitarse únicamente a la generación de empleo, sino que también debe promover el crecimiento personal y profesional de los trabajadores. Esto implica brindar oportunidades de capacitación y formación, así como fomentar el desarrollo de habilidades y competencias que les permitan mejorar su calidad de vida y tener un mayor nivel de empleabilidad en el futuro. En este sentido, es necesario considerar la responsabilidad social y laboral de las ETN, garantizando que las condiciones de trabajo sean dignas, seguras y justas para los obreros. Esto implica asegurar salarios justos, horarios adecuados, condiciones laborales saludables y derechos laborales fundamentales, como la libertad de asociación y la negociación colectiva.

Esto supone que el debate sobre las implicaciones del desarrollo no solo se limita a la generación de actividades de mayor valor agregado o a la mejora del desempeño de las actividades económicas en el plano internacional, sino que se debe dar peso a las condiciones bajo las que los obreros ejercen y se desarrollan con respecto a las ETN. Continuando con lo anterior, Campling y Quentin (2021) argumentan que el sistema de producción y consumo globalizados son elementos claves en la perpetuación de la desigualdad, sustentado principalmente por elementos legales como la propiedad intelectual que facilita la apropiación del valor

generado a lo largo de toda la cadena de manera monopólica. Como se muestra en la Figura 2.2, México se posiciona de manera competitiva en relación con Estados Unidos y Canadá en la industria manufacturera⁵¹.

Figura 2.2: Valor agregado de la industria manufacturera



Fuente: Elaboración propia con datos de la OECD (2023). Se utilizó un modelo de insumo-producto de valor agregado y los resultados sugieren que las exportaciones mexicanas tienen mayor valor agregado en comparación con sus contrapartes.

Aunque se ha demostrado que el poder y la desigualdad pueden reforzarse mutuamente, también es cierto que las asimetrías de poder pueden verse desafiadas por actores o eventos disruptivos (Lang et al., 2022). En ese sentido, como lo sostienen Ponte et al. (2019), es importante tener en cuenta que las relaciones entre los actores de estas cadenas están determinadas por circunstancias específicas e históricas, marcadas por luchas y disputas constantes donde los trabajadores han llegado a tener un papel relevante en la gobernanza de dichas cadenas.

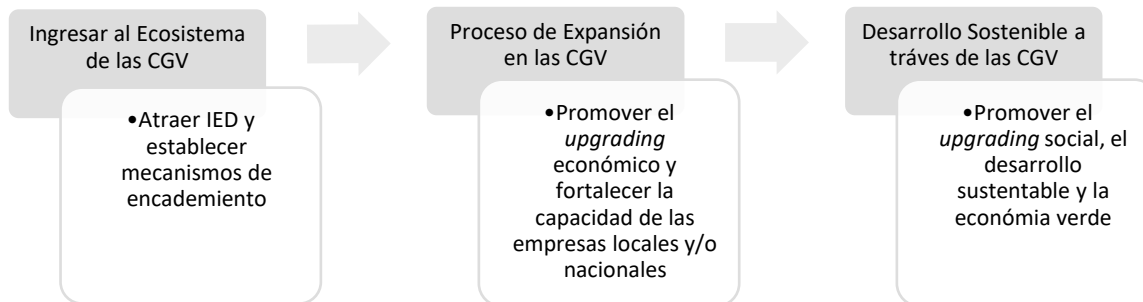
Incorporar a la clase obrera de forma analítica en el marco de las CGV, tal como lo hacen Gereffi y Lee (2016), Rossi (2019) y, de manera más concreta,

⁵¹ El valor agregado por actividad se refiere al valor generado por la producción de bienes y servicios, se calcula restando el valor del consumo intermedio del valor de la producción (OECD, 2023).

Selwyn (2019), resultó en nuevas formas de conocimiento sobre las dinámicas al interior de las CGV, aunque seguía resultando necesario comprender elementos como el impacto y la relación de las ETN con el medio ambiente.

De esta forma surge el *upgrading* ambiental, que se entiende como cualquier cambio que resulte en la reducción de los impactos ambientales negativos del sistema de producción de la cadena, tales como las emisiones de gases de efecto invernadero, la pérdida de biodiversidad y la sobreexplotación de los recursos naturales, asumiendo que las ganancias netas en las mejoras ambientales son mayores que las pérdidas (De Marchi et al., 2019). La dimensión ambiental, es relativamente nueva dentro de la literatura y tiene una estrecha relación con lo social y económico, dado que se asume que mejores prácticas son necesarias en todos los ámbitos para alcanzar los objetivos de un *upgrading* ecosistémico como se muestra en la Figura 2.3.

Figura 2.3: Fases de integración a las CGV



Fuente: Elaboración propia y adaptado de Kacani (2020).

Un *upgrading* ecosistémico se puede plantear como un desarrollo armonioso, el cual contemple aspectos económicos, sociales y ambientales. En una primera etapa⁵², se entiende que es cuando los países en desarrollo buscan ingresar a las CGV mediante la atracción de IED, seguido por la expansión dentro de las

⁵² En esta etapa, las ventajas competitivas de los países en desarrollo radican principalmente en sus recursos de mano de obra y recursos naturales poco calificados y mal pagados.

actividades operativas en las CGV⁵³ y por último implica un crecimiento sostenible más allá de la mejora tecnológica en la producción promoviendo la mejora y la cohesión social, junto con la promoción de la sostenibilidad ambiental y una economía verde (Kacani, 2020).

El marco de las CGV permite comprender y analizar el desarrollo de la economía global y hacer recomendaciones de políticas que se traduzcan en mayores ganancias para los involucrados. Sin embargo, Selwyn (2019b) argumenta que estos análisis y recomendaciones alrededor de las CGV serían más honestos e intelectualmente correctos si no celebraran su capacidad para extraer mayor plusvalía de los trabajadores que cualquier otro modo histórico de producción, en lugar de querer ver al capitalismo por su capacidad para generar riqueza y bienestar. Utilizando el enfoque de Selwyn (2016), el cual llamó cadenas globales de pobreza (CGP), se puede argumentar que aquello que se ha establecido como *upgrading* en cualquiera de sus vertientes es en realidad parte de un proceso de desarrollo desigual.

Para desafiar las estrategias empresariales de manera eficaz, es necesario adoptar una perspectiva amplia que considere tanto las relaciones de poder como las luchas y solidaridades presentes en el ámbito de la producción y la reproducción, ya que resulta esencial prestar atención a los medios de vida y a los aspectos discursivos del poder, además de enfocarse en los aspectos relacionados con la producción, como se ha hecho tradicionalmente (Fischer et al., 2022).

Desde la perspectiva de Cini (2023), el ámbito laboral en par de los movimientos sociales puede ser particularmente beneficioso para comprender la actual ola de movilizaciones laborales, caracterizada por la baja tasa de afiliación sindical y la participación de actores sociales no convencionales a través de una

⁵³ Los países en desarrollo pueden emprender procesos más complejos y diversificar la provisión de servicios y habilidades para liderar empresas que dominan las cadenas de valor mundiales. Además, la participación en funciones más sofisticadas y de valor agregado se deriva de una mayor capacidad de absorción por parte de las empresas locales que operan en países en desarrollo y que interactúan con empresas líderes en las cadenas de valor mundiales.

interpretación más dinámica y orientada hacia los trabajadores, que no se limita exclusivamente a los sindicatos. Todo esto, sumado a la importancia del contexto sociocultural y sociopolítico de la movilización, que va más allá del ámbito laboral y el marco institucional.

El enfoque de CGP brinda un giro en el análisis, dirigiéndolo a las condiciones de la clase trabajadora dentro de la CGV. Este reconoce que las formas de *upgrading* representan estrategias de las ETN para mejorar la acumulación de capital. Identifica, además, las relaciones laborales que perpetúan la pobreza y la explotación geográficamente diferenciada, así como la formación y expansión de clases trabajadoras en el Sur Global (Selwyn, 2016). Desde una perspectiva de CGV y las redes de producción global puede resultar útil para comprender las asimetrías existentes entre los trabajadores que ocupan diferentes posiciones dentro de estas cadenas.

Entonces, bajo estas dinámicas de producción globales lideradas por las ETN, Selwyn (2018) formula la siguiente pregunta: ¿Se benefician los trabajadores de participar en CGV? El mismo Selwyn responde que, en parte, la respuesta depende de la metodología y enfoque implementado; sin embargo, el hecho que exista mano de obra pobre, numerosa y barata es consecuencia de la práctica sistemática de los empleadores que suelen pagar salarios bajos y someter a los trabajadores a condiciones laborales difíciles que repercuten en su reproducción social como parte de sus estrategias de acumulación competitiva de capital⁵⁴.

El capitalismo constituye una fuerza dinámica que genera riqueza de una forma sin precedentes que usualmente se liga a las posibilidades de mejora humana y social, a pesar de que las relaciones sociales dentro de este sistema están íntimamente arraigadas a la extracción de la plusvalía de los obreros que sólo beneficia a unos cuantos (Selwyn, 2019b). Dado que el salario percibido por los

⁵⁴ Un precepto marxista es que la explotación laboral es una dimensión central del capitalismo: a los trabajadores se les paga sistemáticamente menos que el valor que producen para sus empleadores. Bajo ciertas circunstancias, esta relación desigual y explotadora puede generar diversas formas de pobreza de los trabajadores.

trabajadores se compone del tiempo necesario para producir la cantidad de mercancías que permite reproducir la fuerza de trabajo y, el excedente o plusvalor apropiado por el capitalista, en virtud del derecho que ejerce sobre la propiedad privada de los medios de producción (Boundi, 2017), se puede argumentar que algunas de las razones por las que las ETN se trasladan a localidades menos industrializadas se sustentan en la atractiva promesa de menores costos, pocas regulaciones, exenciones fiscales o subsidios gubernamentales presentes en estos países o regiones.

Las ETN también buscan localizarse en regiones donde se encuentran marcos y leyes donde se privilegia al capital. Por ejemplo, las ETN han utilizado los costos laborales y la abundancia de recursos como una herramienta efectiva en su estrategia global de acumulación de ganancias y rentas en las últimas décadas. Sin embargo, es importante tener en cuenta que las diferencias en los costos laborales entre países han sido una característica constante del capitalismo global, sin que esto necesariamente haya generado flujos significativos de capital transfronterizos del centro a la periferia (Jha y Yeros, 2022).

Por ejemplo, Singapur experimentó una salida de inversión por parte de un conjunto de ETN que migraron a Bangladesh en busca de mayores dividendos (Greer y Singh, 2000). En ese sentido, Werner y Bair (2019) destacan que la reestructuración de la producción global implica que existen estrategias de flexibilización por parte de las ETN en los mercados laborales, tanto del Norte como del Sur Global, pues pareciera que existe una cierta convergencia de trabajadores precarios en ambos polos geográficos, lo que desafía las concepciones tradicionales de desarrollo. En ese sentido, Theodore (2016) señala que existe una similitud notable entre los trabajadores precarios del Norte y el Sur Global con prevalencia generalizada de intermediarios en los mercados de trabajo y la reestructuración de la cadena de suministro.

Sobre la evolución, expansión, localización y alcances globales de las ETN, Alina (2018) argumenta que estas entidades se encuentran en la búsqueda permanente de aumentar su eficiencia económica, ganar nuevos mercados,

desarrollar nuevas capacidades productivas, etc., lo que las lleva a expandirse por medio de adquisiciones o fusiones de otras entidades distribuidas por todo el mundo. Por ejemplo, las ventas totales de fusiones y adquisiciones transfronterizas en todo el mundo aumentaron de manera global un 18% en 2016 para llegar a 869 mil millones de dólares.

Desde la década de 1980, cada vez más empresas evolucionan de subnacionales a transnacionales sin límites geográficos ni fronteras; empresas que regularmente tienen su sede en el Norte Global, mientras que los componentes o productos que elaboran se obtienen de todo el Sur Global. Las empresas líderes obtienen la mayor parte del valor generado dentro de las cadenas a través de la captura sistemática de la riqueza generada por los trabajadores (Selwyn, 2016c).

El espectacular aumento en el número de fusiones y adquisiciones en los últimos años ha sido efecto de las tendencias de globalización y regionalización de las ETN. Su actividad internacional ha continuado expandiéndose. Tan sólo en 2016 se dieron 868 adquisiciones y fusiones de empresas consideradas de carácter internacional (Alina, 2018). Esto refleja parte de los esfuerzos de las ETN por expandirse a otros mercados y, al mismo tiempo, establecerse en nuevas regiones para poder expandirse y diversificarse, con el fin de sortear cualquier tipo de incertidumbre.

Ante situaciones que impliquen incertidumbre para las ETN, como la presión por reducir costos, Harvey (1981) afirma que el capital puede buscar una solución espacial o, en términos simples, una reubicación de la producción a lugares con mano de obra más barata y vulnerable⁵⁵. Por ejemplo, China, que se supone la gran aportadora de mano de obra para la fabricación del *iPhone*, captura mucho menos valor que sus contrapartes en EE. UU., quienes en conjunto se llevan alrededor del 70% de valor generado. El control que mantiene *Apple* sobre la cadena le permite

⁵⁵ Harvey (1981) argumenta que el capital se encuentra en una búsqueda constante de las condiciones para su reproducción bajo un esquema de maximización de beneficios, valiéndose de espacios geográficos donde la mano de obra esté menos organizada y los salarios sean menores. Estas condiciones pueden ser por debilidad institucional, porca organización obrera o flexibilidad en los arreglos laborales.

hacer y deshacer la fortuna de muchos de sus proveedores e incidir en las regiones donde se establece⁵⁶ (Kraemer et al., 2011).

La concentración de riqueza y la pobreza masiva son dos caras de la misma moneda del desarrollo capitalista global (Selwyn, 2016c). Bajo esta dualidad, se busca establecer que los procesos de desarrollo y subdesarrollo, la riqueza de unos cuantos y la pobreza de la mayoría, son parte del desarrollo desigual del sistema capitalista.

Cadenas Globales de Valor: Una Mirada Crítica

Desde que se presentó en 2001 el marco de las CGV por Gereffi y Kaplinsk (2001), se mantiene como un referente teórico-conceptual-analítico de la economía política global y de los procesos de globalización. La adaptabilidad de sus conceptos y enfoques multidisciplinarios promueve una ampliación constante de sus alcances, y, al mismo tiempo, una agenda nueva de investigación orientada a la idea original de la CGV y de cómo lograr el desarrollo (Campling y Selwyn, 2018).

Gran parte de la literatura relacionada con la CGV tiene un enfoque desarrollista y, como lo menciona Selwyn (2019), su proliferación se debe a la concepción de que las CGV representan nuevas oportunidades de desarrollo para las empresas y regiones, principalmente en el Sur Global. Sin embargo, Greer y Singh (2000) señalan que el crecimiento de las acciones de inversión extranjera de las ETN en todo el mundo, comparado con el crecimiento del empleo directo que generan, es sumamente desproporcionado. Por ejemplo, entre 1975 y 1992 el *stock* de inversión extranjera directa aumentó casi siete veces, mientras que el empleo generado por estas ni siquiera se duplicó. En los países menos industrializados, solo se crearon cinco millones de empleos entre 1985 y 1992.

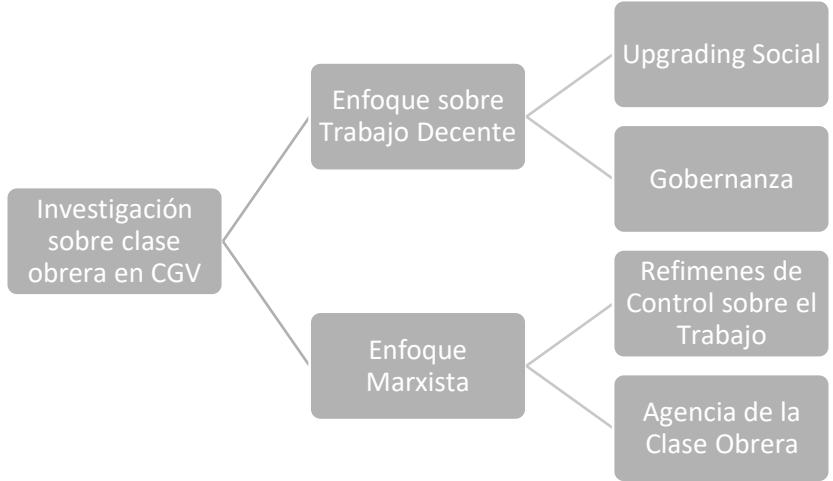
Bajo esta premisa, se establece una serie de cuestionamientos teóricos acerca de las implicaciones de lo que se denomina “desarrollo” en el ámbito

⁵⁶ Más allá de los proveedores, las ETN cuentan con los mecanismos para incidir en la captura de valor no solo de empresas sino incluso de regiones y países.

económico, social y ambiental; además de la proliferación de una carga ideológica hacia los actores preponderantes que minimiza el papel de una pieza fundamental para el desarrollo de las cadenas: la clase obrera (Fishwick y Selwyn, 2016; Crossa, 2017; Marslev, 2019; Munck, 2021).

Aunque desde el propio análisis de las CGV se enfatiza en aspectos relacionados con la clase obrera, como el *upgrading* social (Barrientos et al., 2010), el *upgrading* de los medios de subsistencia (Neilson, 2019) y las dinámicas de género (Barrientos, 2019), no se deja de lado aquella concepción elitista como se muestra en la Figura 2.4, de desarrollo que sostiene que todas las mejoras tanto económicas como sociales, laborales, ambientales, etc., la cual es lograda gracias a las concesiones que otorgan los actores preponderantes invisibilizando las gestiones y capacidades transformadoras de los trabajadores (Selwyn, 2016).

Figura 2.4: Vertientes de enfoques sobre el Trabajo en CGV



Fuente: Elaboración propia adaptada de López (2023).

Contrario a la narrativa convencional, en la realidad los obreros también son capaces de transformar las relaciones establecidas con los capitalistas y como Miyamura (2016) señala, cuando los dueños del capital han intentado incrementar la rentabilidad de sus ingresos a través de múltiples estrategias, entre ellas la reubicación geográfica de la producción, los obreros se han organizado y actuado

de forma colectiva para elaborar estrategias que contrarresten las acciones del capital.

Por ejemplo, en la Unión Europea de 1999 a 2005 se perdieron 1'080,000 empleos al año debido a la reestructuración de empresas por el cambio tecnológico, los cambios en la demanda de los consumidores y las modificaciones en la organización del trabajo. Únicamente se pudo atribuir 63,000 de esos empleos a la relocalización geográfica (Auer, Besse y Méda, 2006). Sin embargo, la pérdida de empleos por la adopción de nuevas tecnologías y reestructuraciones organizacionales también es parte de las estrategias de las ETN para capturar mayor plusvalía de la fuerza laboral restante.

Otro ejemplo de puestos de trabajo perdidos debido a la relocalización en países del Sur Global es el presentado por Ward y Morley (2009), quienes analizan el traslado de puestos laborales desde los antiguos Estados miembros de la Unión Europea (UE) hacia los recién incorporados. Señalan que la principal motivación de las empresas para reubicarse a los nuevos Estados radica en la búsqueda de establecerse en áreas de producción con salarios más bajos. Estas reubicaciones implicaron empleos perdidos y ganados. En específico, en la industria textil se registró una pérdida aproximada de 400 empleos en los antiguos Estados miembros de la UE, mientras que se han generado alrededor de 2,000 empleos en los nuevos Estados miembros de la UE. En el sector de producción de componentes electrónicos fueron 1,500 empleos perdidos frente a 4,500 ganados y, por último, en los centros de llamadas, se perdieron 600 frente a los 2,600 puestos de trabajo ganados, lo que representa una proporción promedio de cuatro o cinco empleos ganados por cada uno perdido.

Lo anterior lo expone Martinelli (2022) en una investigación basada en 60 entrevistas a gerentes y trabajadores, cuyo objetivo es comprender las estrategias tanto de la gestión como de los trabajadores en los procesos de reestructuración dentro de las cadenas globales de valor. Los resultados encontrados señalan que, en primer lugar, las CGV han socavado las organizaciones laborales colectivas debido a la reubicación de los trabajos resultando en la des-sindicalización de la

fuerza laboral. En segundo lugar, se encontró que la expansión de las CGV y la debilidad de las organizaciones laborales van de la mano con una disminución de las acciones colectivas por parte de los trabajadores, fomentando el individualismo y las resistencias individuales en el lugar de trabajo. En tercer lugar, se concluye que las CGV tienen un efecto adverso en la solidaridad entre los trabajadores utilizando tácticas de intimidación a los trabajadores sobre la reubicación de la producción si rechazan medidas de reducción de personal, lo que ha llevado a una mayor precarización laboral.

No es difícil observar la presión que ejercen las ETN para debilitar las alianzas entre los trabajadores. Como señala Huws (2019), la gran cantidad de mano de obra de reserva juega un papel fundamental para sustituir a los trabajadores organizados. La existencia de este ejército de reserva presenta un reto para poder constituir redes solidarias entre los obreros que permitan la organización y acción colectiva. La organización y movilización de la clase obrera a nivel internacional depende de la capacidad de los trabajadores para superar las barreras de la fragmentación de la producción y la competencia que existe entre estos. Para fortalecer el poder organizativo y asociativo de los sindicatos, es crucial que estos involucren a los trabajadores en espacios de protesta y resistencia a través de la acción colectiva. En este sentido, López (2023) argumenta que las campañas públicas pueden reforzar y fortalecer los esfuerzos de organización y consolidación de los sindicatos.

En este sentido, Haidinger y Flecker (2015) resaltan que la creciente segmentación de la fuerza laboral derivada de la combinación de varios tipos de externalización, como empresas subcontratadas, agencias de empleo temporal o trabajo autónomo, también puede servir como mecanismo disciplinario al obstaculizar la organización colectiva de los trabajadores. Es decir, la segmentación laboral dificulta la creación de una conciencia común entre los trabajadores y, por lo tanto, la posibilidad de que estos se organicen y defiendan sus derechos laborales de manera efectiva.

Sin embargo, se puede argumentar que, a pesar de los diversos mecanismos para fragmentar, la solidaridad obrera resiste y se organiza en múltiples formas. Esto requiere de una solidaridad y una comprensión mutua entre los trabajadores de diferentes países y sectores, al igual que requiere un esfuerzo concertado para unir fuerzas y luchar por sus derechos e intereses comunes. A pesar de estos desafíos, existen ejemplos de movimientos obreros internacionales que han logrado unir a trabajadores de diferentes países y sectores como la Campaña Ropa Limpia, la cual lucha por mejores condiciones laborales en la industria de la confección a nivel global (Merk, 2008).

Desde una mirada crítica al marco de las CGV, Campling y Selwyn (2018) proponen reformular sus fundamentos teóricos bajo un enfoque marxista; esto, para subsanar fallas analíticas relacionadas con la representación ideológica de las ETN basada en su poder, las relaciones capital-trabajo o el medio ambiente, para así identificar de manera adecuada las relaciones entre empresas dentro de sus contextos mutuamente constitutivos en la economía política del capitalismo contemporáneo y su papel e impactos en el (sub)desarrollo. Analizar desde una perspectiva de clase, la producción de bienes y servicios en contextos de la CGV deja de ser una simple relación técnica entre insumos y productos; es un proceso que considera un conflicto entre el trabajo y el capital, donde de manera intrínseca se buscan extraer sistemáticamente más de la clase obrera (Campling et al., 2016).

Bajo el argumento de que el capitalismo es un sistema social organizado que busca la acumulación competitiva infinita de las unidades de capital⁵⁷, sustentado por la explotación del trabajo y la captura del valor generado por el trabajo de la clase obrera, las empresas se disputan la riqueza global maximizando su participación y concentrándola de manera sistemática en una pequeña minoría (Selwyn, 2016). Esto, deja poco espacio a que la clase trabajadora tenga acceso a procesos de mejora que le permitan un desarrollo socioeconómico adecuado.

⁵⁷ Selwyn (2016) atribuye que las empresas son entidades que buscan de manera constante y de múltiples formas el acumular ganancias sin límites espaciales o temporales.

No es casualidad que resurja el pensamiento marxista cuando se debate la idea de lo que implica el desarrollo, en el caso particular del marco referencial de las CGV. Campling et al. (2016), Marslev (2019) y Selwyn (2019a) buscan analizar y comprender la cada vez es más acentuada problemática económica del siglo XX: la desigualdad del sistema capitalista. Diversas teorías o enfoques desarrollistas centrados en el capital y dirigidos por el mercado o por el Estado, se basan en supuestos de subordinación para la transformación hacia la élite y alientan a la clase obrera a aceptar esa visión del mundo; visión marcada por la subordinación y explotación laboral que se presenta como necesaria para el desarrollo (Selwyn, 2019b). El historiador marxista Eric Hobsbawm dice al respecto:

De nuevo resulta obvio que incluso entre importantes crisis, “el mercado” no tiene respuesta al principal problema al que se enfrenta el siglo XXI: que el ilimitado crecimiento económico cada vez más altamente tecnológico en busca de beneficios insostenibles produce riqueza global, pero a costa de un factor de producción cada vez más prescindible, el trabajo humano, y, se podría añadir, de los recursos naturales del globo. El liberalismo político y económico, por separado o en combinación, no pueden proporcionar la solución a los problemas del siglo XXI. Una vez más, ha llegado la hora de tomarse en serio a Marx (Hobsbawm, 2012, p. 424).

El que se plantee la incorporación del análisis marxista al marco de la CGV, atiende a la necesidad de recuperar ciertas categorías y conceptos que pareciese que son escasos, invisibles o simplemente no existen en la literatura (Bieler, 2017). Incorporar un análisis de clase significa enfatizar en los procesos que se viven en un contexto de desarrollo, desde dos posiciones opuestas y que, inevitablemente, coexisten en el sistema de producción capitalista del siglo XXI. En otras palabras, la economía política marxista concibe el capitalismo como un sistema histórico y específico de producción basado en relaciones sociales particulares de dos clases, mutuamente dependientes: una clase obrera sin propiedad que depende de la capacidad para vender su trabajo para obtener un salario de una clase propietaria de los medios de producción (Marslev, 2019).

Por ejemplo, Selwyn, Musiolek y Ijarja (2020) argumentan que, en la industria de fabricación de calzado en Europa, existen procesos sistemáticos de precarización hacia los trabajadores mediante las herramientas de gestión y competitividad de las ETN. En la esfera y en los procesos de producción es donde los trabajadores son explotados, a través de un pago sistemático por debajo del valor generado. Esa plusvalía es capturada por los dueños de los medios de producción para asegurar la reproducción de la clase capitalista (Campling et al., 2016). Aunque se puede argumentar a favor de las ETN, se deben incorporar los matices necesarios para hablar de procesos de desarrollo que involucren bienestar y beneficios más allá de las condiciones mínimas necesarias para la reproducción social para la clase trabajadora.

Desde las posturas más críticas hacia las CGV, se argumenta que este modelo no es un camino seguro para salir de la pobreza, sino que genera procesos de deterioro y precariedad. No obstante, en la presente tesis se defiende la idea de que tanto la postura que sostiene que las CGV son un mecanismo de desarrollo, como la que argumenta que es un sistema que genera procesos de pobreza, deben entenderse como parte del desarrollo capitalista global del siglo XXI. Incluso, como argumentan Kraemer et al. (2011) en su análisis sobre la captura de valor del *iPhone*, los formuladores de políticas deben tomar en cuenta que hay poco valor que capturar en la manufactura de la electrónica y, cuando se busca traer el ensamblaje de estos productos de gran volumen a los EE. UU, o a un país industrializado, no es la mejor ruta hacia la creación de buenos trabajos o crecimiento económico.

Un desarrollo que busca maximizar a toda costa las ganancias de los capitalistas y únicamente permite la subsistencia de la clase obrera, se le puede denominar un desarrollo desigual. Un ejemplo sobre las discrepancias entre el desarrollo y el crecimiento económico es el que presentan Chan, Distelhorst, Kessler, Lee, Martin-Ortega, Pawlicki y Selwyn (2022), quienes analizan el caso de la cadena de *Apple-Foxconn* y enfatizan los desafíos persistentes de la clase trabajadora para consolidar derechos laborales y mejoras socioeconómicas bajo un

sistema de producción globalizado que se vale de una vasta mano de obra barata y prescindible.

Nueva propuesta analítica: Marxismo y clase obrera en CGV

Desde una perspectiva marxista, la economía globalizada está dominada por el capitalismo, el cual perpetúa la desigualdad económica a través de la explotación de los trabajadores y la concentración de la riqueza en manos de una minoría propietaria de los medios de producción. Dicha perspectiva enfatiza la necesidad de una transformación de la sociedad y la economía, basada en la satisfacción de las necesidades humanas, dejando atrás la producción y el consumo que satisfacen las necesidades del mercado. En un contexto de CGV se sostiene que las ETN son una manifestación del capitalismo que busca maximizar la rentabilidad expandiendo sus operaciones y capturando los recursos naturales y humanos de países en desarrollo (Crossa y Ebner, 2020; Wise, 2022).

El marco analítico de la CGV facilita la identificación de una compleja red de interacciones económicas y sociales orientadas a la producción global de bienes y servicios. No obstante, existen elementos donde las explicaciones de este marco son insuficientes debido a su enfoque institucionalista. Como argumentan Hopkins y Wallerstein (1986), el sistema de producción global se sostiene bajo la necesidad de que exista una división internacional del trabajo y una explotación sistemática del centro a las periferias, mediante un intercambio económico desigual y relaciones de poder asimétricas. Incluso, bajo el concepto de gobernanza se reconoce que existen elementos de relaciones de poder que favorecen a algunos actores y regiones, regularmente del Norte Global para capturar la mayor parte de la riqueza generada.

Bajo el enfoque marxista, las relaciones de poder asimétrico son fundamentales para comprender el papel de las ETN y las CGV en la economía contemporánea. Para Fishwick y Selwyn (2016) lo anterior se debe a que, desde el análisis elitista de la CGV, se considera a las necesidades del capital como la base para lograr el desarrollo humano, en donde al fomentar la integración a las cadenas como estrategia de desarrollo y reducción de la pobreza, también se condena a una

serie de externalidades negativas y al surgimiento de nuevas formas de pobreza como resultado de la concentración global de la riqueza.

Desde una perspectiva relacional de clase, la línea de investigación se puede orientar en el proceso laboral, las dinámicas de control sobre el trabajo en la CGV y la resistencia en el lugar de trabajo. Este enfoque tiene como objetivo revelar cómo las prácticas de control gerencial y los procesos laborales en sectores específicos se ven afectados por las dinámicas de reestructuración de la CGV en respuesta a las nuevas presiones competitivas que surgen como resultado de la globalización (López, 2023).

En el caso de las CGV, el desacoplamiento entre el valor producido y el valor capturado es un fenómeno estructural fundamental que conlleva una transferencia significativa de valor de las economías periféricas a las centrales, independientemente del lugar de producción. Desmintiendo el mito que la participación de los países menos desarrollados en las CGV reduce la desigualdad mundial; por el contrario, las CGV suelen actuar como un medio poderoso para la explotación y el saqueo de los recursos productivos nacionales, especialmente en algunas regiones periféricas, en beneficio de unas pocas grandes empresas transnacionales de los países centrales (Ricci, 2021).

Otro ejemplo de las estrategias empleadas por las ETN en las CGV para quedarse con todas las ganancias, es el que presentan Xue y Chin (2013) en su estudio de la industria de fabricación de balones de fútbol soccer en China y Pakistán, en el que resaltan que son las transnacionales las que capturan la mayor parte del valor generado por la clase obrera, además de someter a estándares laborales más estrictos y demandantes a los trabajadores e incurrir en prácticas ilegales como la contratación de mano de obra infantil. Por ejemplo, en la industria textil de Camboya y la electrónica en China, Selwyn (2019) muestra que, para alcanzar alta productividad en las empresas, los trabajadores son forzados a realizar horas extras por las que reciben salarios insuficientes para satisfacer sus necesidades, sumado al desgaste físico y emocional.

Sobre este último aspecto, se han generado valiosas reflexiones sobre los impactos que las prácticas y estrategias de las empresas líderes; como la externalización, deslocalización, subcontratación y lo que desencadena respecto a las relaciones laborales y los procesos productivos en las empresas proveedoras. En particular, en las cadenas cautivas, las empresas líderes suelen imponer una fuerte presión de precios sobre los proveedores o subcontratistas, lo que a su vez conduce a la racionalización y flexibilización de los procesos laborales (Flecker y Meil, 2010).

Lo anterior es muestra de que analizar el conflicto entre los dueños del capital y los obreros en las CGV puede mostrar distintas formas de entender el desarrollo y las dinámicas que este supone a nivel territorial, social y económico. Por ejemplo, pasar a líneas de productos o industrias nuevas sujetas a menos competencia, soluciones tecnológicas, adopción de tecnologías que permiten el ahorro en mano de obra, los arreglos financieros y el cambio hacia actividades financieras especulativas (Silver, 2003, citado por Marslev, 2019), suponen actividades que permiten al capital perpetuar la acumulación, independientemente de las repercusiones que estas impliquen para el desarrollo de regiones o personas⁵⁸.

Sobre esto, Wise (2022) afirma que el capital monopolista ha llegado a convertirse en el actor central a través de fusiones y alianzas estratégicas; una tendencia asociada a una nueva etapa de acumulación. Estas tendencias están dando como resultado la dominación de un pequeño grupo de ETN sobre cada gran industria global y con ello se desarrolla una red global de producción, finanzas, distribución e inversión, así como de acaparamiento de segmentos estratégicos y rentables de las economías periféricas. Si bien estos conceptos se superponen con la típica tipología de mejora o *upgrading* en la literatura de las CGV, esta tesis busca

⁵⁸ Los autores hacen hincapié en que las actividades financieras de las ETN se han convertido en una de las fuentes más importantes para generar ingresos. La consecuencia de esto es que muchas veces se les brinda mayor importancia a las actividades financieras que a las productivas, las cuales tienen un mayor desapego de las realidades socio-territoriales.

explicar el vínculo entre estas acciones y el conflicto persistente entre capital y trabajo.

La reformulación teórica de la CGV propuesta por varios cuerpos académicos (Campling et al., 2016, Miyamura, 2016) toma como base el análisis de clases y se denomina *desarrollo centrado en la clase obrera* (Campling y Selwyn, 2018). El cambio de enfoque en el paradigma permite visibilizar las relaciones trabajo-capital, el poder de las ETN y su relación con el medio ambiente. Fine y Saad-Filho (2004) explican que estas relaciones existen independientemente de la elección individual, aunque se hayan establecido en el curso del desarrollo histórico de la sociedad. Por lo tanto, estas relaciones sociales de producción están determinadas por las relaciones de clase dentro de un modo de producción particular, como en una sociedad capitalista.

En palabras de Wright (1995), el análisis de clase tiene como objetivo explorar la relación existente entre la clase y los fenómenos sociales, partiendo de la clase social como un factor explicativo para comprender y examinar las implicaciones que esta tiene en diversos aspectos de la realidad⁵⁹. Este enfoque busca ampliar la comprensión sobre cómo la clase social interviene en la configuración de la realidad social y los mecanismos a través de los cuales ejerce su influencia.

Lo anterior supone que es posible poner a prueba la narrativa desarrollista y colocar en un primer plano a aquellos que venden su fuerza de trabajo a las CGV (Selwyn, 2018), ya que las relaciones de clase y los determinantes del capital-trabajo han sido omitidos del análisis de la dinámica de las cadenas por mucho tiempo⁶⁰ (Selwyn, 2013a). En esta línea de razonamiento, Marslev (2019)

⁵⁹ Para Wright (1995), es fundamental resaltar que la clase social no posee un poder explicativo significativo en todos los casos. Es importante destacar que el análisis de clase no implica factor incondicional para explicar todos los fenómenos sociales o que esta sea una determinante gran importancia.

⁶⁰ Al ser un marco centrado en las empresas y sus relaciones con otros actores preponderantes, para el estudio teórico conceptual resulta conveniente la incorporación analítica de las clases y su papel dentro de la CGV. El análisis de clase puede ser desarrollado y aplicado en diversos niveles de análisis y en diferentes contextos históricos y geográficos.

argumenta que, si bien la pregunta típica en los estudios de la CGV está orientada a responder si la mejora económica se traduce en mejora social, entonces redirigir la pregunta para saber si la clase obrera puede representar una barrera para la acumulación de capital, implica reconocer que el conflicto de clases, las estrategias de acumulación, el desarrollo capitalista y la mejora económica y social, están dinámicamente interrelacionados.

La clase trabajadora no solo se puede dividir por factores como género, raza y etnia, sino también por su ubicación geográfica, el sector en el que se desempeñan, los trabajos a realizar, el salario, entre otras. Todas estas dimensiones son un reflejo de las múltiples dinámicas de relación de clases y, al mismo tiempo, de acumulación de capital (Campling et al., 2016). Es importante señalar que el análisis de clase reconoce que la explotación no radica simplemente al emplear a los trabajadores, sino que debe existir una condición de explotación para extraer de ellos la plusvalía (Wright, 1995). Esta relación asimétrica de poder entre los empleadores y los trabajadores es fundamental para comprender las dinámicas de clase y desigualdad en la sociedad.

Con la finalidad de aterrizar el análisis en las categorías de clase, se suele partir en una primera instancia de que existe la clase trabajadora y una clase capitalista. Sin embargo, esto no es suficiente para poder capturar toda la esencia de las clases mismas, si se contempla que estas son influenciadas por elementos como el género, el lugar geográfico, el tipo de industria al que se pertenece, etc. Para capturar lo anterior, se deben crear categorías transversales que dividan a la clase trabajadora de la clase capitalista tal como la clasificación: Norte y Sur Global.

La presente tesis se apoya en un marco teórico que brinda las herramientas conceptuales necesarias para llevar a cabo un diseño de investigación estructurado en tres etapas. Bajo el supuesto de que la explotación laboral en contextos de CGV reconfigura las relaciones entre el trabajo y el capital en los mercados laborales del Norte Global frente a los del Sur Global. El análisis consiste primero en identificar elementos y estrategias de captura de la plusvalía sobre la que se asienta el sistema de fabricación mundial.

Siguiendo con la conceptualización de capital con base en las clases sociales, tomando en cuenta los intereses económicos, sociales, culturales y medioambientales, así como sus dinámicas de convivencia (y resistencia) entre los actores presentes en las CGV, se hizo un estudio de caso sobre la industria maquiladora en la ciudad de Ensenada, lo cual permite tener datos de campo para el paso siguiente; un análisis comparativo entre los trabajadores en el Norte y Sur Global.

De esta forma, se examina cómo las dinámicas de gestión y distribución de las CGV experimentan cambios a lo largo del tiempo, lo cual refleja transformaciones en las dinámicas de clase en el Norte Global y por lo tanto en el Sur Global, investigando cómo estos procesos han modificado los parámetros que afectan a los países productores ubicados en el Sur.

Ante esto, se plantea la necesidad de recuperar algunas conceptualizaciones propuestas por Engels y Marx (2004) para comprender las raíces del conflicto de clases. Por otro lado, también se debe considerar a Hopkins y Wallerstein (1986) para incorporar elementos de la teoría de sistema-mundo la cual analiza el rol de las CGV y el desarrollo desigual que estas suponen. También se debe incorporar e implementar un concepto de capital relacionado con las clases⁶¹, el cual proporciona un marco que corresponde mejor a la realidad empírica, donde las ETN buscan intensificar el poder que les permite capturar una mayor parte del valor producido dentro de la CGV, a costa de la caída de los ingresos de las empresas proveedoras y el aumento de las tasas de explotación laboral (Selwyn y Leyden, 2022).

El concepto de explotación permite explicar los conflictos sociales al considerar al menos dos elementos esenciales. Desde una perspectiva marxista, se debe tener en cuenta los intereses opuestos entre las clases, donde los capitalistas

⁶¹ El concepto de explotación define que los dueños del capital buscan la implementación de estrategias que les permitan acaparar la mayor riqueza posible, incluida la generada por los obreros. Desde esta perspectiva, Boundi (2017) argumenta que, en términos generales, la participación de la ganancia del capital en el producto global tiende a aumentar incluso cuando el salario real por trabajador ha crecido, es decir, el plusvalor se genera a partir de la explotación de la fuerza de trabajo.

buscan maximizar sus ganancias y mantener su posición privilegiada, mientras que los trabajadores luchan por alcanzar condiciones laborales y materiales mínimas; además, se debe de considerar la capacidad de los actores involucrados para oponer resistencia y alcanzar sus intereses (Wright, 1995).

Sobre lo anterior, Barnes et al. (2016) discute sobre el papel de las instituciones, las ETN y las condiciones laborales de los trabajadores de las CGV. Se resalta la necesidad de un marco de investigación laboral modificado, el cual debe incluir un análisis de las dimensiones sociales en la formación de clases y el régimen institucional estatal en el desarrollo regional. Con el fin de ejemplificar, en el caso de la India, las complejas leyes laborales no han logrado proteger los intereses o derechos de la mayoría de los trabajadores de la región ya que los sistemas regionales de trabajo por contrato contradicen las protecciones estipuladas en la ley.

Por otro lado, también está la resistencia en el lugar de trabajo y la capacidad de los trabajadores para defender y mejorar sus condiciones laborales. Sobre esto, Martinelli (2022) encontró que las CGV tienen un impacto significativo en el poder de negociación de los trabajadores y en la forma en que resisten a las reestructuraciones; influyendo en las relaciones laborales y la solidaridad entre los trabajadores. Por tanto, se requiere una reflexión crítica sobre las implicaciones de las CGV en la dinámica laboral y se necesitan nuevas formas de organización y lucha para proteger los derechos y condiciones laborales de los trabajadores.

Es importante considerar que el desarrollo no se limita únicamente al crecimiento económico, sino que también debe incluir aspectos sociales, culturales y medioambientales. En este sentido, es fundamental reconocer que las CGV no son neutrales desde el punto de vista social y ambiental, ya que pueden generar desigualdades y efectos negativos en las comunidades locales y en el medio ambiente. El intercambio de materias primas, mano de obra barata y recursos naturales de la periferia por bienes manufacturados e industrializados de las naciones centrales, genera un intercambio económico desigual (Wise, 2022). La

explotación no es solo hacia la clase obrera, esta se extiende a sus comunidades, territorios y la naturaleza.

Es por eso que el concepto de explotación comprende una relación de dependencia entre explotadores y explotados. Esto implica que los explotadores no solo tienen un interés positivo en limitar las oportunidades de vida de los explotados, sino que también requieren de su mano de obra para lograr el éxito y el beneficio económico (Wright, 1995). Esta relación entre las clases proporciona una base sólida para el análisis de las relaciones laborales, revelando las desigualdades estructurales y los ejercicios de poder en estas.

Desde esta perspectiva, el problema central de las ETN y las CGV es que perpetúan la explotación y la desigualdad a nivel global, alejadas del bienestar colectivo y la satisfacción de las necesidades humanas; yendo más allá de la acumulación de capital y la maximización de la rentabilidad. Desde la perspectiva de clases, la unión y la organización resulta imprescindible para luchar por sus derechos e intereses. Esto incluye la necesidad de un movimiento obrero internacional que lucha por mejores condiciones laborales, salarios justos y derechos laborales básicos para todos los trabajadores a nivel global. En la actualidad, la segmentación espacial de las clases trabajadoras adquiere cada vez mayor relevancia, ya la clase trabajadora se reproduce en múltiples espacios geográficos sujetos a una creciente competencia entre ellos por el número reducido de puestos de trabajo (Campling et al., 2016).

En el contexto de las economías capitalistas, tanto los dueños del capital como los trabajadores participan en el mercado como agentes aparentemente iguales, involucrados en la compra y venta de la fuerza laboral. Según Engels y Marx (2004), tanto los capitalistas como los trabajadores son propietarios de sus propias mercancías; los capitalistas poseen los medios de producción, mientras que los trabajadores son dueños de su propia fuerza laboral, la cual venden a los capitalistas.

El reducir los costos asociados a las mercancías es posible para las ETN colocar en el mercado dichas mercancías a un precio superior a su valor individual, gracias a la mayor productividad. A pesar de esto, el precio sigue estando por debajo de su valor social, el cual representa el tiempo de trabajo socialmente necesario, siendo extraído de los obreros a través de largas jornadas de trabajo (Santarcángelo y Borroni, 2012; Harvey, 2016; Boundi, 2017). En este sistema económico de mercado, ambos grupos dependen mutuamente uno del otro. Los trabajadores dependen de su capacidad para vender su fuerza de trabajo y obtener un salario que les permita reproducirse socialmente, mientras que los capitalistas dependen de los trabajadores para producir y reproducir sus medios de producción, con la finalidad de acumular más capital.

La dependencia mutua entre la clase capitalista y la clase obrera, según la economía política de Marx, revela el conflicto fundamental en la estructura de clases del capitalismo: la lucha entre el capital y el trabajo durante el proceso de compra y venta de la fuerza laboral. El análisis de esta economía política va más allá de las simplificaciones reduccionistas, ya que busca exponer las implicaciones de esta estructura en términos de acumulación, reproducción, desarrollo desigual y crisis económica. Esto implica cuestionar la narrativa del desarrollo y dar protagonismo a aquellos que venden su fuerza laboral a corporaciones conectadas globalmente (Selwyn, 2018). Durante mucho tiempo, las relaciones de clase y los determinantes de la relación capital-trabajo han sido pasados por alto en el análisis de la dinámica de las cadenas de producción (Selwyn, 2013a).

En resumen, el análisis de clase basado en el concepto de explotación se sustenta en la necesidad de comprender las dinámicas de poder y desigualdad entre las clases sociales. La explotación no solo revela los intereses opuestos entre los explotadores y los explotados, sino que también pone de manifiesto la dependencia de los explotadores hacia la fuerza laboral de los trabajadores para lograr sus propios objetivos económicos.

En la presente propuesta, se considera imprescindible definir el concepto de desarrollo centrado en la clase obrera (DCCO), así como sus alcances y

limitaciones. El paradigma del DCCO persigue el análisis de la capacidad de los trabajadores para aumentar sus ingresos y satisfacer sus necesidades básicas, al mismo tiempo que les permitan integrarse en otras dinámicas socioculturales. De este modo, esta tesis adopta la visión del desarrollo del paradigma, que difiere de aquella centrada en la mera acumulación de capital (Selwyn, 2016b), al enfocarse en las relaciones de clase y en la clase obrera como agentes protagonistas del cambio. Al poner el énfasis en el bienestar y el desarrollo humano, el enfoque centrado en la clase obrera adquiere una relevancia especial en el contexto actual de desigualdades económicas y sociales.

El impulso persistente del capital para intensificar la explotación rara vez pasa desapercibido, ya que los trabajadores que se ven obligados a trabajar en condiciones precarias o desfavorables tienden a resistir de múltiples maneras (Marslev, 2019). Sin embargo, es a través de la agencia y de la acción colectiva de la clase obrera por lo que existe la posibilidad de cambiar las condiciones sociales y materiales de esta. La posibilidad de poder capturar una parte más equitativa del valor generado en las CGV puede contribuir significativamente a la mejora genuina de las condiciones materiales y de desarrollo de los trabajadores (Selwyn, 2016c).

Las condiciones materiales pueden comprender dimensiones que describen el bienestar económico de las personas como el ingreso, consumo, trabajo, calidad del empleo y vivienda, así como la influencia que tiene en la capacidad de las personas para satisfacer sus necesidades básicas y otros aspectos de sus vidas. Aunque existen distintas metodologías y formas de analizar las condiciones materiales y sociales en México, el CONEVAL (2017) utiliza una metodología multidimensional enfocada en el bienestar y los derechos, tanto económicos como sociales de la población, con el fin de medir la pobreza. Este enfoque reconoce que las personas en situación de pobreza sufren no solo por la falta de recursos económicos, sino también por la vulneración de sus derechos fundamentales en relación con la alimentación, la salud, la educación, la seguridad social o una vivienda digna.

Es importante considerar la agencia de la clase obrera en el contexto de la CGV ya que los movimientos sociales no pueden tener éxito simplemente mediante la movilización contra las fuerzas que los detienen. Es necesario conocer la naturaleza y el grado de cohesión de las clases dominantes y la posible defensa del statu quo que les favorece (Berberoglu, 2019). Se debe señalar que la idea de desarrollo se puede analizar desde múltiples paradigmas y, por lo tanto, mostrar distintas realidades. Por ejemplo, para Campling et al. (2019), la inclusión de una perspectiva de clase implica la aplicación de conceptos y categorías, con énfasis en las relaciones de clase, para explicar procesos de desarrollo que se sustentan en el mundo real, bajo un análisis marxista que se mueve entre lo abstracto y lo concreto⁶².

Por lo anterior, como parte integral de esta investigación, se plantea como segundo paso, la realización de un estudio de caso sobre la industria maquiladora en la ciudad de Ensenada. Se eligió esta ciudad debido a la importancia que tiene la industria maquiladora en el norte de México, visto desde una perspectiva global; siendo un ejemplo representativo de las implicaciones, el desarrollo y las consecuencias de las CGV. Este caso contextualizado proporciona información y evidencia sobre los cambios y mejoras experimentados (o no) por los trabajadores en el Sur Global. Un estudio de caso detallado de la industria maquiladora en Ensenada desde una perspectiva de clase que analice sus trayectorias sociales y económicas abre pie a una discusión acerca de los alcances y desarrollos de la clase obrera y, permite dar respuesta a preguntas como: ¿Existe la posibilidad de desarrollo simplemente por formar parte de una industria insertada en una CGV?, ¿El desarrollo también depende de las acciones colectivas de los obreros?

Se debe tener en cuenta que los movimientos sociales son producto de fuerzas antagónicas que buscan, tanto mantener como transformar las relaciones de clase. Los movimientos sociales buscan contrarrestar la hegemonía ideológica

⁶² Para Marx, el pensamiento avanza de lo concreto a lo abstracto, lo cual no significa un alejamiento del objeto, sino al contrario. En esa medida, las abstracciones científicas reflejan la naturaleza de la sociedad en forma más profunda, completa y veraz (De la Garza, 2018).

de la clase dominante a través de la participación de los obreros en sus propias organizaciones colectivas, como los sindicatos militantes o los partidos políticos, con la finalidad de obtener el apoyo político de las masas trabajadoras. Los espacios de organización son construidos a través de prácticas y relaciones que vinculan a los trabajadores; proporcionando a los trabajadores y sindicatos los medios necesarios para desarrollar capacidades estratégicas que les permitan comunicarse y movilizarse de manera efectiva, así como para fomentar una vida interna activa en el sindicato, con el fin de construir recursos de poder asociativo y organizacional (López, 2023).

Como señalan Veltmeyer y Wise (2018), el supuesto de correspondencia de avance del capital en el proceso de desarrollo es un modo particular (principalmente histórica) de acción y resistencia colectiva, el cual forma parte del análisis de clases. Por ejemplo, en 1950 y 1960, la principal lucha de clases fue el movimiento obrero y la tierra; posteriormente en 1980 y 1990, la lucha se transformó en resistencia contra las políticas neoliberales. Por otro lado, Spector (2019) destaca que en los años 1950 y 1960 hubo una serie de huelgas importantes organizada por *United Steel Workers*, lo que constituyó uno de los movimientos obreros de mayor fuerza en EE. UU., el cual desencadenó una serie de movilizaciones de trabajadores de *General Electric* y las huelgas en las plantas de *General Motors*.

Las condiciones materiales de la vida de las clases populares bajo el régimen capitalista incitan paulatinamente a los trabajadores a organizarse y levantarse contra el sistema. A medida que la clase trabajadora adquiere conciencia de clase⁶³ y descubre que su condición social es el resultado de la explotación a la que ha estado sujeta por parte del sistema capitalista, es más probable que se organice y posteriormente luche para adquirir los beneficios económicos y los derechos políticos negados o no otorgados (Berberoglu, 2019). La globalización tiene un gran impacto en las relaciones de clase en todo el mundo, al tratarse de un proceso de

⁶³ Berberoglu (2019) establece que la conciencia de clase se adquiere a través del proceso por el que la clase obrera reconoce sus condiciones materiales limitadas y su subordinación a los intereses capitalistas y emprende acciones que permitan transformar sus relaciones sociales y económicas.

expansión de las relaciones de producción a expensas de la explotación del trabajo asalariado a escala global, suponiendo una intensificación de la lucha de clases.

Actualmente se están llevando a cabo diversas formas de lucha en muchos países bajo el dominio del capital transnacional. La clase trabajadora ha estado al frente de estas luchas. Las insurrecciones armadas, las guerras civiles y los levantamientos revolucionarios son una respuesta a la represión impuesta a los trabajadores por parte del capitalismo global (Berberoglu, 2019). Como resaltan Langman y Benski (2019), posiblemente las movilizaciones mexicanas contra el capitalismo global fueron evidentes por primera vez con el levantamiento zapatista en Chiapas, México, que comenzó el día en que se celebraba el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Aunque cada movimiento obrero tenga una ubicación geográfica y un origen coyuntural particular, se puede decir con certeza es que las raíces de estas manifestaciones se originan en el capitalismo global⁶⁴. Siguiendo la perspectiva de Robinson (2010), se puede sostener que el capitalismo global representa una etapa evolutiva del sistema capitalista, que se caracteriza por la creación de un sistema productivo y financiero globalmente integrado, así como el surgimiento de una clase capitalista transnacional. Esta nueva etapa del capitalismo implica una mayor interdependencia y conexión entre los mercados y las economías a nivel mundial, lo que ha permitido la creación de una red de intercambio y cooperación entre los diferentes países y regiones del mundo.

Para finalizar con el análisis, una vez que se identificaron los elementos y estrategias de captura de la plusvalía del sistema de fabricación mundial, así como la conceptualización del capital con enfoque de clases, tomando en cuenta los intereses económicos, sociales, culturales y medioambientales, las dinámicas de convivencia entre los actores presentes en las CGV y, se obtuvieron datos

⁶⁴ Robinson (2014) señala que la economía hoy en día se distingue por la globalización de los procesos de producción y el surgimiento de circuitos globalizados de producción y acumulación, lo que ha desplazado al modelo de economía mundial caracterizado por un comercio internacional, pero alejado de una producción completamente integrada en cadenas globales de producción.

específicamente en la ciudad de Ensenada, México, se puede llevar a cabo un análisis comparativo de estas.

Resulta de gran interés analizar y comparar las trayectorias de los trabajadores en el Norte y Sur Global, examinando sus acciones colectivas transfronterizas y los conflictos que han surgido, debido a las similitudes en la precarización laboral que se observan en ambos polos. No obstante, es fundamental destacar que, además de la localización geográfica, existen otras variables relevantes que difieren entre ambas regiones, tales como los sistemas económicos, los sectores laborales y los contextos políticos.

Si bien los trabajadores en todas las latitudes geográficas e históricas experimentan trayectorias sociales con elementos comunes en su relación con el capital, para efectos de esta tesis, también se deben considerar los procesos de desarrollo desigual que pueden surgir. A pesar de las diferencias contextuales entre la fuerza laboral del Norte y Sur Global, estos procesos reflejan patrones recurrentes en la forma en que los trabajadores se relacionan con el sistema económico y laboral.

Es importante destacar que la consolidación del capitalismo global ha generado una serie de cambios y transformaciones en las estructuras económicas, políticas y sociales de los países, que han generado tanto oportunidades como desafíos en la construcción de un mundo más justo y equitativo (Robinson, 2014). En este sentido, es fundamental profundizar en el análisis y estudio de este fenómeno, con la finalidad de comprender sus implicaciones y posibilidades en la construcción de una sociedad más justa y sostenible.

En distintas latitudes y temporalidades, es posible encontrar manifestaciones en contra del capitalismo, las cuales han sido protagonizadas por los obreros, quienes llevan a cabo diversas formas de protesta como huelgas y acción colectiva. Por ejemplo, en 2015, los trabajadores de *Walmart* que se encontraban en esta categoría se unieron a un sindicato en busca de mejores salarios y beneficios. Asimismo, en 2018, se registraron huelgas por parte de trabajadores de *Amazon* en

Polonia, España y Alemania, quienes también eran considerados como reservas y demandaban mejoras en sus condiciones laborales (Huws, 2019). Se puede argumentar que la constante de estas movilizaciones es la búsqueda general de mejores condiciones laborales ante la presión que producen las ETN.

El salario que reciben los trabajadores se compone del tiempo necesario para producir la cantidad de bienes que permite la reproducción de la fuerza laboral, así como del excedente o plusvalor apropiado por el capitalista debido a su derecho sobre la propiedad privada de los medios de producción (Boundi, 2017). Por lo tanto, se puede argumentar que, algunas de las razones por las cuales las empresas transnacionales se trasladan a áreas con menor industrialización, están basadas en la atractiva promesa de costos más bajos, regulaciones menos estrictas, exenciones fiscales o subsidios gubernamentales presentes en esos países o regiones.

Es evidente que existe un conflicto constante entre la clase obrera y la clase poseedora de los medios de producción. Ambas partes se necesitan mutuamente para cumplir la demanda de consumo y producción de los mercados. Ante esta dualidad constante y conflicto latente, ¿es posible pensar otro escenario que no suponga el riesgo de una confrontación abierta? Desde una perspectiva marxista, se puede argumentar que sí, siempre y cuando exista un compromiso de clase.

Según Wright (2000), el compromiso de clase es la disposición de una persona a tomar medidas para cambiar las relaciones de poder existentes y es fundamental para comprender las luchas y transformaciones de la sociedad contemporánea. Se distinguen tres tipos: el compromiso clasista, que hace referencia a la identificación de una persona con una clase social específica y su disposición a luchar por los intereses de esa clase; el compromiso identitario, que se refiere a la identificación con un grupo social específico, como un género, una raza o una etnia, y la disposición a luchar por los intereses de ese grupo; finalmente, existe el compromiso de proyecto, referido a la disposición de una persona a participar en proyectos sociales o políticos específicos que buscan transformar la sociedad.

El compromiso de clase según Wright (2000), está determinado por los ejercicios de poder y la lucha entre la clase trabajadora y la clase capitalista. Sin embargo, depende de una amplia variedad de factores económicos, institucionales y políticos. Por ejemplo, Keller (1995) sostiene que la estrategia que busca promover el crecimiento a través de, y no a expensas de la base obrera, es parte del compromiso de clase y constituye un avance importante en el bienestar social, tomando en cuenta que el resultado de este compromiso sigue estando críticamente ligado al desarrollo económico tanto nacional como global⁶⁵. Esta propuesta hace posible una transición a una economía capitalista de alto crecimiento de manera más viable.

La teoría propuesta por Wright (2000) sostiene que, a pesar de las diversas formas históricas que ha adoptado el capitalismo, este ha sido el único sistema económico disponible hasta el momento. En este sentido, el autor argumenta que, en términos generales, un compromiso de clase positivo puede resultar altamente beneficioso para una amplia gama de sectores dentro de la economía capitalista, afirmando la importancia de la solidaridad entre diferentes grupos de trabajadores y su necesidad de establecer alianzas que permitan la protección de los intereses y derechos laborales frente al poder de las élites económicas.

Lo anterior implica que el conflicto de clases se resuelve a través de verdaderos compromisos que implican concesiones reales, en lugar de la oposición férrea frente a los intereses la clase capitalista y la clase trabajadora. Cuando el poder asociativo de la clase trabajadora contribuye positivamente a resolver los problemas que enfrentan los capitalistas, entonces tales compromisos serán mucho más duraderos que cuando surgen simplemente de la capacidad de los trabajadores para imponer costos a los capitalistas.

Asimismo, se destaca la relevancia del análisis de clase en la comprensión de las dinámicas económicas y sociales que caracterizan al capitalismo. En definitiva, la perspectiva de Wright (2000) invita a reflexionar acerca de las

posibilidades y limitaciones de una economía que, aunque sea imperfecta, es la que ha predominado a lo largo de la historia contemporánea⁶⁶. La posibilidad de que se logre un compromiso de clase estable y positivo generalmente depende de la relación entre el poder asociativo de la clase trabajadora y los intereses materiales de los capitalistas⁶⁷. El ejercicio del poder por parte de los trabajadores frente a las empresas líderes y los gobiernos puede conducir a mejoras en las condiciones de trabajo y más cuando se tiene el acompañamiento de coaliciones transnacionales, generando solidaridad entre los actores locales y transnacionales involucrados en las CGV (Helmerich et al., 2020).

Cabe mencionar que los trabajadores a través “de su poder” pueden construir espacios de colaboración a través de los sindicatos, buscando prácticas para establecer alianzas con otros actores sociales, como se muestra en la Figura 2.5. López (2023) distingue los diversos poderes que los obreros tienen (y que muchas veces desconocen). El poder estructural se deriva del posicionamiento del trabajador dentro del sistema económico; el poder asociativo depende de la capacidad del obrero de formar organizaciones colectivas para su beneficio; el poder institucional hace referencia a los recursos que son resultado de reglas, regulaciones y mecanismos beneficiosos tanto formales como informales, que comparten los trabajadores y los sindicatos; por último, el poder societal se refiere al poder del obrero basado en su capacidad de coalición a través de su moralidad⁶⁸.

Figura 2.5: Formas de poder obrero

⁶⁶ Wright no intenta desarrollar una teoría dinámica de las causas del poder de la clase trabajadora, sino simplemente de los efectos de dicho poder sobre los intereses de los capitalistas.

⁶⁷ Esto es sumamente importante ya que la hipótesis de este trabajo parte del poder asociativo de la clase obrera cuya definición conceptual no dista de la aquí propuesta.

⁶⁸ Según López (2023), se puede enfatizar la moralidad al crear conciencia e identificar los problemas en el lugar de trabajo, tales como las violaciones de derechos laborales.



Fuente: Adaptado de López (2023).

La Figura 20 ofrece una representación comprensible de las diferentes formas en las que el poder obrero puede manifestarse. Es importante destacar que estas formas de poder no son mutuamente excluyentes. El poder obrero se refiere a la capacidad de los trabajadores para responder de manera colectiva al capital, el cual puede ser expresado de distintas maneras según el contexto de cada lucha obrera. Estas manifestaciones de poder incluyen el poder estructural, el cual se deriva de la posición de los trabajadores dentro del sistema económico, tanto en el Norte Global como en el Sur; el poder asociativo, que depende de la capacidad de los obreros para formar organizaciones colectivas en beneficio propio; el poder institucional, que se refiere a los recursos derivados de normas, regulaciones y mecanismos, tanto formales como informales, que son compartidos por los trabajadores y los sindicatos; y finalmente, el poder societal, que se basa en la capacidad del obrero para formar coaliciones a través de una moral compartida en una sociedad determinada.

Existen similitudes entre el poder de los trabajadores y el poder que ejercen las empresas. Una de ellas ocurre en términos del poder asociativo, el cual se convierte en una herramienta poderosa de negociación, debido a que ambos grupos

buscan cooperar para aumentar su poder de negociación y capacidad de acción dentro de la empresa, o incluso, dentro de la cadena de producción. Ante lo anterior, Wright (2000) argumenta que un compromiso de clase positivo puede tener amplios beneficios en diversos sectores; en lugar de concebir una oposición rígida entre la clase capitalista y la clase trabajadora, se plantea que el conflicto de clases puede resolverse mediante compromisos reales que impliquen concesiones mutuas. Cuando el poder asociativo de la clase trabajadora contribuye positivamente a resolver los desafíos que enfrentan los capitalistas, estos compromisos suelen ser más duraderos que cuando surgen únicamente de la capacidad de los trabajadores para imponer límites a los capitalistas.

Sin embargo, a pesar del esfuerzo creciente por obtener beneficios mutuos a través del poder de las empresas como del poder obrero, existen diferencias notables en la forma en que cada parte ejerce este poder. Mientras que los trabajadores no poseen un poder absoluto en las negociaciones, las empresas tienen la capacidad de tomar decisiones directas sobre su posición. Por ejemplo, si una empresa logra mejorar sus condiciones de negociación con un proveedor, es probable que intente obtener condiciones similares de otros proveedores en la cadena de valor. Esto puede llegar a afectar la posición de los trabajadores, debido a que son estos quienes se encuentran en una posición desventajosa, en comparación con los capitalistas. En respuesta, los trabajadores tienden a buscar la construcción y desarrollo de espacios de colaboración para nivelar el juego de poder frente a las empresas.

Al construir espacios de colaboración, los sindicatos y trabajadores pueden construir recursos de poder mediante coaliciones que les otorgan acceso a recursos financieros, informativos y recursos de poder moral que pueden ser aprovechados frente a actores capitalistas o estatales (López, 2023). Estos espacios son fundamentales para fortalecer la capacidad de los sindicatos y trabajadores, mediante los cuales pueden lograr sus objetivos en un mundo cada vez más complejo y competitivo. En la Tabla 2.1 se puede observar las subcategorías

existentes dentro de los poderes principales, con un desglose más específico y detallado.

Tabla 2.1: Glosario de recursos de poder obrero

Recurso de poder	Definición
Poder estructural	Es dependiente de la posición del obrero dentro del sistema económico
Poder de negociación del mercado	Se refiere a los trabajadores que se posicionan en mercados laborales con baja tasa de desempleo, que cuentan con habilidades poco comunes o que tienen acceso a ingresos alternativos, haciéndolos capaces de salir del mercado laboral. ⁶⁹
Poder de negociación en el lugar de trabajo	Hace referencia al poder de los trabajadores involucrados íntimamente con los procesos de producción y la dependencia que tiene la cadena de producción, en caso de que dejara de trabajar.
Poder asociativo	Se entiende desde la capacidad del obrero de formar organizaciones y actuar de manera colectiva.
Poder organizacional	Se refiere a la capacidad de los sindicatos u organizaciones colectivas de los trabajadores de formar capital social para desarrollar las capacidades estratégicas e identidad colectiva entre sus miembros.
Poder institucional	Hace referencia a los recursos de los trabajadores y sindicatos, los cuales surgieron a partir de reglas y mecanismos regulatorios. Estos recursos ayudan a estructurar relaciones entre capitalistas y obreros.
Poder societal	Se refiere a la capacidad de obreros y sindicatos para formar coaliciones con movimientos sociales e influir en la opinión pública y los medios de comunicación.
Poder de coalición	Se entiende como una forma más desarrollada de poder societal. Se deriva de la capacidad de construir relaciones solidarias con actores sociales externos al mercado o la cadena de producción, con el fin de acceder a recursos y/o asegurar el apoyo de estos actores.
Poder moral	Se refiere a la habilidad de los trabajadores y sus sindicatos de obtener apoyo político y social para mejorar la concepción de moralidad de los actores dentro y fuera de la cadena de producción.

Fuente: Adaptado de López (2023).

Con el fin de identificar y mencionar, para así crear conciencia y recordar que el cambio puede llegar desde un puesto de menor escala en la cadena de producción, estos poderes obreros tienen una gran influencia en las CGV.

Es importante resaltar que el compromiso de clase y la lucha de clase se dan en contextos institucionales específicos. Wright (2000) puntualizó tres categorías o esferas relacionadas con estos contextos. La primera esfera es la del intercambio,

⁶⁹ Este poder no debe ser necesariamente ejercido por los colectivos, sino que puede ser llevado a cabo por un individuo.

o en palabras más simples, del mercado (de trabajo o de otros tipos como el de mercancías o *commodities*). En esta esfera ocurren conflictos y se forjan compromisos de clases. Si se habla del mercado de trabajo, se puede enfatizar en la noción de la clase obrera global y cómo el mercado de trabajo no se limita a un contexto local al soportarse en la tesis de la fragmentación global de la producción.

La segunda esfera es de la producción, la cual busca comprender lo que sucede dentro de las empresas una vez que se contrata a los trabajadores y se invierte el capital. Los conflictos por el proceso laboral y la tecnología son los ejemplos característicos. Aunque esta esfera resulta la más ambigua, se puede acotar y definir como aquello que sucede dentro de la firma o las acciones directas de la clase obrera en su espacio de trabajo, por ejemplo, las disputas y diferencias entre los dueños del capital y los trabajadores.

Por último, se encuentra la esfera política, donde se puede destacar el conflicto y compromiso de clases que se encuentran presentes dentro del Estado, ya que sobre la formación e implementación de políticas, reglas y normativas estatales y de administración pública, se establecen condiciones que afectan de manera negativa o positiva a las clases sociales (Wright, 2000). Dentro de esta esfera es posible gestar la posibilidad de construir acuerdos desde las fuerzas políticas y también la posibilidad de ganar espacios en pro de un compromiso de clase.

Gran parte del pensamiento dominante sobre el desarrollo ignora las relaciones de clase y deslegitima las acciones de las clases trabajadoras para mejorar sus condiciones. La idea de regresar al análisis de clases permite comprender los procesos de desarrollo y cambio desde otra perspectiva. De ahí la relevancia del materialismo histórico (Campling et al., 2016). Marx entiende la economía como una práctica política íntimamente ligada a la clase trabajadora bajo el sistema capitalista y busca, mediante la economía política, criticar y desarticular los fundamentos del capitalismo como un sistema natural o eterno de producción, así como reconocer a la acción humana como principal herramienta de transformación (Enríquez, 2017).

En este sentido, es poco probable que los países periféricos puedan lograr un proceso de desarrollo económico independiente y sostenible a través de la mejora competitiva dentro de las CGV. Como sostiene Ricci (2021), cualquier mejora social sostenible solo puede lograrse mediante un cambio en las estructuras jerárquicas del poder político y económico del modelo económico actual. En resumen, la globalización ha generado profundas desigualdades y retos en el ámbito económico que requieren soluciones más allá de la simple mejora de la eficiencia de las cadenas de valor globales.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

Esta tesis busca identificar, visibilizar y analizar la relevancia de las acciones colectivas de la clase obrera desde una perspectiva de clases para comprender los procesos de desarrollo y cambio a partir de la movilización obrera; esto representa una crítica al capitalismo global y sus implicaciones en la idea de desarrollo. Para conseguir lo anterior, se implementa una metodología que permite analizar a la clase obrera en función de sus condiciones materiales y hacerlas comparables con las de la élite capitalista con base en una función dicotómica.

Por ejemplo, para el Coneval (2017) el ingreso mínimo mensual con el que debería de contar una familia de cuatro personas en 2017 debe de ser superior a \$11,291; de lo contrario cae en una situación de pobreza de ingresos. Según estos criterios, actualmente, 7 de cada 10 personas en México tienen un ingreso laboral inferior al costo de la canasta básica familiar. En el caso de las personas entrevistadas durante este trabajo de campo, se puede afirmar que la mayoría no alcanzan el salario mínimo para no caer en el umbral de pobreza por ingresos.

Al enfocarse en las clases sociales, el análisis se puede desarrollar a través de múltiples niveles y diversos contextos de alcances históricos, geográficos y económicos. Además, permite recuperar múltiples fuentes de información y la posibilidad de implementar una metodología mixta para resolver las preguntas planteadas. Metodológicamente hablando, el análisis se puede dividir en tres momentos.

Dado que esta tesis se fundamenta en los principios filosóficos del materialismo histórico, se parte de la premisa de que todas las sociedades humanas necesitan producir los elementos materiales necesarios para su propia reproducción. Según Marx, estas relaciones de producción son, en todas las formas sociales quizá excepto las más simples, relaciones fundamentalmente explotadoras entre clases y, deben entenderse como estructuras sociales específicas, a través de las cuales se extrae la plusvalía por parte de aquellos que poseen los medios de producción. En su esencia, el materialismo histórico considera que la historia está

impulsada por las contradicciones y tensiones que surgen de estas relaciones sociales de producción (Fine y Saad-Filho, 2004).

La economía política de Marx revela el componente fundamental de la estructura de clases del capitalismo: el capital y el trabajo se enfrentan en el proceso de compra y venta de la fuerza de trabajo. Lejos de ser reduccionista en sus análisis, se busca exponer las consecuencias de esta estructura de clases en términos de acumulación, reproducción, desarrollo desigual y crisis.

Debido que esta tesis se basa en la afirmación de que los procesos de desarrollo global se fundamentan en las dinámicas de las ETN por medio de CGV, llamadas alternativamente Cadenas Globales de Pobreza (CGP), el primer paso analítico consiste en identificar elementos de plusvalía y valor-trabajo. Estos elementos deben ser vistos como mecanismo de explotación de la clase obrera en contextos de la CGV, las cuales utilizan diversas estrategias de acumulación, resultando en un cambio en las relaciones capital-trabajo dentro de los principales mercados de consumo en el Norte Global en contraste con los del Sur Global. El conjunto de estos elementos y características establecen fuerzas laborales explotadas en el Sur, convirtiéndose en la base sobre la que se asienta el sistema de fabricación mundial por parte de las ETN y las CGV.

El siguiente paso en el diseño de la investigación consiste en un análisis específico y profundo de un caso de acción colectiva de la clase trabajadora frente a las ETN, con el fin de identificar la trayectoria social de los trabajadores y sus acciones en las cadenas de producción. Se busca examinar el papel de la acción colectiva de los trabajadores y la respuesta del capital ante ellas. Para ello, se emplea el mapeo de cronología de eventos clave, incluida la actividad huelguística y otras formas de acción colectiva, de igual manera se analiza el impacto de las luchas de los trabajadores y cómo estas luchas estuvieron condicionadas por cambios estructurales en su poder de negociación frente al capital.

Como tercer y último paso en el diseño de la investigación, los hallazgos del estudio de caso se contrastan con los de otros estudios. A pesar de que puede

resultar un reto, debido a diferencias en sistemas o sectores económicos, políticos y laborales, se puede argumentar que, en todas las latitudes geográficas e históricas, los trabajadores experimentan trayectorias sociales con elementos en común frente al capital, resultando en procesos de desarrollo desigual sin importar las diferencias contextuales entre los mismos.

Al hacer esta propuesta analítica, se tiene en cuenta que existen elementos que favorecen la investigación, pero también otros en contra respecto a la sistematización de la información e interpretación de los resultados. Al hacer un análisis basado en el materialismo histórico, se pueden observar distintos momentos y situaciones para lograr categorizar las acciones de los obreros respecto a su organización frente al capital.

El trabajo de campo de la presente investigación se llevó a cabo durante un período de casi 90 días, entre los meses de junio y septiembre de 2022. Se tomó un enfoque prioritario de obtención de información directa de los actores principales de este estudio; la clase obrera. Se realizaron acercamientos iniciales con el propósito de identificar las áreas o lugares de mayor afluencia de los trabajadores. Se identificaron ubicaciones estratégicas cercanas a su lugar de empleo, donde los trabajadores de la industria maquiladora solían pasar su tiempo de descanso, ya fuera para comer o para distraerse del entorno laboral, previo, durante o posterior a la jornada laboral.

Se podía observar un patrón de los lugares y horarios en los que los trabajadores descansaban entre sus turnos: entre 8:30 y 9:30 a. m. y, entre la 1:30 y las 2:30 p. m., respectivamente. Las ubicaciones elegidas consistían principalmente de puestos de comida destinados a los obreros de las empresas maquiladoras cercanas, así como tiendas de conveniencia cercanas a los lugares de trabajo, como *Oxxo* y *7eleven*. Una vez que se identificaron lugares y horarios habituales de descanso y comida, se determinaron las horas, para poder establecer los primeros contactos con los trabajadores y realizar encuestas o entrevistas.

Es importante destacar que, a pesar de haber identificado las zonas y los horarios, en principio hubo poca disposición por parte de los trabajadores para colaborar con la investigación. Los trabajadores manifestaron temor a sufrir sanciones por parte de sus empleadores al hablar acerca de asuntos laborales. Los intentos de llevar a cabo acciones más formales, como entrevistas o encuestas, eran seguidos por una rotunda negativa a participar. Algunas de sus justificaciones fueron el miedo a ser identificados y sufrir represalias laborales y, la posibilidad de que los supervisores o superiores, con quienes comparten los mismos espacios de descanso, lo consideraran como una filtración indebida de información.

Uno de los principales obstáculos fue la resistencia de los trabajadores a utilizar formatos más formales para transmitir información, debido a que eso requería más tiempo de exposición, y dada la proximidad con su lugar de trabajo, aumentaban la probabilidad de sufrir sanciones por revelar datos confidenciales. Cabe mencionar que, al ser contratados, los trabajadores están obligados a firmar un acuerdo de confidencialidad con la empresa.

Debido a esto, la recopilación de información en este estudio no se llevó a cabo mediante el uso de cuestionarios o encuestas. Además, se debe tener en cuenta que los contactos se llevaban a cabo durante los descansos para comer o al finalizar la jornada laboral, por lo que era poco común encontrar a alguien dispuesto a participar. Normalmente se encontraba con tiempo reducido; poco tiempo de descanso o prisa por abordar el transporte (público o privado, pero en ningún caso, propio) para trasladarse a su hogar.

Otro factor clave en la poca efectividad del trabajo de campo fue la pandemia de Covid-19. Con la llegada de la pandemia, existían un sinnúmero de medidas preventivas, lo cual aumentó la dificultad de establecer contacto con los actores involucrados; el distanciamiento social, la reducción de jornadas laborales y los recortes anticipados de personal fueron características desfavorables para el trabajo. Por último, a pesar de los esfuerzos no se pudo crear el nivel de confianza suficiente entre los trabajadores y el investigador para permitir un formato más estructurado y de mayor alcance que trascendiera las charlas informales.

Finalmente se descartó la opción de realizar encuestas o entrevistas de manera escrita en sentido más formal y estructurado. No obstante, muchos trabajadores accedieron a proporcionar información y testimonios a través de un canal menos formal, al que ellos se referían como “una plática tranquila”. De cualquier forma, el mantenimiento del anonimato se encontraba entre las principales preocupaciones y peticiones de los trabajadores, así como evitar mencionar el nombre de la empresa para la cual trabajan, para evitar conflictos.

Se optó entonces por llevar a cabo entrevistas semiestructuradas, esto resultó en una mejor respuesta por parte de los trabajadores; más personas estuvieron dispuestas a hablar sobre sus experiencias. De cualquier forma, debido al ambiente y a los horarios de descanso poco flexibles, el tiempo para realizar entrevistas individuales resultaba muy limitado e inconveniente. Por esta razón, las entrevistas fueron realizadas únicamente con las personas dispuestas a participar, recopilando los datos que se consideraron más relevantes para este estudio.

En general, los empleados solían acercarse en grupos de hasta 10 miembros, con el propósito de intercambiar experiencias e información relevante a medida que avanzaba la plática, abarcando diversas temáticas. Estas dinámicas grupales solían tener una duración máxima de 10 minutos y eran los propios trabajadores que habían participado, quienes animaban a sus compañeros a participar también en estas actividades. A partir de ese momento, se logró entablar una interacción cada vez más habitual con los trabajadores, enfocando la atención hacia sus testimonios. Durante estas conversaciones se trataban diversas temáticas, como los salarios, las condiciones laborales, asuntos sindicales y el concepto de progreso, entre otros aspectos.

Es relevante destacar que, en los ejercicios de recolección de información, el número de participantes cambiaba durante el proceso. Por ejemplo, si al inicio de la guía temática participaban cinco personas, podía ocurrir que a medida que se avanzaba en las temáticas, quedaran únicamente tres participantes al final. Esto podía deberse a diversos motivos, tales como la pérdida de interés en participar, la

preocupación por poner en riesgo su empleo, la negativa a responder o simplemente el deseo de aprovechar su tiempo de descanso.

El desafío principal del trabajo de campo y la recolección de datos concretos, radicó en dirigir las conversaciones y posteriormente, seleccionar la información relevante para los propósitos de esta investigación. Finalmente, tras seis semanas dedicadas a la recolección de datos, se concluyó que invertir más tiempo en el campo no generaría nuevos hallazgos significativos. Esta determinación se basa en el agotamiento de los datos presentados en este estudio, los cuales se volvieron repetitivos y dejaron de aportar información novedosa. Como en todo trabajo de campo, la información obtenida de los informantes fue verificada por todos los medios disponibles como por ejemplo las páginas de redes sociales de las empresas, páginas especializadas en bolsa de trabajo en internet, así como medios de información alternativos como propaganda y *flyers*. Además, se descartó información que saliera de los parámetros tangibles, por ejemplo, en cuestión de salarios y lugar de trabajo; sin embargo, los temas que se abordaron se fueron agotados y la información consolidada para casi todos los informantes que participaron en la dinámica.

Debido a las razones ya expuestas, a pesar de contar con la participación de aproximadamente un centenar de empleados, solo se logró recopilar y sintetizar la información de 54 trabajadores. La información proporcionada por los participantes se puede clasificar en tres grupos: la relacionada con aspectos económicos, la relacionada con el entorno de trabajo y la vinculada a las expectativas de progreso.

En términos de los salarios, se recopiló información precisa sobre los ingresos percibidos por los trabajadores, los cuales variaban entre 2,600 y 2,800 pesos semanales. Además, estos datos fueron corroborados utilizando información disponible en plataformas en línea utilizadas por las empresas para atraer mano de obra.⁷⁰

⁷⁰ Véanse las fotos de anuncios de reclutamiento al final de esta tesis en el Anexo.

Como se muestra en la Tabla 3.1, se pueden observar nulas variaciones en los salarios de los trabajadores pertenecientes a una misma categoría laboral, particularmente desempeñando funciones como operadores sin cargos ni distinciones especiales, quienes contaban con menos de dos años de experiencia en la empresa. Sin embargo, se identificaron algunos casos en los que los salarios reportados eran ligeramente superiores a los valores presentados en la tabla⁷¹. Es importante destacar que los datos utilizados eran únicamente empleados con categoría de operadores de línea, quienes se desempeñaban como empacadores, etiquetadores y otras ocupaciones relacionadas. No obstante, todos estos trabajadores formaban parte de la base de la pirámide jerárquica en la industria maquiladora.

Tabla 3.1: Características de la muestra de clase obrera (Ensenada)

Empresa	Salario semanal (\$)	Salario mensual (\$)	Sindicato	Número de respondientes
Empresa 1	2,600	10,400	sí	13
Empresa 2	2,800	11,200	sí	15
Empresa 3	2,650	10,600	sí	18
Empresa 4	2,600	10,400	sí	8

Fuente: Elaboración propia con datos recabados durante trabajo de campo.

En cuanto a las condiciones laborales, se alcanzó un consenso respecto al entorno de trabajo en la maquila. Los trabajadores coincidieron en que, a pesar de que no se cuenta con las condiciones óptimas o ideales, el empleo en la maquiladora brinda seguridad financiera, ya que lo consideran como un ingreso estable, más no suficiente al final de cada semana. Asimismo, las prestaciones establecidas por la ley, espacios de trabajo seguros y capacitación constante es considerada por los trabajadores como una oportunidad para acceder a mejores puestos en el futuro. Estos aspectos contrastan con experiencias

⁷¹ Estos salarios excepcionales fueron descartados debido a que correspondían a puestos de mayor jerarquía, como el de líder de operadores, supervisores de piso y otros cargos similares.

relacionadas con el autoempleo o el emprendimiento, subrayando la relativa estabilidad y beneficios asociados al empleo en la maquiladora.

Es importante destacar que debido a la naturaleza y el contexto de la información que se buscó recopilar, los salarios entraron dentro de la información que pudo ser sintetizada dentro de un rango específico. Esto debido a que se mencionaban cantidades concretas y existía una relación sindical de los mismos. Sin embargo, con relación a las demás variantes, resulta difícil establecer cantidades o porcentajes precisos debido a la falta de un control estandarizado sobre los participantes de los ejercicios. En numerosas ocasiones, no se contaba con la participación continua de ciertos individuos, lo que dificultaba la recopilación de datos adicionales. Por lo tanto, el resto de los temas que se abordan son de manera descriptiva y no en términos de cifras específicas.

Si bien estas narrativas resultan relevantes para el análisis, estas fueron expresadas o mencionadas en menor frecuencia y de forma menos sistemática. Muchos empleados sostienen que el puesto que tienen actualmente en la industria maquiladora es mejor que sus trabajos previos, los cuales incluyen empleos informales, autoempleo o empleos en sectores no relacionados con la industria maquiladora. Se encontró una constante en cuanto a que el trabajo en la maquiladora ofrece seguridad en diversos aspectos; los trabajadores tienen la certeza de que recibirán su salario al final de la semana y, en caso de enfermedad, pueden acudir a instituciones médicas como el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y al parecer, este aspecto es altamente valorado por ellos. Además, cuentan con el respaldo de un contrato que los protege contra despidos injustificados.

En general, se destaca que el ambiente laboral en las maquiladoras es aceptable, según la opinión de los trabajadores, ya que hay un esfuerzo por evitar tratos arbitrarios y el acoso sistemático. En caso de requerir trabajar horas extra, estas son remuneradas. Algunas mujeres señalaron que, de acuerdo con la ley, no están autorizadas a desempeñar labores físicas demandantes en comparación con los hombres. Asimismo, se mencionó que se brinda capacitación continua a los trabajadores y se cuenta con transporte de ruta proporcionado por la empresa,

comedores subsidiados en algunos casos, así como prestaciones adicionales como guarderías y apoyos escolares para los hijos.

Figura 3.1: Área del lugar de trabajo y descanso de los trabajadores de maquiladora zona 1, Ensenada (Empresas 1 y 2)



Fuente: Imagen tomada de Google Maps (2023).

Con respecto al sindicalismo de los trabajadores de estas maquiladoras, los datos recopilados afirman que de 54 personas, 47 (aprox. 87%) son conscientes de pertenecer o estar afiliado a un sindicato; al preguntarles si conocen algunos beneficios que ofrece el sindicato, 50 trabajadores (aprox. 92,5%) mencionaron la rifa de tinacos, artículos del hogar u otras ayudas al final del año; la mayoría desconoce al líder sindical; y, por último, 35 trabajadores (aprox. 65%) expresaron no sentirse respaldados por el sindicato, argumentando que no han visto acciones por parte de este para ayudar a algunos compañeros que fueron despedidos o que no se les renovó el contrato laboral.

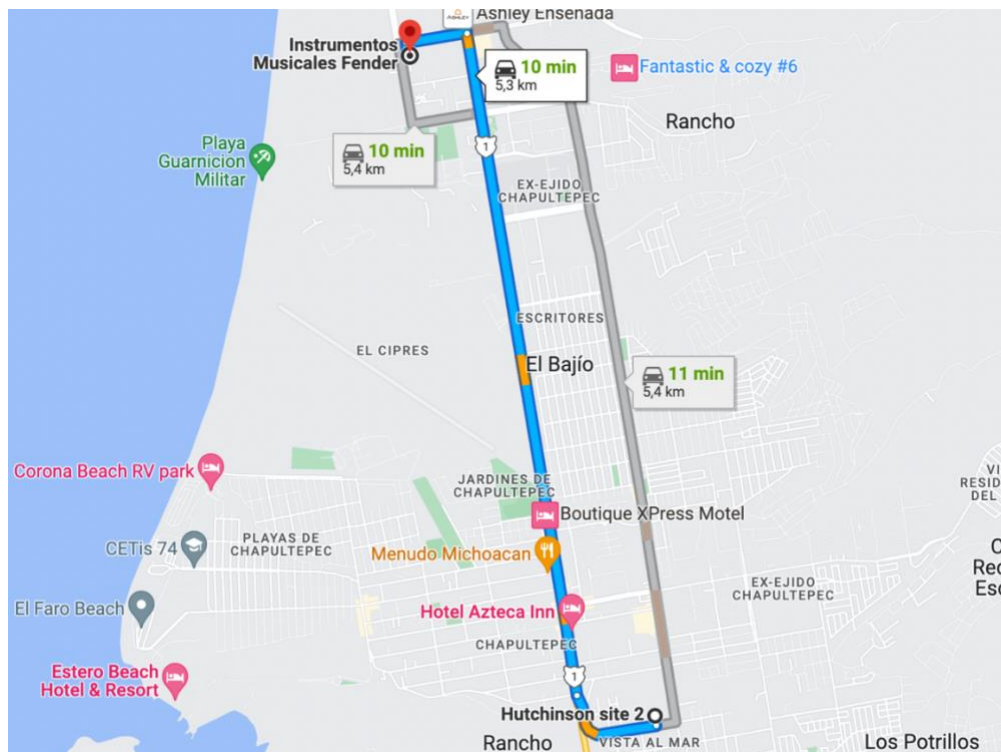
Figura 3.2: Área del lugar de trabajo y descanso de los trabajadores de maquiladora zona 2, Ensenada (Empresa 3 y 4).



Fuente: Imagen tomada de Google Maps (2023).

De manera informativa se adjuntan la Figura 3.1 y Figura 3.2 como referencia de ubicación de los lugares donde se realizó el trabajo de campo. Convenientemente para la investigación, la cercanía entre estas empresas maquiladoras propició que se generaran puntos de aglomeración de la fuerza trabajadora entre puestos de comida y tiendas de conveniencia, facilitando el acercamiento con los trabajadores en entornos más casuales y propicios para entablar relaciones que permitiesen la recolección de datos.

Figura 3.3: Área del lugar de trabajo y descanso de los trabajadores de maquiladora zona 1 y 2, Ensenada (Empresa 1,2, 3 y 4)



Fuente: Imagen tomada de Google Maps (2023).

La siguiente sección del trabajo de campo, está relacionada con ejecutivos de ETN que ocupan cargos de directores. Una vez más, los informantes pidieron anonimato. En este caso, tampoco fue posible realizar encuestas o entrevistas a profundidad ya que la información que se buscaba con estos ejecutivos correspondía a su perspectiva del mercado laboral binacional entre México y EE. UU.

Es por eso por lo que se elaboró una guía de preguntas abiertas que permitiesen realizar una aproximación a los temas de interés respecto a las ETN y su actuar en el Norte y Sur Global. Se contó con la participación de cuatro ejecutivos que laboran en empresas maquiladoras de diversos giros, entre ellos la industria médica, aeroespacial y automotriz en las ciudades de Tijuana y Ensenada. Las entrevistas tuvieron lugar en espacios de la elección de los participantes y los encuentros no duraron más de 30 minutos.

Inicialmente, se hizo un esfuerzo por contactar a varios ejecutivos para solicitar su participación en este ejercicio de investigación. Sin embargo, resultó desafiante establecer conversaciones y/o relaciones con ellos, ya que el ámbito laboral es conocido por ser reservado en cuanto a la divulgación de información que puede ser considerada confidencial o incluso como secretos corporativos. A pesar de lo anterior, afortunadamente se logró establecer comunicación con un ejecutivo de una empresa del sector automotriz, quien gentilmente refirió a algunos colegas de diversos sectores, los cuales accedieron a participar en esta actividad. Finalmente, fueron cuatro los ejecutivos que aceptaron participar, lo cuales laboran en empresas maquiladoras de diversos giros, incluyendo la industria médica, aeroespacial y automotriz, ubicadas en las ciudades de Tijuana y Ensenada.

Durante el ejercicio de investigación, se abordaron tres temas centrales de gran relevancia para esta tesis: el mercado laboral binacional, la situación sindical en la industria manufacturera en México y la perspectiva sobre la calidad del empleo relacionados con el sector maquilador. Con el fin de abordar de manera efectiva el

impacto del mercado laboral binacional en la zona fronteriza de Baja California, se desarrolló una guía de preguntas abiertas, las cuales buscaban aproximarse a los temas de interés relacionados con las Empresas Transnacionales y su impacto en el Norte y Sur Global en el proceso de recolección de datos.

Las siguientes preguntas fueron planteadas para analizar la conexión directa entre los trabajadores del Sur y Norte Global y, evaluar la existencia de un mercado laboral binacional en el contexto de la región de California y Baja California. 1) ¿Crees que existe un mercado laboral binacional en esta región?, 2) ¿Existe un riesgo para los empleados de Estados Unidos de perder su trabajo frente a un trabajador mexicano? A partir de las respuestas obtenidas, se realizó un análisis que reveló una demanda creciente de mano de obra calificada para cubrir los puestos de trabajo que las ETN están eliminando en el Norte Global (EE. UU.) y trasladando al Sur Global (México). Una respuesta generalizada se enfocó en la creciente demanda de mano de obra calificada (entiéndase como recursos humanos con al menos un título universitario o posgrado) para cubrir puestos de trabajo⁷² que las ETN están cerrando en el Norte Global (EE. UU.) y trasladando al Sur Global (México).

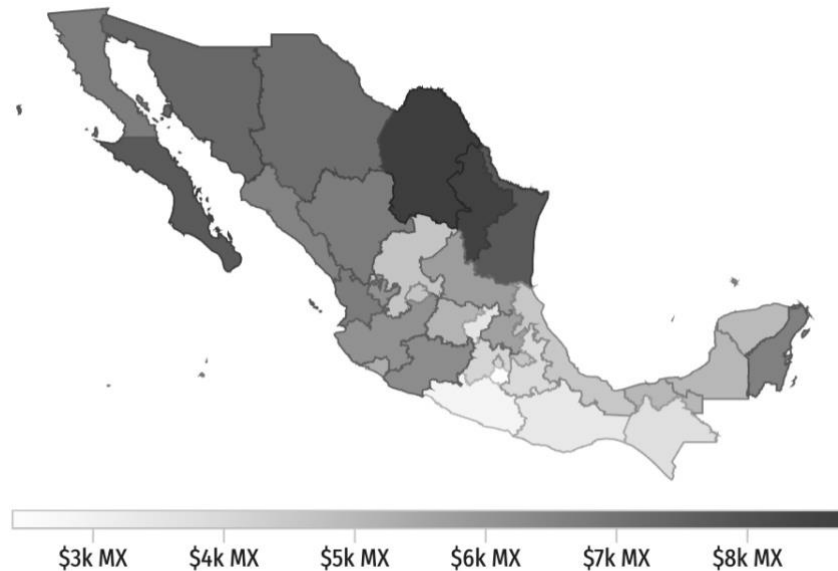
Dentro de la información proporcionada por estos informantes, coinciden en que la lógica detrás de las acciones emprendidas en los últimos años por las ETN, se debe a la necesidad de abaratar costos. Sobre todo, tras expandir sus operaciones en México, especialmente en la frontera norte, y después de disminuir radical o paulatinamente su fuerza laboral dentro de las empresas localizadas en EE. UU. Esto se debe a la comparación en los sueldos, en donde la paga de un *mánager* en EE. UU. es equivalente a pagar 3 o 4 *managers* de jerarquía y cualidades similares en México. Con estas medidas las ETN logran obtener una mayor productividad e incluso expandir de manera considerable su capacidad operativa a nivel gerencial y administrativo por el mismo o menor costo.

⁷² Particularmente a aquellos de nivel medio como *managers*, coordinadores, representantes de ventas/compras, etc.

En cuanto a la situación de los sindicatos, se realizaron las siguientes preguntas para explorar sus implicaciones tanto para los obreros como para las empresas mexicanas: 3) ¿Los sindicatos representan un problema para la empresa?, 4) ¿Cuál es la situación sindical en la empresa donde laboras? De los cuatro informantes, tres coincidieron en que el sindicato afiliado a la empresa donde trabajan sirve como mecanismo de control para evitar la entrada de nuevos sindicatos o agentes externos que no se alineen con los intereses de la empresa. El informante restante tiene una perspectiva diferente y considera que estos sindicatos, alineados con los intereses de la empresa, también benefician a los trabajadores al garantizar empleo y estabilidad, evitando posibles confrontaciones de los cuatro informantes, tres coincidieron en que, el sindicato adscrito a la empresa donde laboran, más que ver por los obreros, sirve como mecanismo de control para evitar la entrada de nuevos sindicatos o agentes alejados de los intereses de la empresa. El informante restante, ve esta situación desde una perspectiva distinta y considera que estos sindicatos alineados a los intereses de la empresa también sirven a los intereses de los trabajadores ya que, al no incitar a los obreros a posibles confrontaciones, garantizan empleo y estabilidad para los usuarios de esta empresa.

Por último, se obtuvieron las perspectivas sobre la calidad del empleo ofrecido en los entornos laborales relacionados con el sector maquilador. Se plantearon las siguientes preguntas: 5) ¿Considera que los trabajos en la industria maquiladora brindan oportunidades de crecimiento para los trabajadores? Y, 6) ¿Existen aspectos negativos que puedan mejorarse en relación con el trabajo en las maquiladoras? En este apartado el resultado fue mucho más variable. El ejecutivo 1 resaltó que los salarios en el estado de Baja California están por encima del promedio mexicano y, según los datos de DataMéxico (2023), tal como se muestra en la Figura 3.4, se puede observar que, en general, en el norte del país, los salarios resultan superiores a su contraparte del sur.

Figura 3.4: Salarios mensuales por entidad federativa en México (Miles [k] de pesos mexicanos)



Fuente: Mapa tomado de DataMéxico (2023).

También resalta que existen oportunidades de crecimiento y capacitación para que los trabajadores puedan subir de puesto; el ejecutivo 2 resalta que se necesita tener una cultura laboral, ya que muchas veces los trabajadores no saben mantener sus puestos de trabajo a pesar de todos los beneficios que se les otorgan, como transporte al lugar de trabajo sin costo, semana laboral de 5 días y un buen ambiente laboral; si bien, el ejecutivo 3 reconoce que en su empresa existe un déficit de fuerza laboral a pesar de que los salarios son competitivos respecto a otras entidades del país, además que la oferta laboral es bastante amplia, los salarios siguen resultando insuficientes para el costo de vida actual; por último, el ejecutivo 4 considera que la población se enfoca únicamente en los aspectos negativos de trabajar en la maquila, más no comparan su situación a la de otros países o incluso otras entidades de México, donde no existe la posibilidad de pertenecer a una empresa y/o a un trabajo formal que ofrezca seguridad social, prestaciones de ley, un sueldo seguro al final de la jornada y beneficios como créditos hipotecarios, guarderías pagadas por la empresa, fondos de ahorro etc.

Resurgimiento de los Sindicatos en EE. UU.

A continuación, se presenta una serie de casos donde los trabajadores se organizaron y, a través de la acción colectiva, buscaron institucionalizar su lucha por medio de la conformación o adhesión a un sindicato. Esta información resulta relevante ya que, si bien la lucha obrera y sindical suele ser una de las formas más eficientes para actuar en contra de las empresas y los intereses capitalistas, también es cierto que estas luchas tienden a ser escasas y puede llegar a ser complicado encontrar información al respecto. Por ejemplo, según datos del INEGI (2023) y de la Oficina de Estadísticas Laborales (2023), (BLS, por sus siglas en inglés), se tienen contabilizadas solo 16 y 19 huelgas, respectivamente, durante el año 2021. Es por esto que se utilizan todos los casos recientes y de información disponible. Los casos son los siguientes:

Starbucks Workers United ha sindicalizado unos 5,000 trabajadores en más de 300 tiendas. Han conseguido un aumento del 25% del salario, mejoras en el seguro médico de la compañía. En algunos casos se han necesitado 56 días de huelga para lograr estos cambios en pro de los trabajadores.

Amazon Labor Union consiguió sindicalizar el primer almacén de la compañía en Nueva York el cual comprende la adhesión de 2,700 trabajadores. Desde esa primera acción colectiva se han contactado con más de 50 almacenes a pesar de estar bajo un ataque antisindical por parte de *Amazon*. Hasta el momento, se ha conseguido una mejora salarial, aunque consideran que todavía hay lucha por delante.

Alphabet Workers United el sindicato de trabajadores de *Google* se ha centrado en conseguir subidas salariales sustanciosas, proteger y reafirmar la paridad de género, en visibilizar y garantizar a compañeros trans, además de ejercer presión para que otros gigantes como Amazon y Starbucks reconozcan a sus respectivos sindicatos.

Apple Workers United está intentando sindicalizar las tiendas de *Apple* en estados como Nueva York y Georgia; sin embargo, se enfrentan a una dura campaña antisindical de por parte de la empresa. Entre sus demandas y peticiones, buscan mejoras salariales y de seguro médico.

El sindicato de Verizon se ha dedicado a sindicalizar el noroeste de las tiendas de Verizon en los Estados Unidos. Allá donde se han sindicalizado han conseguido mejores salariales sustanciales y también han apoyado a otras luchas sindicales brindando apoyo principalmente a campañas como la de Starbucks Workers United.

Casos Relevantes de Sindicalismo y Movimiento Obrero en México

A continuación, se presentan algunos casos de acciones colectivas de la clase obrera en México. Esta información proviene de diversos medios de comunicación disponibles en línea y de la página del Sindicato Independiente Nacional de Trabajadores y Trabajadoras (SINTTIA). Cabe destacar que, en estos casos, todas las empresas mencionadas cuentan con la presencia de este sindicato.

En la Planta de General Motors en Guanajuato se votó por un nuevo liderazgo y cambio de sindicato representante. La agrupación sindical afirma haber conseguido un aumento salarial por encima de la inflación, así como la transparencia y democracia sindical entre sus agremiados.

Saint Gobain: inspirados en el nuevo liderazgo de GM Silao, la disidencia acusa a un servilismo por parte del sindicato actual y busca hacerse de la representación actual del *Saint Gobain* México. Más de 2,000 trabajadores de *Saint Gobain* se alistan para elegir sindicato y nuevo contrato colectivo de trabajo. Logra la disidencia nuevo sindicato. (Ocampo, 2022)

Sindicato Volkswagen (VW): La empresa ofreció un alza salarial del 11%, una cifra por debajo del 15% que solicitaban los trabajadores. Después de meses de negociación se acordó aceptar la oferta de la empresa, pero se advirtió que para el siguiente año la meta estaba en 15%.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS

Norte Global, Sur Global y Desarrollo Desigual

Aunque las investigaciones iniciales sobre las CGV se enfocaron principalmente en el *upgrading* económico, existe una creciente evidencia que sugiere que esto no siempre se traduce en mejoras en los salarios, condiciones laborales y otros derechos de los trabajadores. Este hallazgo destaca la necesidad de pensar el desarrollo en términos de la clase obrera. Con el propósito de explorar esta inquietud, esta tesis se basa en un marco relacionado a las CGV desde una perspectiva de economía política.

En este estudio, realiza un análisis de las interacciones entre el capital y el trabajo, así como de las posibilidades de los trabajadores de organizarse y establecer un cambio en las relaciones de poder frente al capital. El objetivo principal consiste en examinar los procesos y las relaciones laborales dentro de las CGV en el Norte y Sur Global, con el propósito de identificar las principales barreras y oportunidades que inciden en el desarrollo económico y social de los trabajadores.

Por lo anterior, este estudio plantea las siguientes hipótesis: (1) La clase obrera desempeña un papel fundamental en los modos de producción del siglo XXI; sin embargo, debido a la asimetría de poderes, la clase capitalista perpetúa una explotación sistemática que le permite apropiarse de la mayor parte del valor creado, obteniendo así beneficios sustanciales. Mientras tanto, la clase obrera se encuentra atrapada en condiciones precarias, contribuyendo a un desarrollo desigual; (2) cuando la clase obrera se organiza en movimientos populares y legítimos a través de acciones colectivas, esta aumenta su capacidad para negociar el acceso a mejores condiciones sociales dentro y fuera del trabajo, lo que da pie al fortalecimiento del proceso de mejora social.

La fragmentación analítica de la clase capitalista y la clase obrera en ambas partes del espectro del Norte y Sur Global permite establecer un nivel de jerarquías donde las acciones y respuestas de cada una determinan el devenir de todos los involucrados, siendo la clase obrera del Sur Global la más vulnerable. Así como las

actividades económicas están conectadas a lo largo de las cadenas, también se puede ligar las implicaciones e impactos de estas en términos de desarrollo y clase.

73

El esquema propuesto sugiere que los trabajadores del Norte Global sobreviven a expensas de la explotación de los trabajadores del Sur Global. Según Van der Linden (2020), en el contexto de un sistema de producción global, los primeros disfrutaban de un mayor poder adquisitivo debido a la disponibilidad de bienes y servicios más económicos. Además, tienen acceso a empleos de mayor calidad debido a la forma en que las empresas capitalistas operan en el Sur Global.

Esta asimetría se evidencia después de revisar el contenido de la Tabla 4.1 relativo a las características de ambas regiones y donde se observa una diferencia sistemática en términos generales entre ambas, lo cual pone de manifiesto una interdependencia desigual e indirecta que plantea cuestionamientos acerca del alcance, las limitaciones y los desafíos asociados con la concepción de una clase obrera global que busca garantizar los derechos y oportunidades para el desarrollo.

Tabla 4.1: Características del Norte y Sur Global

Características del Norte Global	Características del Sur Global
1/4 de la población mundial	3/4 de la población mundial
4/5 de los ingresos mundiales	1/5 de los ingresos mundiales
Esperanza de vida de más de 70 años	Esperanza de vida de 50 años
La mayoría de la población cuenta con suficiente para comer	1/5 de la población sufre de hambre y desnutrición
La mayoría de la población tiene acceso a la educación	1/2 de la población tiene escasa oportunidad de acceso cualquier tipo de educación
Más del 90% de la industria manufacturera mundial	Menos del 10% de la industria manufacturera mundial
Se gasta aprox. 96% del presupuesto mundial de investigación y desarrollo	Se gasta 4% del presupuesto mundial de investigación y desarrollo

Fuente: Elaboración propia adaptado de Tait (2016).

Desde una perspectiva vertical se puede establecer que, en la parte más alta de la cadena, se encuentran la clase capitalista y las empresas transnacionales. El

⁷³ Véase Figura 7: Categorías de Obreros y Capitalistas según su ubicación Global.

poder de las ETN en la cadena les otorga una posición privilegiada por medio de la cual pueden negociar cláusulas que les brinden los mayores beneficios, tales como exenciones fiscales, facilidades de ubicación y flexibilidad en las legislaciones locales, entre otros. De acuerdo con Özden (2016), se ha demostrado en repetidas ocasiones que una de las principales barreras para el pleno ejercicio de los derechos humanos, en especial los derechos económicos, sociales y culturales, radica en la concentración del poder económico en manos de las grandes empresas transnacionales, las cuales suelen carecer de mecanismo de rendición de cuentas.

La internacionalización de los procesos de trabajo en América Latina ha tenido un impacto significativo en la productividad a nivel mundial. Sin embargo, esta tendencia no ha hecho sino agravar aún más el rezago productivo que experimenta la región en contraste con los países líderes en el desarrollo de las fuerzas productivas. Esto sucede cuando las ETN utilizan su poder e influencia en el sistema de producción global a través del capital industrial; haciendo que el Sur sea dependiente de la transferencia de recursos desde el sector primario y la superexplotación (Lastra, 2018).

Para Hickel, Sullivan y Zoomkawala (2021), se ha constatado que la práctica de la apropiación a través del intercambio desigual representa hasta un 7% del PIB en los países del Norte, mientras que en los países del Sur alcanza un 9% del PIB. Este hecho evidencia que tanto la intensidad de la explotación como la magnitud del intercambio desigual han experimentado un notable incremento durante el período de ajuste estructural de las décadas de 1980 y 1990, destacando que los flujos de recursos provenientes del Sur continúan siendo una característica significativa en la economía mundial en la era postcolonial. Los países desarrollados todavía dependen de formas de apropiación orientadas al consumo con el fin de mantener sus niveles elevados de ingresos y poder seguir consumiendo.

Es importante destacar que las ETN han dedicado un creciente esfuerzo en desarrollar y potenciar sus competencias centrales, las cuales se definen como áreas en las que poseen o pueden establecer una ventaja competitiva en comparación con otras empresas. A través de estas competencias, las ETN buscan

establecer relaciones poderosas con las empresas proveedoras y, que les permitan externalizar los riesgos y los costos asociados a la producción y el suministro, mientras que supervisan de manera remota una mayor explotación laboral (Selwyn, 2018).

Esta influencia se ejerce principalmente sobre sus proveedores, contrapartes y Estados en el Sur Global. Tal y como apuntan Nicula y Nicula (2015), las ETN han obtenido y ejercido un poder considerable en la sociedad global. Debido a esta concentración de poder en el mercado, las ETN han alcanzado e implementado la capacidad de influir en la dirección de las políticas públicas y económicas, tanto a nivel nacional como internacional. Esta influencia, a pesar de que tiende a ser pasada por alto en el contexto académico, ha llegado al grado en que ha sido utilizada en el ámbito político para promover su agenda corporativa, incluso a través de terceros.

Al ejercer su influencia, las ETN establecen estándares que sus proveedores deben cumplir, generando así una presión directa sobre los trabajadores en los países del Sur Global. La clase obrera, depende directa o indirectamente de la venta de su fuerza de trabajo, hace referencia a las múltiples segmentaciones sociales y espaciales del trabajo, así como a las diversas formas de la reproducción laboral. Estas condiciones moldean la dinámica del capitalismo histórico, influyendo en su expansión e intensificación. Al comprender estas tendencias de atracción, se logra esclarecer la compleja interacción entre el capital y el trabajo en una economía global (Selwyn, 2019). Sin embargo, pertenecer a la clase obrera del Sur Global muchas veces está ligado a un empleo precario. Esto tiene implicaciones significativas en las condiciones laborales, los salarios y los derechos de los trabajadores. Dicha presión surge debido a la dependencia económica de las empresas locales de los contratos con las ETN, así como a la competencia global que obliga a las empresas a cumplir con los estándares establecidos para mantener su posición en la cadena.

Para Bieler (2012), lo anterior tiene consecuencias profundas en la relación entre los trabajadores del Norte y Sur Global, cuando afirma que la globalización

neoliberal ha generado una intensificación de la explotación, tanto en el entorno laboral como en la esfera de la reproducción social, que abarca aspectos tan diversos como la atención médica y la educación. Así, las condiciones laborales en el Sur Global se contraponen con las condiciones predominantes en el Norte Global; sin embargo, la coexistencia de esta dualidad tiene efectos significativos en ambos espectros.

El Sur Global experimenta también una paradoja similar, ya que las élites de esta región buscan alcanzar los niveles de consumo que se observan entre las élites del Norte. Un ejemplo que ilustra esta desigualdad para el caso de Chile puede encontrarse en las cifras presentadas por Milanovic (citado en Wade, 2020). Según sus informes, el ingreso promedio del 5% más pobre en el país andino es equivalente al ingreso del 5% más pobre en Mongolia, uno de los países más empobrecidos del mundo. De manera similar, el ingreso promedio del 2% más rico en Chile es comparable al promedio del 2% más rico en Alemania, una de las economías más prósperas del planeta.

El punto central de esta discusión, como lo explica Wade (2020), radica en la relación entre el rendimiento disfuncional y dependiente entre las regiones del Norte y del Sur Global. Esta situación desgasta las condiciones de vida de la clase obrera, debido a la persistente desigualdad de ingresos y riqueza a lo largo del tiempo. La desigualdad en el Norte se ve presionada por la disponibilidad de mano de obra barata en el Sur. La formación de esta fuerza laboral ha ejercido una enorme presión a la baja sobre los salarios de los trabajadores del Norte Global. Sobre lo anterior, Roberts y Tran (2022) resaltan que el incremento en los flujos de inversión de IED de los países del Norte hacia el Sur Global revela una tendencia en la cual las ETN con sede en el Norte Global están trasladando cada vez más sus actividades manufactureras a compañías ubicadas en el Sur Global. En el contexto de las CGV, estas inversiones exteriores por parte de empresas del Norte indican una nueva estrategia corporativa que se enfoca en la desinversión de la producción industrial como un medio para contrarrestar la influencia de la mano de obra organizada en sus países de origen, por medio de la deslocalización de la producción hacia el

extranjero y el establecimiento de operaciones en países que ofrecen mayores beneficios económicos.

De acuerdo con Ness (2016), ocurre una estrecha relación entre la IED y los fenómenos de proletarización y urbanización en el Sur Global. Además, se observa un aumento tanto en la fuerza laboral industrial mundial en términos absolutos como relativos. Ness sostiene que la reproducción del capital en el Norte Global depende en gran medida del empleo precario y mal remunerado en el Sur. Esta dinámica se ve impulsada por las corporaciones multinacionales, que aprovechan el desempleo sistémico y la falta de sindicalización en el amplio sector informal (e incluso, formal) del Sur. Como consecuencia, se traslada la producción industrial hacia el Sur Global, mientras que el Norte Global tiende a enfocarse en servicios y actividades de mayor valor agregado.

Por ejemplo, Stanius (2022) destaca que las grandes empresas del mundo desarrollado, particularmente en los EE. UU., están reevaluando la ubicación geográfica de sus operaciones de manufactura, ya que la diversificación de la producción en América del Norte resulta cada vez más atractiva por las ventajas generadas en la localización. Estas condiciones óptimas de trabajo abaratado no se veían en el pasado. Esto se debe a los actuales factores geopolíticos, los costos de transporte y la reducción de la brecha en los costos laborales.

Durante el período comprendido entre 2020 y 2021, de acuerdo con los datos proporcionados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2022), se evidenció una significativa recuperación en la IED en América Latina y el Caribe, tras sufrir una disminución como consecuencia de la pandemia. En este contexto, se registró un significativo incremento del 56%, alcanzando la cifra de 134 mil millones de dólares. Un aspecto relevante por resaltar es el aumento generalizado de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en la región, las cuales experimentaron un crecimiento del 49% en términos del número de operaciones.

En el capitalismo global, la flexibilidad hacia las ETN resulta un fuerte anclaje para la relocalización de actividades e inversiones de las empresas del Norte Global al Sur Global. Desde hace varias décadas y hasta la actualidad, muchas organizaciones que buscaban una manufactura cercana en América del Norte optaban casi en automático por seleccionar un país del Sur Global. Stanius (2022) destaca que México ha ofrecido durante mucho tiempo talento de alta calidad a precios competitivos, aranceles razonables y apertura para los negocios.

La amenaza de la deslocalización representa un desafío constante que las empresas y los estados del Norte Global plantean a las clases trabajadoras en su búsqueda por aumentar la eficiencia laboral, llamada erróneamente como aumento de la productividad. Por otro lado, la explotación en el Sur Global constituye el pilar fundamental del sistema de fabricación global. La producción de bienes a bajo costo en el Sur Global y su posterior exportación al Norte Global ha ocasionado una reducción en los costos salariales en esta última región. La disminución de los salarios contribuye a la reducción de los costos de reproducción de la fuerza laboral (Milberg, 2008, Crossa, 2017).

En América Latina, se manifiesta una superexplotación como un mecanismo de compensación para los capitales de menor escala que generan un “trabajo menos productivo”⁷⁴. Esta situación persiste debido al pago de salarios por debajo del valor real de la fuerza laboral. Por otro lado, en las principales potencias económicas, la superexplotación comienza a afectar a la clase trabajadora, debido a la disponibilidad de mano de obra barata fuera del Norte Global, lo que ha debilitado su poder de negociación y, aunque estos países continúan concentrando las etapas más complejas de los procesos productivos en el extranjero, la relocalización de la producción ha ocasionado una disminución general en el empleo (Lastra, 2018). La superexplotación se ha extendido entre las poblaciones más

⁷⁴ La superexplotación puede definirse como la convergencia de fuerzas económicas y no económicas y moldea la dependencia de los trabajadores respecto a salarios que se sitúan por debajo del valor necesario para su reproducción social (Portes Virginio, Stewart & Garvey, 2022).

vulnerables, lo que ha llevado a un deterioro significativo en sus condiciones de trabajo y de vida.

Los costos salariales pueden resultar determinantes a la hora de establecer operaciones en el Sur Global y no siempre están directamente relacionadas a las capacidades técnicas de los trabajadores. Las condiciones mencionadas tienen un impacto significativo en el desarrollo de la clase obrera, llevándola a ser considerada como un ejército industrial de reserva del cual se captura sistemáticamente la plusvalía en el marco de un intercambio desigual. Al respecto, Stanius (2022) destaca que Estados Unidos y México presentan similitudes en términos de habilidades técnicas y capacidades en el ámbito de la manufactura; este hecho ha sido determinante para que *Original Equipment Manufacturers* elijan México sobre Estados Unidos, debido a la notable diferencia histórica en los costos laborales, que son significativamente menores en México.

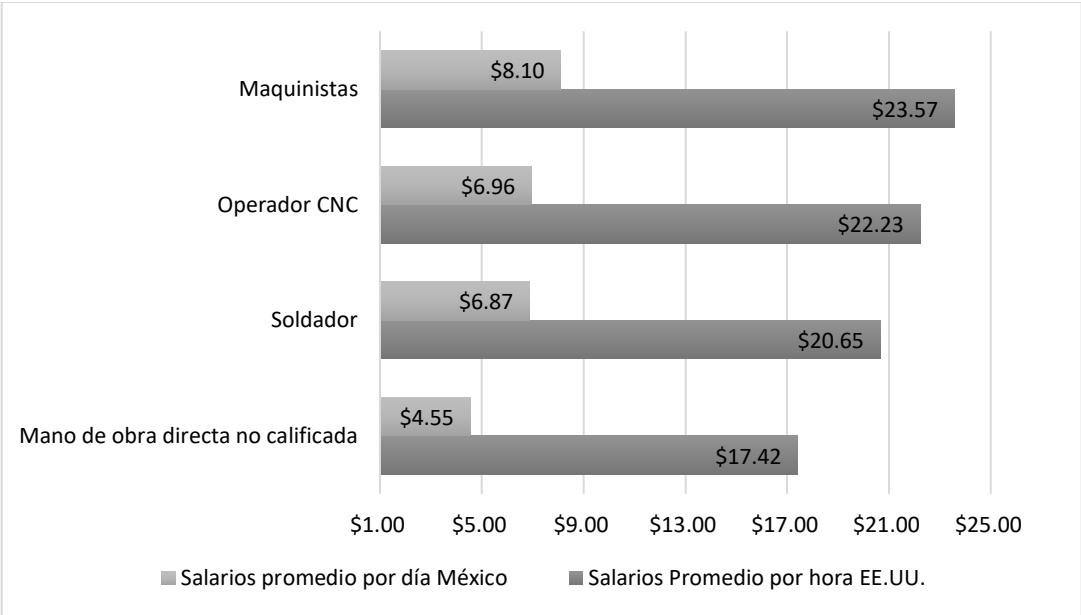
Según Wise (2022), la integración en las CGV está lejos de asegurar la industrialización de los países del Sur Global, aunque estos países forman parte de estas cadenas. Dado que la producción no se deslocaliza, sino que se exporta la fuerza laboral estos países no se convertirán necesariamente en exportadores de productos manufacturados. Lo anterior se debe a que las maquiladoras que forman parte de las CGV operan con insumos importados, y a que la esencia de los bienes manufacturados radica en la incorporación de la fuerza de trabajo en el proceso productivo.

La mayor parte del millón de trabajadores de la industria automotriz en México labora en los diversos puestos y actividades de menor valor agregado, como son la fabricación de autopartes y carrocerías; contrastando con tan solo el 10.3% de la población ocupada de esta industria, que se localiza en las actividades de mayor valor agregado, como son el ensamblado y la terminación de los vehículos.⁷⁵

⁷⁵ Véase la Figura 3: Trabajadores Dedicados a la Industria Automotriz en México (p. 34).

Como se muestra en la Figura 4.1, en México, el salario promedio en noviembre de 2021 en el sector manufacturero fue de \$2.80 dólares por hora, mientras que el de la industria manufacturera en EE. UU. se estimaba en \$21 dólares por hora (The Nearshore Company, 2022). Para brindar mayor contexto, Tetakawi (2023) afirma que el costo laboral puede llegar a representar hasta un 70% del total de los costos empresariales y no sorprende que las empresas busquen estrategias de reducción de gastos a través de la relocalización a regiones con menor costo laboral.

Figura 4.1: Salarios de costos promedio entre la mano de obra en México vs EE.UU.



Fuente: Elaboración propia con datos de Tetakawi (2023).

Se mencionó anteriormente que el salario diario puede considerarse como una estimación del costo de la mano de obra. Sin embargo, es importante tener en cuenta que hay más factores relacionados con el costo de la mano de obra, como lo son las prestaciones, el aguinaldo, el fondo de ahorro o seguro médico, entre otros. A pesar de esto, utilizar esta aproximación puede revelar las diferencias de ahorro que tienen las empresas según su ubicación geográfica. La disparidad existente entre los costos laborales unitarios en las economías del Norte y del Sur demuestra que las desigualdades salariales no se deben a una menor productividad

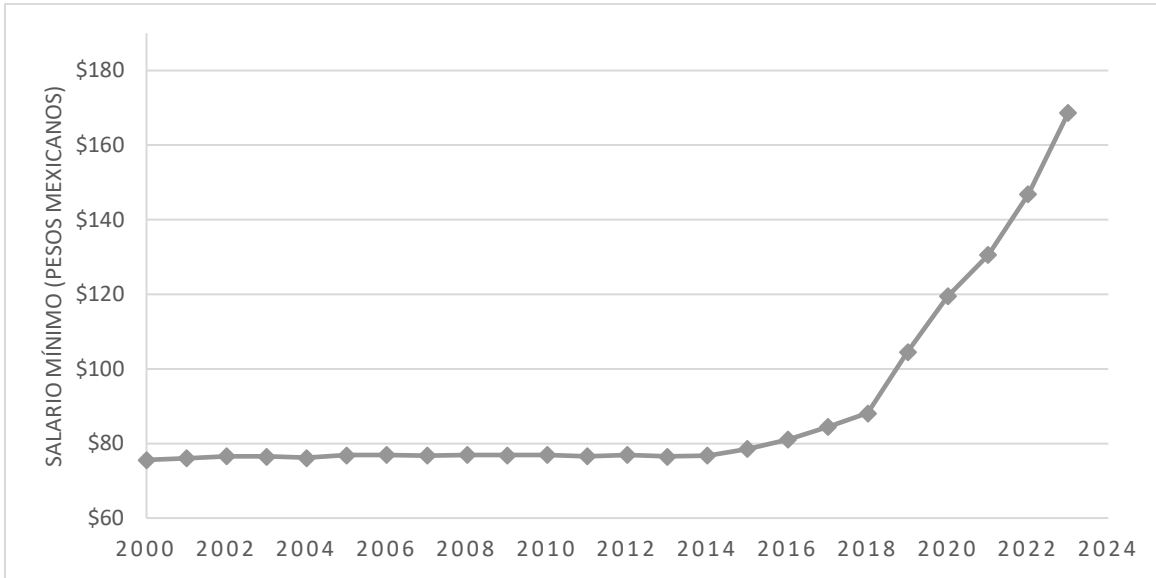
por parte de los trabajadores del Sur, sino más bien a la intensiva explotación a la que estos son sometidos, así como a sistemas rígidos de control y disciplina laboral diseñados para maximizar la extracción de valor (Suwandi, Jonna y Foster, 2019).

Lo anterior está en sintonía con la información obtenida de los ejecutivos consultados con respecto a los trabajadores y sus empleos en México. Específicamente, se destaca que la reubicación de puestos operativos obedece a una estrategia administrativa y de reducción de costos empresariales. Aunque esta medida puede interpretarse como un intento por lograr eficiencia y competitividad, también es posible analizarla desde la perspectiva de una explotación laboral sistemática hacia la clase trabajadora, especialmente a aquellos que residen en el Sur Global.

También, acorde con la perspectiva de los ejecutivos consultados, se puede decir que un empleado de nivel administrativo en el Sur Global es igual de productivo que su contraparte en el Norte Global. No obstante, se le remunera de manera sistemáticamente inferior, lo que favorece una mayor rentabilidad para el capital.

México, hasta el último sexenio se había destacado por su estabilidad en el salario mínimo, el cual habían experimentado pocos cambios como se muestra en la Figura 4.2. Recientemente, se han implementado incrementos sustanciales en beneficio de los trabajadores. A pesar de estos ajustes, México sigue siendo considerado altamente competitivo a nivel internacional en términos salariales. Un ejemplo de esto se encuentra en un informe presentado por *TACNA Services Inc.* (2023), donde se afirma que mientras que los costos laborales en China han experimentado un incremento drástico desde la década de 1990, en México se han mantenido estables y competitivos.

Figura 4.2: Evolución del salario mínimo en México

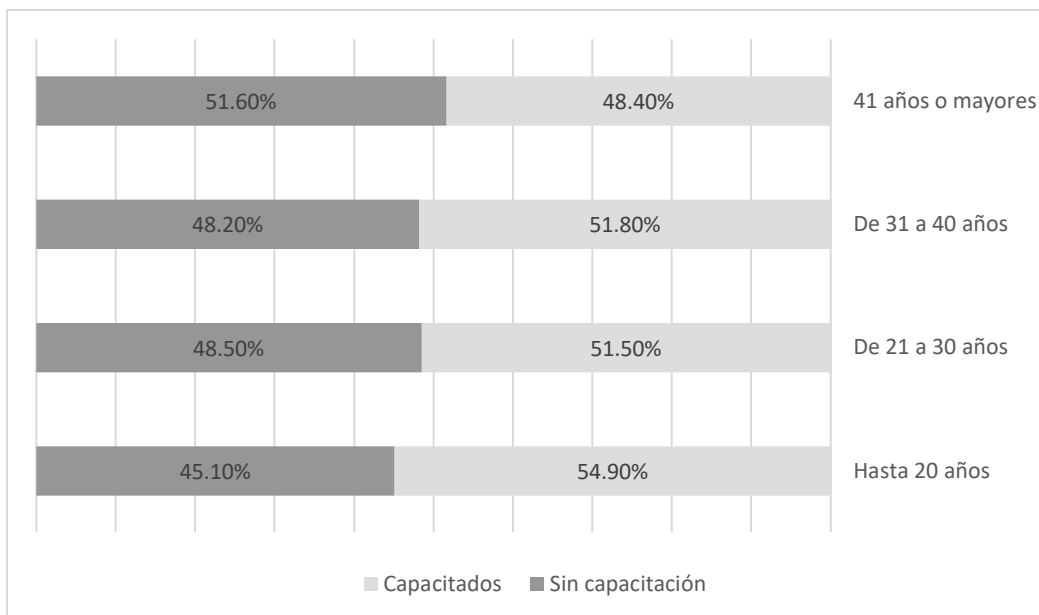


Fuente: Elaboración propia con Datos de CONASAMI (2023).

México destaca por sus “atractivos” costos laborales y una fuerza de trabajo altamente capacitada. Según Tetakawi (2023), el país cuenta con una demografía estable que satisface las necesidades de los fabricantes. En la región de Baja California, con una población cercana a los 4 millones de habitantes y una tasa de natalidad alta, se garantiza un suministro constante de una fuerza laboral joven. Además, la región cuenta con 51 universidades y escuelas técnicas que generan anualmente 90,455 graduados universitarios, de los cuales 20,609 son graduados en ingeniería (*TACNA Services Inc., 2023*).

De igual manera, las fábricas ubicadas en clústeres industriales específicos tienen la ventaja de poder reclutar trabajadores experimentados, quienes son capaces de alcanzar rápidamente los niveles de calidad requeridos. Según los datos presentados por DataMéxico (2023), mostrados en la figura 4.3, casi la mitad de la fuerza laboral en la industria manufacturera cuenta con la capacitación para desempeñarse de manera eficiente y productiva en sus empleos.

Figura 4.3: Personal capacitado en la industria manufacturera según los rangos de edad



Fuente: Elaboración propia con cifras de DataMéxico (2023).

De acuerdo con el informe realizado por *Talent Solution* (2022), México se destaca por exhibir una productividad potencial más alta que países como Reino Unido y Australia. Según el reporte anual del índice de fuerza laboral total de *Talent Solution Workforce* (2022), los cinco principales mercados en términos de productividad a nivel mundial son Estados Unidos, Singapur, México, Canadá y China. Lo que distingue de entre esos países a México es la capacidad de acceder a mano de obra dispuesta a trabajar tiempo completo y de manera permanente. Esto presenta a México como un país con mayor capacidad para respaldar la contratación permanente, ya sea de forma remota o presencial, especialmente para aquellas empresas que buscan oportunidades de *offshoring* o *nearshoring* en mercados de menor costo.

Tiene sentido que las empresas busquen trasladarse a áreas geográficas con costos más bajos como parte de las estrategias implementadas por el capital y las ETN, con el fin de garantizar la obtención de plusvalía. Esta estrategia implica la adopción de nuevas tecnologías que aumenten la productividad, así como una gestión eficiente del proceso laboral. Sin embargo, como resultado de lo anterior, los trabajadores están siendo remunerados por debajo de lo necesario para cubrir

sus necesidades básicas y oportunidades de desarrollo tal y como argumenta Selwyn (2016), las empresas líderes acaparan la mayor parte del valor generado en y la concentración de riqueza y los altos niveles de pobreza es parte del desarrollo capitalista global.

Según los datos recabados, los salarios los consultados y verificados, se encuentra en un rango muy similar independientemente del giro o valor agregado de la empresa. Para los operadores de línea o de piso los salarios no superan los 3 mil pesos semanales. Lo anterior invita a cuestionar y reflexionar acerca de algunos supuestos establecidos en la literatura de las CGV. Se puede decir que los salarios para los obreros no están sujetos a cuestiones de productividad o actividades de valor agregado y, tal como señala *TACNA Services Inc (2023)*, en México existen condiciones para aumentar la productividad a través de menores costos salariales, sindicatos en pro de la empresa (también conocidos como sindicatos blancos) y mano de obra calificada, o dicho de otra forma, por la sistemática explotación laboral ligada a los salarios sistemáticamente bajos y la proliferación de una fuerza sindical endeble que no vela por los derechos de los trabajadores. Como señalan los ejecutivos consultados, las ETN están trasladando parte de sus actividades administrativas a sus contrapartes a México con la finalidad de reducir costos salariales, contar con más manos calificadas por menos costo laboral, para así aumentar sus capacidades productivas.

Acciones Colectivas de la Clase Trabajadora en CGV

Desde una perspectiva estructural, se puede observar una simbiosis entre la ETN y el Estado, lo cual genera beneficios mutuos a costa de salarios bajos, lo cual genera una fuerza laboral con una tasa de subempleabilidad muy alta. En este sentido, es necesario redirigir la agenda de investigación para enfocarse en las necesidades colectivas de los trabajadores, asumiendo que cuando la clase obrera se organiza en un movimiento popular y legítimo a través de acciones colectivas, esta aumenta su capacidad para negociar el acceso a mejores condiciones sociales dentro y fuera del trabajo, lo que da pie al fortalecimiento del proceso de mejora social.

Se parte de la noción de que la existencia de oferta de mano de obra abundante permite a los empleadores mantener salarios bajos y condiciones laborales precarias. La situación se agrava aún más debido a la disponibilidad continua de trabajadores dispuestos a aceptar estas condiciones, lo que reduce significativamente su capacidad para negociar mejores términos y condiciones. Este intercambio desigual se ve agravado por la existencia de una población excedente y la alta disposición de los empleadores para reemplazar fácilmente a los trabajadores. Como resultado, el equilibrio de las fuerzas de clase se inclina en favor del capital, lo que contribuye a la desigualdad y a la precarización del trabajo.

En México, *TACNA Services Inc.* (2023) destaca que los sindicatos no suponen un gran problema para las empresas que busquen localizarse en México, ya que se reconoce el derecho de las fábricas a establecer sindicatos con la expectativa de que estos defiendan los intereses de los trabajadores. Sin embargo, algunos sindicatos han adoptado un enfoque más empresarial. En el caso específico de Baja California, destaca la prevalencia de “relaciones laborales positivas” debido a la efectividad de los departamentos de recursos humanos y la dirección de las plantas, quienes se preocupan por escuchar y atender las necesidades de los empleadores.

Por otro lado, en aquellas situaciones donde existe un sindicato que busca cumplir con sus funciones y apoyar a la clase obrera, puede garantizarse una situación de mejoramiento y equilibrio frente a la ETN. Por ejemplo, según Tuman (2019), los sindicatos corporativistas mostraron consistentemente menos incidencia de huelgas, así como una menor cantidad de días perdidos debido a las mismas. Sin embargo, esta tendencia se invirtió en el caso de los sindicatos independientes. El autor sostiene que los sindicatos con un mayor grado de democracia interna han experimentado un aumento tanto en la frecuencia como en la duración de las huelgas.

Estos hallazgos destacan la importancia de la cooperación laboral regional como elemento promotor del bienestar social y el desarrollo. Es innegable que la fragmentación de las organizaciones sindicales, combinada con la falta de

democracia interna, ha debilitado la capacidad de los trabajadores para mejorar sus salarios y condiciones laborales (Carswell y De Neve, 2013). Las campañas de solidaridad laboral transfronteriza suelen involucrar a múltiples actores, como trabajadores, activistas por la justicia social, sindicatos y ONG, que colaboran más allá de las fronteras geográficas.

Estas campañas solidarias suelen desafiar las prácticas de explotación laboral y presionar para la obtención de mejores salarios y condiciones laborales (Huws, 2019). Para lograrlo, se movilizan alrededor de objetivos específicos, como garantizar trabajo, mantener y mejorar y salarios, prestaciones y condiciones laborales. Esto ocurre tanto en el Norte como en el Sur Global. Todas estas acciones se pueden llevar a cabo a través de la influencia ejercida sobre actores específicos como contratistas, fabricantes, propietarios de zonas de libre comercio, sindicatos de empresa y Estados-Nación, a través de una amplia variedad de estrategias entre las que se incluye el establecimiento de códigos de conducta, el monitoreo independiente, campañas integrales, peticiones de derechos laborales, organización comunitaria y sindicalismo transfronterizo.

Al construir espacios de colaboración, los sindicatos y los trabajadores pueden construir y fortalecer relaciones de poder a través de coaliciones que les otorgan acceso a recursos financieros, información y poder moral, los cuales pueden ser utilizados en sus interacciones con actores capitalistas o estatales. La mayoría de estas campañas combinan diferentes estrategias (Armbruster-Sandoval, 2005; López, 2023). Por ejemplo, como se muestra en la Tabla 5 los trabajadores adheridos a un sindicato democráticamente electo logran mejores condiciones salariales y sociales frente aquellos trabajadores que no han suscrito un contrato colectivo de trabajo.

Tabla 4.2: Tabla comparativa de beneficios de los obreros que laboran en empresas con presencia del sindicato SINTTIA

Prestaciones	Audi	Nissan-Civac	VW-Puebla	GM-Silao
Salarios	\$279 pesos para el primer nivel, \$870 para el más alto	\$326 pesos para el primer nivel y \$706 para el más alto	\$275 pesos para el primer nivel y \$894 para el más alto	\$184 pesos para el primer nivel y \$680 para el más alto (15 categorías)

	(13 categorías)	(10 categorías)	(22 categorías)	
Aguinaldos	22 días de salario	46 días de salario y un arcón navideño	58 días de salario	24 días de salario (aumento de hasta 31 días después de 9 años de servicio)
Bono mensual de puntualidad y asistencia	Bono individual	3.5 días de salario	1 día de salario	No existe en el contrato colectivo de trabajo (CCT)
Bono anual por puntualidad	Bono individual de hasta 10% del salario de 6 meses, pagado en mayo y noviembre	25 días de salario	19 días de salario	No existe en el CCT
Bono anual por calidad	Bono colectivo de hasta 10% del salario de 6 meses, pagado en junio y diciembre	-	28 días salario	No existe en el CCT
Días de descanso obligatorio	11 días	17 días	12 días	10 días

Fuente: Elaboración propia, adaptado de SINTTIA (2023).

Según la información proporcionada por la CONASAMI (2023), se ha observado un impacto significativo del proceso de legitimación de contratos en el diferencial salarial existente entre los empleadores que han llevado a cabo este proceso con sus trabajadores y aquellos que no lo han hecho. Se estima que este proceso ha incrementado dicho diferencial en un rango aproximado de 6.7 a 7.1 puntos porcentuales. Adicionalmente, se ha constatado que después de completar el proceso de legitimación, las empresas que cuentan con sindicatos que han legitimado sus contratos presentan un salario promedio entre un 8.6% y un 10% más elevado en comparación con aquellas que no han pasado por dicho proceso.

Estos hallazgos claramente indican que el proceso de legitimación de contratos tiene un impacto considerable en el diferencial salarial. Este análisis muestra la relevancia del sindicalismo en las condiciones laborales de los afiliados y sugiere que incluso los trabajadores no sindicalizados dentro de la misma empresa pueden beneficiarse de efectos positivos derivados de este proceso.

Por ejemplo, en los casos presentados anteriormente en la Tabla 5, se encuentra que, donde hubo actividad democrática respecto a la elección de los

representantes del sindicato, se presentan mejoras sustanciales en la mayoría de las condiciones materiales de vida de la clase obrera: Por ejemplo, en la planta de *General Motors* en Guanajuato, se realizó una votación para elegir un nuevo liderazgo y cambiar al sindicato representante sindical. El sindicato afirmó haber logrado un incremento salarial por encima de la tasa de inflación, además de promover la transparencia y la democracia sindical entre sus afiliados. En el Sindicato *Volkswagen* (VW), la empresa ofreció un aumento salarial del 11%, en principio, una cifra inferior al 15% que los trabajadores demandaban. Sin embargo, después de meses de negociación, se llegó a un acuerdo para aceptar la oferta de la empresa, pero se advirtió que la meta para el próximo año sería alcanzar el 15%. Por último, en el caso de *Saint Gobain*, inspirados por el nuevo liderazgo en *General Motors* en Silao, un grupo disidente de más de 2,000 trabajadores acusó al sindicato de servilismo y de buscar obtener la representación, con el fin de negociar un nuevo contrato colectivo de trabajo.

Es relevante resaltar que los casos mencionados ilustran los esfuerzos realizados por la clase obrera en México con el propósito de mejorar sus condiciones laborales y fortalecer la representación sindical en diversas industrias. A través de procesos de negociación y de elecciones, los trabajadores evidencian su compromiso con la justicia laboral y la defensa de sus derechos. Por otra parte, también existe una faceta sindical que protege los intereses del capital, alegando “representar” a los trabajadores que han brindado su testimonio. Estos sindicatos, en lugar de velar por los obreros, funcionan como mecanismos de control para prevenir la aparición de nuevos sindicatos o agentes que no estén alineados con los intereses de la empresa. A pesar del alto grado de sindicalización en México, algunos sindicatos, como mencionan Crossa y Ebner (2020), sirven a los intereses del capital y empeoran las condiciones laborales. Como lo señala, Bensusán (2019), el hecho de que exista una alta tasa de sindicalización no implica que exista un equilibrio relativo de poder de negociación por parte de los sindicatos frente a los empleadores.

Sin embargo, la resistencia y movilización locales en el Sur no han sido suficientes. Al parecer, el desafío principal radica en cómo construir procesos y formas de solidaridad laboral global más efectivos y coordinados a nivel internacional. Van der Linden (2020) argumenta que la solidaridad entre los trabajadores es un fenómeno poco común en la práctica. Es importante valorar de manera equilibrada el papel que desempeñan los trabajadores del Sur y sus aliados locales en estas luchas, situándolos en el centro de estas. Esta perspectiva reconoce la relevancia de los actores del Norte en el movimiento contra las condiciones laborales precarias, a través de efectos *boomerang* y otras formas de solidaridad transnacional (Wells, 2009). Además, será crucial apreciar la importancia estratégica de las contribuciones del Norte como un refuerzo de las acciones llevadas a cabo por los propios trabajadores, organizaciones y aliados locales en estas luchas, normalmente, pertenecientes al Sur.

La capacidad de las clases trabajadoras para actuar colectivamente en defensa de sus intereses depende de múltiples variables. Entre ellas se encuentran la integración de estas clases en la CGV y su posición dentro de dicha cadena; las dinámicas de acumulación competitiva y las relaciones de clase a diferentes niveles, tanto en el contexto histórico mundial como en el propio entorno laboral. Un ejemplo ilustrativo es el de los recolectores de uva sindicalizados en el noreste de Brasil, quienes aprovechan su cercanía con los mercados occidentales para mejorar sus condiciones laborales (Selwyn, 2018).

Según Martinelli (2021), las CGV refuerzan el desequilibrio de poder existente entre el trabajo y el capital en favor de este último. En parte, lo anterior se debería a la gran extensión geográfica y espacial con las que cuentan las ETN para la acumulación de capital a lo largo de la cadena global de valor y el “espacio” limitado en el que se regulan las cuestiones laborales, ya sea el lugar de trabajo, la región o el país. Esto establece condiciones para lograr un mayor control laboral. En los contextos en los que los regímenes de control laboral son estrictos, los trabajadores y los sindicatos se ven obligados a crear sus propios espacios que permitan desarrollar capacidades estratégicas y construir recursos de poder.

Según López (2022), las relaciones industriales se configuran y establecen a través de diversas prácticas que reducen el poder sindical de los empleadores en el entorno laboral. Estas prácticas, a su vez, son facilitadas por las políticas estatales favorables a los negocios en el ámbito institucional de resolución de conflictos laborales. Asimismo, es importante comprender el interés de los actores estatales y los empleadores en fomentar relaciones industriales conflictivas y reprimir la negociación colectiva. Si bien es importante destacar que el Estado no puede ser simplemente concebido como una asociación de capitalistas, es notable la existencia de una asociación entre una amplia gama de “capitalistas”, especialmente a través del respaldo a la desregulación de los mercados laborales.

Los trabajadores han adoptado nuevas estrategias y han experimentado con diferentes tipos de nuevos movimientos sociales y contra movimientos. Para el caso de EE.UU., entre estas actividades se encuentran las revueltas de trabajadores, el movimiento “*Ocupa Wall Street*”, los movimientos de fábricas recuperadas, entre otros. Los trabajadores explotados han forjado alianzas con las comunidades, ampliando así su enfoque más allá de los problemas en el entorno laboral para abarcar preocupaciones comunitarias relacionadas con la seguridad social, de ahí el surgimiento del concepto de sindicalismo de movimientos sociales (Mosoetsa et al., 2016).

Por ejemplo, el movimiento global contra las maquiladoras ha sido ampliamente entendido como un apoyo de los países del Norte a los derechos de los trabajadores en el Sur. Este movimiento, conformado por una coalición de trabajadores, estudiantes, consumidores, organizaciones religiosas y de derechos humanos, se centra en denunciar las prácticas laborales abusivas en sectores como la electrónica, el calzado deportivo y otras industrias intensivas en mano de obra, ubicadas principalmente en el Sur Global (Wells, 2009).

Además de estas variables, existen diversas formas de organización entre las clases trabajadoras. Estas van desde grandes sindicatos vinculados a partidos políticos o movimientos internacionales, hasta organizaciones pequeñas y poco formales. Esto ocurre cuando los sindicatos tienen como objetivo obtener

concesiones por parte del capital, con el fin de mejorar las condiciones materiales o redistribuir marginalmente el poder de la acción colectiva. Por otro lado, los sindicatos y la acción colectiva también han experimentado colaboraciones con los Estados, por ejemplo, en la modificación de las leyes laborales. En algunos casos, los sindicatos han establecido alianzas con organizaciones políticas, como ha sucedido en Brasil y Sudáfrica (Mosoetsa et al., 2016).

En el caso de México, Tuman (2019) argumenta que la fragmentación existente en las organizaciones sindicales en México, combinada con la falta de democracia interna en la mayoría de los afiliados a la CTM, ha debilitado la capacidad de los trabajadores mexicanos del sector automotriz para mejorar sus salarios y condiciones laborales. No obstante, la integración regional también ha desempeñado un papel significativo, ya que los trabajadores en Canadá, Estados Unidos y México se han enfrentado a una competencia intensa a través de las CGV y los intentos previos de promover la cooperación laboral regional en la industria automotriz han sido desiguales y limitados.

Es fundamental analizar y comprender estas dinámicas para abordar de manera integral el estudio de las relaciones industriales, tomando en cuenta tanto los aspectos económicos como los intereses de los actores involucrados en la configuración de dichas relaciones. Esto no sugiere que el Estado funcione necesariamente en beneficio de los intereses del capital. De hecho, los Estados pueden desarrollar prácticas institucionales que son relativamente autónomas de intereses y luchas de clase específicos. Una concepción relacional y multidimensional de clases ilumina una amplia gama de relaciones sociales dentro y entre las clases trabajadoras y capitalistas. Si bien las relaciones entre el capital y el trabajo son fundamentalmente antagónicas, cuando se realiza un análisis basado en la producción y apropiación del valor excedente, las relaciones dentro de estas clases pueden ser también de tipo colaborativo.

CONCLUSIONES

El capitalismo se define como un sistema social que se estructura en torno a dos relaciones fundamentales: la competencia constante por la acumulación entre unidades de capital y la explotación del trabajo por parte del capital. Bajo este sistema, el valor agregado, o plusvalía, se genera a través del trabajo de los empleados y la totalidad de la riqueza global se disputa entre las empresas, cada una de ellas persiguiendo la maximización de su participación (Selwyn, 2018). En el contexto del capitalismo, la apropiación del excedente de trabajo se produce de forma invisible, ya que únicamente tiene lugar después de establecer, de manera voluntaria, un contrato entre el empleado y el empleador. Este excedente de trabajo apropiado adquiere la forma de plusvalía, que sirve como base de las ganancias capitalistas.

Dentro del mercado laboral, los empleadores capitalistas tienen como objetivo reducir la cantidad de trabajo necesario y aumentar la cantidad de trabajo excedente realizado por los empleados. En un entorno de CGV, estas condiciones laborales de explotación se ven potenciadas por el sistema económico y por el sistema de producción globalizado. Los trabajadores son los que sufren las consecuencias ya que el sistema de manufactura global se fundamenta en explotar los recursos del Sur Global y, en consecuencia, los salarios y las condiciones socioeconómicas de los trabajadores en ambas partes globales se ven afectadas.

Una forma destacada de esta dinámica se observa en la producción de bienes de bajo costo en el Sur Global, los cuales son posteriormente exportados al Norte Global. Este proceso ha generado una notable contribución a la reducción de los costos salariales en el Norte, así como a la disminución de los precios de los bienes de capital. La disminución de los salarios tiene un impacto directo en la reducción de los costos de reproducción de la fuerza laboral y puede constituir un factor determinante en la disminución general de los salarios. Además, la reducción de los costos asociados a los bienes de capital, como las innovadoras maquinarias y de servicios, genera un efecto similar en los costos de inversión (Selwyn, 2019).

A medida que se intensifican los problemas asociados al trabajo precario tanto en el Norte Global como en el Sur, emergen nuevos espacios de resistencia que podrían ser identificados bajo la óptica marxista. Si bien estas respuestas pueden manifestarse de forma individual, el enfoque principal reside en las respuestas colectivas orquestadas por los movimientos laborales (Mosoetsa et al., 2016). Es importante destacar que los trabajadores del Norte Global también han llevado a cabo acciones colectivas con el objetivo de institucionalizar su lucha a través de la creación o adhesión a sindicatos.

Se puede concluir que la clase obrera desempeña un papel fundamental en los modos de producción del siglo XXI. No obstante, la existencia de una asimetría de poder ha generado que la clase capitalista reproduzca de manera sistemática una explotación que le permite apropiarse de la mayor parte del valor creado para así poder disfrutar de los beneficios que esto conlleva, mientras que la clase obrera se encuentra atrapada en condiciones precarias que trascienden lo meramente económico; dando lugar a un desarrollo desigual. Ante las condiciones de explotación a las que se enfrenta la clase obrera, se vislumbra la posibilidad de que esta se organice y emprenda una lucha en pos de una mejora sustancial en los aspectos económicos y sociales.

Sin embargo, es importante resaltar que la energía que surge de las acciones colectivas de la clase trabajadora adquiere una notable relevancia cuando se dirige en contra del capital y sus respaldos político-institucionales. En tal sentido, esta energía se convierte en un poderoso motor de transformación social y puede ser configurado como un auténtico impulsor de desarrollo personal, laboral y económico. El lugar de trabajo sigue siendo un ámbito crucial para influir en las condiciones de solidaridad y obtener ventajas. Esto se logra mediante huelgas, esfuerzos por establecer sindicatos representativos y negociaciones colectivas, así como una gobernanza efectiva de las relaciones laborales.

Tiene gran importancia la presencia de organizaciones colectivas sólidas, bien estructuradas y democráticas en el contexto laboral. Para que las campañas tengan éxito a nivel global, resulta imprescindible contar con una base local

extremadamente sólida, ya que la coordinación efectiva es imposible sin la existencia de fuerzas locales bien organizadas. Las modalidades democráticas, colectivas y centradas en el desarrollo humano, como las luchas sindicales orientadas a la mejora sustancial de la clase obrera tienen el potencial de representar los intereses de la mayoría de la población que ejerce en el ámbito laboral.

Por otro lado, es importante destacar las dinámicas explotadoras inherentes al sistema capitalista. La precariedad laboral no se limita a una única forma específica, sino que tiene incontables variedades y formas. Se vuelve fundamental demandar el reconocimiento de los derechos humanos que garanticen un trabajo digno, con estándares justos en el mercado laboral. Estas luchas también tienen como objetivo persuadir al Estado para que asuma la responsabilidad de proporcionar bienes públicos a los trabajadores y a sus familias (Chan, Nair y Rhomberg, 2019). Cuando la clase obrera se organiza en un movimiento popular y legítimo y emprende acciones colectivas, incrementa su capacidad para negociar y mejorar las condiciones sociales dentro y fuera del ámbito laboral. Este proceso fortalece la búsqueda de mejoras sociales y contribuye a un avance en la calidad de vida de los trabajadores.

En conclusión, resulta fundamental resaltar que la lucha obrera del siglo XXI deberá organizarse de manera coordinada con el propósito de establecer mecanismos eficaces frente a las ETN para así mejorar sus condiciones tanto sociales como económicas.

Por último, es importante destacar que este trabajo enfrentó diversos obstáculos durante su desarrollo. En primer lugar, a pesar de los esfuerzos realizados para obtener información de manera precisa y sistemática, ocurrieron dos situaciones limitantes principales: 1) la falta de recursos económicos que impidió la contratación de personal para llevar a cabo encuestas y, 2) la naturaleza del trabajo de campo, que dificultó la realización de entrevistas o cuestionarios estructurados, ya que los trabajadores se mostraron reacios a dedicar más tiempo

del que consideraban necesario y, no estuvieron dispuestos a participar en dichas entrevistas o cuestionarios.

Otra limitante importante fue la escasez de casos disponibles, al menos en el contexto mexicano, que permitieran establecer metodologías de medición con relación a las acciones colectivas. El análisis se basa en los casos conocidos en lugar de abarcar una muestra representativa que permita establecer correlaciones significativas. Investigaciones futuras en la temática deben buscar una mayor profundización en métodos cuantificables.

Referencias

- Aguado, M., Calvo, D., Dessal, C., Riechmann, J., González, J., & Montes, C. (2012). La necesidad de repensar el bienestar humano en un mundo cambiante. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, 119(2), 49-76. https://www.fuhem.es/papeles_articulo/la-necesidad-de-repensar-el-bienestar-humano-en-un-mundo-cambiante/
- Alina, V. (2018). The Evolution of Transnational Mergers and Acquisitions. *Ovidius University Annals, Economic Sciences Series*, 18(1), 117-121. <https://stec.univ-ovidius.ro/html/anale/RO/wp-content/uploads/2018/08/10-1.pdf>
- Armbruster-Sandoval, R. (2005). *Globalization and Cross-Border Labor Solidarity in the Americas: The Anti-Sweatshop Movement and the Struggle for Social Justice*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203997970>
- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz [AIMA] (2022) Empleo de la Industria Automotriz por Mes y Año. *Indicadores Nacionales Relacionados*. <https://www.amia.com.mx/indicadores-nacionales-relacionados1/>
- Atzeni, M. (2016). Beyond trade unions' strategy? The social construction of precarious workers organizing in the city of Buenos Aires. *Labor History*, 57(2), 193-214. <https://doi.org/10.1080/0023656X.2016.1086537>
- Auer, P., Besse, G., & Méda, D. (2006). Offshoring and the Internationalization of Employment. A Challenge for a fair Globalization? *International Labour Organization*, International Institute for Labour Studies, 1-16. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dqreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_071687.pdf
- Baglioni, E., Campling, L., Mezzadri, A., Miyamura, S., Pattenden, J., & Selwyn, B. (Eds.) (2022). Exploitation and labour regimes: Production, circulation, social reproduction, ecology. *Labour Regimes and Global Production*. Agenda Publishing <https://doi.org/10.2307/j.ctv2b6z898.9>

- Banco Mundial (2009). *World development report 2010: Development and climate change*. The World Bank Group. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-7987-5>
- Barnes, T., Shekar Lal Das, K., & Pratap, S. (2016). Incorporating labour research into studies of global value chains: Lessons from India's auto industry. *Global Labour Journal*, 7(3), 240-256. <https://doi.org/10.15173/glj.v7i3.2690>
- Barrientos, S. (2019). Gender dynamics in global value chains. En S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains* (p. 324-338). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00028>
- Barrientos, S., Gereffi, G., & Rossi, A. (2010). Economic and social upgrading in global production networks: Developing a framework for analysis. *Capturing the Gains, Working Paper 2010/03*. <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/57a08afe40f0b649740008d4/ctg-wp-2010-03.pdf>
- Barrientos, S., Gereffi, G., & Rossi, A. (2011). Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. *International Labour Review*, 150(3-4), 319-340. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2011.00119.x>
- Basave, J. & Carrillo, J. (Coords.) (2017). *Innovación y desarrollo. Una Mirada Global para Entender a las Multinacionales en América Latina*. Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México – El Colegio de la Frontera Norte. <https://doi.org/10.22201/iiiec.9786073046039e.2021>
- Basu, D., & Vasudevan, R. (2021). Global Value Chains and Unequal Exchange-Market Power and Monopoly Power. *Economics Department Working Paper Series*. 301. 2021-13. University of Massachusetts Amherst, Department of Economics. <https://doi.org/10.7275/23745731>

- Bensusán, G. (Coord.) (2021). Determinantes institucionales y organizacionales del salario en la industria automotriz de México. En García, H., Carrillo, J. (Coords.), en *Salarios en Tiempo de Libre Comercio: ¿Ofrece la Industria Automotriz Salarios Dignos en México?* (p. 37-67). El Colegio de la Frontera Norte.
- Berberoglu, B. (Ed.). (2019). *The Palgrave Handbook of Social Movements, Revolution, and Social Transformation*. Palgrave Macmillan Cham.
<https://doi.org/10.1007/978-3-319-92354-3>
- Bernaciak, M., Gumbell-McCormic, R., & Hyman, R. (marzo de 2015) El sindicalismo europeo: ¿de la crisis a la renovación? Colección Cuadernos, 40.
<https://1mayo.ccoo.es/382bc8fb9ce05ad17687e7b0a8e39b83000001.pdf>
- Bernhardt, T. & Milberg, W. (2011). Economic and social upgrading in global value chains: Analysis of horticulture, apparel, tourism, and mobile telephones. *Capturing the Gains, Working Paper No. 2011/6*.
<https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1987688>
- Bhandari, A. (2008). Union membership effect on wage premiums: Evidence from organized manufacturing industries in India. *IZA Discussion Papers*, No. 3747. Institute of Labour Economics. Bonn, Germany
<https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1282969>
- Bieler, A. (2012). 'Workers of the world, unite'? Globalisation and the Quest for Transnational Solidarity. *Globalizations*, 9(3), 365-378.
<https://doi.org/10.1080/14747731.2012.680730>
- Bieler, A. (2017). Review of: Benjamin Selwyn (2014) The Global Development Crisis. *Global Labour Journal*, 8(3), 234-237.
<https://doi.org/10.15173/glj.v8i3.3316>

- Bieler, A., & Lindberg, I. (Eds.). (2010). *Global Restructuring, Labour and the Challenges for Transnational Solidarity*. Londres, Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203842454>
- Boundi, F. (2017). La producción como origen del plusvalor en la teoría marxista. *Apuntes del Cenes*, 36(64), 15-46. <https://doi.org/10.19053/01203053.v36.n64.2017.5598>
- Burrow S. (2022), *Índice Global de los Derechos de la CSI 2022*. Confederación Internacional Sindical.
- Campling, L. & Havice, E. (2019). Bringing the environment into GVC analysis: Antecedents and advances. En S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains* (p. 214-227). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00019>
- Campling, L., & Quentin, C. (2021). Global Inequality Chains: How Global Value Chains and Wealth Chains (re) produce inequalities of wealth. En F. Palpacuer (Ed.), *Rethinking Value Chains: Tackling the Challenges of Global Capitalism* (p. 36-55). <https://doi.org/10.2307/j.ctv209xn7j.8>
- Campling, L., Miyamura, S., Pattenden, J., & Selwyn, B. (2016). Class dynamics of development: A methodological note. *Third World Quarterly*, 37(10), 1745-1767. <https://doi.org/10.1080/01436597.2016.1200440>
- Campling, L. & Selwyn, B. (2018). Value chains and the world economy: genealogies and reformulations. En A. Nölke y C May (Eds.), *Handbook of the International Political Economy of the Corporation* (p. 416-434). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781785362538.00035>
- Carrillo, J. (2018). Manufactura dinámica en México y posibilidades de desarrollo regional: sectores automotriz y aeroespacial. En E. Dussel (Coord.), *Cadenas Globales de Valor, Metodología, Teoría y Debates* (p. 89-110). Universidad Nacional Autónoma de México. <https://dusselpeters.com/127.pdf>

- Carswell, G., & De Neve, G. (2013). Labouring for global markets: Conceptualising labour agency in global production networks. *Geoforum*, 44(1), 62-70. <http://dx.doi.org/10.1016/j.geoforum.2012.06.008>
- Cassiolato, J., Cuoto, M., Hausmann, J. Gonzalo, M., & Tomassini, C. (2015). The need of an alternative approach to GVC's literature. In Transnational corporations and national systems of innovation systems in a Latin American perspective. *Desenvolvimento, Inovação e Território (REDESIST)*, (6). <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.35505.10089>
- Chan, J., Nair, M., y Rhomberg, C. (2019). Precarization and labor resistance: Canada, the USA, India and China. *Critical Sociology*, 45(4-5), 469-483.
- Chan, J., Distelhorst, G., Kessler, D., Lee, J., Martin-Ortega, O., Pawlicki, P. & Selwyn, B. (2022). After the Foxconn suicides in China: a roundtable on labor, the state and civil society in global electronics. *Critical Sociology*, 48(2), 211-233. <https://doi.org/10.1177/08969205211013442>
- Cini, L. (2023). Resisting algorithmic control: Understanding the rise and variety of platform worker mobilisations. *New Technology, Work and Employment*, 38(1), 125-144. <https://doi.org/10.1111/ntwe.12257>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD] (2022) *Trade and Development Report: Development Prospects in a Fractured World: Global disorder and regional responses*. United Nations Publications.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política del Desarrollo Social [CONEVAL] (2017) *Ingreso, Pobreza y Salario Mínimo*. Dirección de Información y Comunicación Social. <https://www.coneval.org.mx/salaprensa/documents/ingreso-pobreza-salarios.pdf>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política del Desarrollo Social [CONEVAL] (s.f.) *Evolución de las Dimensiones de la Pobreza 1990-2016*.

<https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Evolucion-de-las-dimensiones-de-pobreza.aspx>

Comisión Nacional del Salario Mínimo [CONASAMI] (2023). *Efecto de la legitimación de contratos en el marco de la Reforma Laboral*. Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Gobierno de México. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/832488/EFFECTO_DE_LA_LEGITIMACION_DE_CONTRATOS_EN_EL_MARCO_DE_LA_REFORMA_LABORAL_vf.pdf

Cornwell, J. (2016). Surplus Labor. *International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment and Technology: People, the Earth, Environment and Technology*, 1-4.

Coveri, A., & Zanfei, A. (2022). Functional division of labour and value capture in global value chains: a new empirical assessment based on FDI data. *Review of International Political Economy*, 1-28. <https://doi.org/10.1080/09692290.2022.2152074>

Crescenzi, R., & Harman, O. (2022). *Climbing up Global Value Chains: Leveraging FDI for Economic Development*. London School of Economics and Political Science. Hinrich Foundations. https://eprints.lse.ac.uk/115552/1/Climbing_up_global_value_chains_published.pdf

Crossa, M. (2017). Cadenas globales de valor: la ilusión desarrollista o el desarrollo del subdesarrollo en México. *Cuadernos de Economía Crítica*, 3(6), 71-100. <https://www.redalyc.org/pdf/5123/512354314004.pdf>

Crossa, M. (2022a). Distorted linkages and labor devaluation: an exploration of automotive value chain-driven 'development' in Ciudad Juárez, Mexico. *Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement*, 44(2), 1-23. <https://doi.org/10.1080/02255189.2022.2058469>

- Crossa, M. (2022b). Contorting transformations: Uneven impacts of the US–Mexico automotive industrial complex. *Competition & Change*, 26(5), 533-553. <https://doi.org/10.1177/10245294211045453>
- Crossa, M., & Wise, R. D. (2022c). Innovation in the era of generalized monopolies: The case of the US–Mexico automotive industrial complex. *Globalizations*, 19(2), 301-321. <https://doi.org/10.1080/14747731.2021.1882818>
- Crossa, M., & Ebner, N. (2020). Automotive Global Value Chains in Mexico: A Mirage of Development? *Third World Quarterly*, 41(7), 1218-1239. <https://doi.org/10.1080/01436597.2020.1761252>
- Dallas, M. P., Ponte, S., & Sturgeon, T. J. (2019). Power in global value chains. *Review of International Political Economy*, 26(4), 666-694. <https://doi.org/10.1080/09692290.2019.1608284>
- DataMéxico (2023) Industrias Manufactureras (Sector 31 – 33) <https://datamexico.org/es/profile/industry/manufacturing>
- De la Garza, E. (2018). *La Metodología Configuracionista para la Investigación Social*. Universidad Autónoma Metropolitana, Sociología, Unidad Iztapalapa. Serie CLA-DE-MA. http://www2.izt.uam.mx/sotraem/NovedadesEditoriales/MetodologiaConfig_SD.pdf
- De Groot, O., & Peters, D. (2018). Inversión extranjera directa y su papel en el desarrollo económico. En E. Dussel (Coord.), *Cadenas Globales de Valor. Metodología, Teoría y Debates*. Universidad Nacional Autónoma de México. <https://dusselpeters.com/127.pdf>
- De Marchi, V., & Alford, M. (2022). State policies and upgrading in global value chains: A systematic literature review. *Journal of International Business Policy*, 5(1), 88-111. <https://doi.org/10.1057/s42214-021-00107-8>

- De Marchi, V., Di Maria, E., Krishnan, A. & Ponte, S. (2019). Environmental upgrading in global value chains. En S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains* (p. 310-323). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00027>
- Domínguez, E., & Quintero, C. (2007). Apoyo transnacional-activismo local: fortalezas y debilidades en la resistencia laboral y de género. Los casos del Comité Fronterizo de Obreras (CFO) en Piedras Negras y Factor X en Tijuana, BC. En M. Medina, E. Icaza (Eds.), *Género y Globalización en América Latina: Décimo Aniversario de la Red Haina (1996-2006)* (p. 39-54). Instituto Iberoamericano, Universidad de Göteborg. https://gupea.ub.gu.se/bitstream/handle/2077/9981/haina_6_dominguez+quintero.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Draper, P., & Freytag, A. (2015). Who captures the value in global value chains? A perspective from developing countries. *Great Insights Magazine*, 4(6), 11-13. <https://ecdpm.org/work/sustainable-value-chains-volume-4-issue-6-december-2015-january-2016/who-captures-the-value-in-global-value-chains-a-perspective-from-developing-countries>
- Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo [ENOE] (2023). *Población de 15 años y más de edad* https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/#Datos_abiertos
- Engels, F., & Marx, K. (2004). *Manifiesto comunista* (Vol. 115). Ediciones Akal.
- Enríquez, I. (2017). El análisis marxista de la economía mundial y los estudios sobre el desarrollo. *Iztapalapa Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 38(82), 199-232. <https://doi.org/10.28928/revistaiztapalapa/822017/aot3/enriquezperezi>
- Esquivel, G., & Cruces, G. (2011). The dynamics of income inequality in Mexico since NAFTA [with Comment]. *Economía*, 12(1), 155-188. El Colegio de México. <https://www.jstor.org/stable/41302974>

- Evans, P. B. (2007). *Instituciones y Desarrollo en la Era de la Globalización Neoliberal*. Colección en Clave de Sur. Bogotá, ILSA. http://archivos.diputados.gob.mx/Centros_Estudio/UEC/Site-1/documentos/matconsultaG2/Libros/Peter%20Evans%20Instituciones.pdf
- Fernandez-Stark, K., Bamber, P., & Gereffi, G. (2014). Global Value Chains in Latin America: A development perspective for upgrading. En R. Hernandez, J. Martínez-Piva y N. Mulder (Eds.), *Global Value Chains and World Trade: Prospects and Challenges for Latin America* (p. 79-106). Santiago. ECLAC. https://repository.eclac.org/bitstream/handle/11362/37177/S2014061_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Fernandez-Stark, K., & Gereffi, G. (2019). Global value chain analysis: A primer. En S. Ponte, G. Gereffi, y G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains* (p. 54-76). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00008>
- Fine, B., & Saad-Filho, A. (2004). *Marx's Capital*. 4ta Edición. Pluto Press, Sterling, Virginia. <http://digamo.free.fr/benfika.pdf>
- Fischer, K., Moe, S., & Staritz, C. (Eds.). (2022). Scaling up? Transnational Labour Organising in globalised production. *Austrian Journal of Development Studies*, 38 (2/3) (62-83). Austria. <https://doi.org/10.20446/JEP-2414-3197-38-2-8>
- Fishwick, A. & Selwyn, B. (2016). Labour-centred development in Latin America: two cases of alternative development. *Geoforum*, 74, 233-243. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2016.06.013>
- Flecker, J., & Meil, P. (2010). Organisational restructuring and emerging service value chains: implications for work and employment. *Work, Employment and Society*, 24(4), 680-698. <https://doi.org/10.1177/0950017010380635>

- Ford, M., & Gillan, M. (2021). Power resources and supranational mechanisms: The global unions and the OECD Guidelines. *European Journal of Industrial Relations*, 27(3), 307-325. <https://doi.org/10.1177/0959680120988238>
- García, H., Carrillo, J., & Bensusán, G. (2022). La precariedad salarial en la industria automotriz en México. Brechas pendientes ante la nueva gobernanza laboral del T-MEC. *Norteamérica*, 17(2), 93-116. <https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2022.2.559>
- Garcia, A., & Rofman, A. (2020). Circuitos productivos regionales: apuntes para una renovada herramienta analítica sobre procesos económicos en América Latina a principios de siglo XXI. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, 22. <https://doi.org/10.22296/2317-1529.rbeur.202025es>
- Gereffi, G. (2011). Global value chains and international competition. *The Antitrust Bulletin*, 56(1), 37-56. <https://doi.org/10.1177/0003603X1105600104>
- Gereffi, G. (2018). *Global Value Chains and Development. Redefining the Contours of 21st century capitalism. Development Trajectories in Global Value Chains*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108559423>
- Gereffi, G. (2019). Economic upgrading in Global Value Chains. En S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains* (p. 240-254). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00022>
- Gereffi, G., & Fernandez-Stark, K. (2011). *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, North Carolina. https://www.researchgate.net/publication/265892395_Global_Value_Chain_Analysis_A_Primer
- Gereffi, G., Humphrey J., Kaplinsky, R. & Sturgeon, T. (2001). Introduction: globalization, value chains and development, *IDS Bulletin*, 32(3), 1–8.

Institute of Development Studies.
<https://www.ids.ac.uk/download.php?file=files/dmfile/gereffietal323.pdf>

Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (Eds.). (1994). *Commodity chains and global capitalism*. Greenwood Publishing Group, Inc.
https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4211905/mod_folder/content/0/Gereffi%20%281994%29%20The%20Organization%20of%20Buyer-Driven%20Global%20Commodity%20Chains.pdf

Gereffi, G. & Lee, J. (2016). Economic and social upgrading in global value chains and industrial clusters: Why governance matters. *Journal of Business Ethics*, 133(1), 25-38. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2373-7>

Giacaglia, M. (2002). Hegemonía. Concepto clave para pensar la política. *TÓPICOS: Revista de Filosofía de Santa Fe*. (10), 151-159.
<https://www.redalyc.org/pdf/288/28801009.pdf>

Gibbon, P., Bair, J., Ponte, S. (2009) Governing global value chains: an introduction. *Economy and Society, Issue 3: Governing Global Value Chains*, 37(3), 315-338. <https://doi.org/10.1080/03085140802172656>

Giddens, A. (2000). *Un mundo desbocado. Los Efectos de la Globalización en Nuestras Vidas*. Taurus. Buenos Aires, Argentina.

Gomis, R; Carrillo, J. & Micheli, J. (2018). *Las Multinacionales en Datos. Empleo, Recursos Humanos e Innovación en México*. El Colegio de la Frontera Norte.

Greer, J., & Singh, K. (2000). A brief history of transnational corporations. *Global Policy Forum*. <https://archive.globalpolicy.org/component/content/article/221-transnational-corporations/47068-a-brief-history-of-transnational-corporations.html>

Guillén, A. (2021) *El régimen de acumulación en México: caracterización, tendencias y propuestas para su transformación*. Serie Estudios y

Perspectivas - Sede Subregional de la CEPAL en México, N° 190. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Naciones Unidas.

Gutiérrez, A. (1982). Los trabajadores y la industria automotriz en México. *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, 17(66-67), 155-166. <https://doi.org/10.22201/iiiec.20078951e.1986.66/67.36229>

Haidinger, B., & Flecker, J. (2015). Positioning labour in service value chains and networks – the case of parcel delivery. En K. Newsome, P. Taylor, J. Bair y A. Rainnie (Eds.), *Putting Labour in its Place: The Labour Process Analysis and Global Value Chains*. (p. 64-82). Bloomsbury Publishing.

Harnecker, M., & Uribe, G. (1979). *Clases sociales y lucha de clases*, (Vol. 5). Santiago de Chile. Akal.

Hauge, J. (2020). Industrial policy in the era of global value chains: Towards a developmentalist framework drawing on the industrialization experiences of South Korea and Taiwan. *The World Economy*, 43(8), 2070-2092. <https://doi.org/10.1111/twec.12922>

Harvey, D. (1981). The spatial fix – Hegel, von Thunen, and Marx. *Antipode*, 13(3), 1-12. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8330.1981.tb00312.x>

Harvey, D. (2016). Crisis theory and the falling rate of profit. En Subasat, T. (Ed.), *en The Great Meltdown of 2008: Systemic, Conjunctural or Policy-Created?* Edward Elgar Publishing Limited.

Havice, E., & Pickles, J. (2019). On value in value chains. En S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains* (p. 169-182). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00016>

Heller, P. (1995). From class struggle to class compromise: redistribution and growth in a South Indian state. *The Journal of Development Studies*, 31(5), 645-672. <https://doi.org/10.1080/00220389508422384>

- Helmerich, N., Raj-Reichert, G. & Zajak, S. (2021) Exercising associational and networked power through the use of digital technology by workers in global value chains. *Competition & Change* 25(2), 142-166. <https://doi.org/10.1177/1024529420903289>
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N., & Yeung, H. W. C. (2002). Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, 9(3), 436-464. <https://doi.org/10.1080/09692290210150842>
- Hickel, J., Sullivan, D., & Zoomkawala, H. (2021). Plunder in the post-colonial era: quantifying drain from the global south through unequal exchange, 1960–2018. *New Political Economy*, 26(6), 1030-1047.
- Hobsbawm, E. (2012). *Cómo cambiar el mundo. Marx y el marxismo 1840-2011*. Editorial Crítica.
- Hopkins, K. & Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the world economy prior to 1800. *Review*. Fernand Braudel Center, 10(1), 157–170.
- Horner, R., & Alford, M. (2019). The roles of the state in global value chains. S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains*, (p. 555-569). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00044>
- Huws, U. (2019). Combination, Inclusion and Exclusion: Contradictory Forces in Worker Organisation Under Capitalism. En U. Huws, *Labour in Contemporary Capitalism* (p. 47-78). Londres, Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/978-1-137-52042-5_4
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2023) *Huelgas Estalladas (Conflictos)* <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?ind=1007000014&?ag=09&tm=6#D1007000014>

- International Organization of Motor Vehicle Manufacturers [OICA] (2021). Vehicle production in North America from 1990 to 2021. *International Organization of Motor Vehicle Manufacturers* <http://www.oica.net/category/sales-statistics>
- Jha, P., Chambati, W., & Ossome, L. (Eds.). (2021). *Labour Questions in the Global South*. Palgrave Macmillan. Singapur. <https://doi.org/10.1007/978-981-33-4635-2>
- Jha, P., & Yeros, P. (2022). Contemporary Globalisation and Value Systems: What Gains for Developing Countries? En C. Teipen, P. Dünhaupt, H. Herr, & F. Mehl (Eds.), *Economic and Social Upgrading in Global Value Chains: Comparative Analyses, Macroeconomic Effects, the Role of Institutions and Strategies for the Global South* (p. 35-53). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-030-87320-2_2
- Kacani, J. (2020). *A Data-Centric Approach to Breaking the FDI Trap through Integration in Global Value Chains: A case Study from Clothing*. Cham: Springer International. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-43189-1>
- Kaplinsky, R. & Morris, M. (2001). *A Handbook for Value Chain Research*, Brighton: IDS. https://www.fao.org/fileadmin/user_upload/fisheries/docs/Value_Chain_Handbook.pdf
- Karatepe, I. , & Scherrer, C. (2019). Collective action as a prerequisite for economic and social upgrading in agricultural production networks. *Agrarian South: Journal of Political Economy*, 8(1-2), 115-135.
- Kerswell, T. (2013). Productivity and wages: What grows for workers without power and institutions. *Social Change*, 43(4), 507-531. <https://doi.org/10.1177/0049085713502591>
- Kraemer, K. L., Linden, G., & Dedrick, J. (2011). Capturing value in global networks: Apple's iPad and iPhone. *PCIC Working Paper*.

- Kumar, A. (2019). Oligopolistic suppliers, symbiotic value chains and workers' bargaining power: labour contestation in South China at an ascendant global footwear firm. *Global Networks*, 19(3), 394-422. <https://doi.org/10.1111/glob.12236>
- Lang, J., Ponte, S., & Vilakazi, T. (2022). Linking power and inequality in global value chains. *Global Network*, 00, 1-17. <https://doi.org/10.1111/glob.12411>
- Langevin, M. S. (2010). Between Fragmentation and Globalization: US Public Sector Unions and International Labor Cooperation. *Labor Studies Journal*, 35(3), 364-385. <https://doi.org/10.1177/0160449X09336628>
- Langman, L., & Benski, T. (2019). Global justice movements: Past, present, and future. En B. Berberoglu, B. (Ed.), *The Palgrave Handbook of Social Movements, Revolution, and Social Transformation* (p. 301-324). Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-92354-3>
- Lastra, F. (2018). La superexplotación de la fuerza de trabajo y la especificidad del capitalismo latinoamericano: un aporte al debate. *Izquierdas*, (38), 257-278. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-50492018000100257>
- Liu, B. Siyuan, Y. & Donaldson, J. (2019) Exploring the Causes of Immiserizing Growth: A Comparison of Pathways. En Shaffer, P., Kanbur, R. & Sandbrook, R. (Eds.), en *Immiserizing Growth: When Growth Fails the Poor*. (p. 106-136). Oxford Academic. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198832317.003.0005>
- López, T. (2023). *Labour Control and Union Agency in Global Production Networks: A Case Study of the Bangalore Export-garment Cluster*. Economic Geography (ECOGEO). Springer, Cham. http://doi.org/10.1007/978-3-031-27387-2_2
- López, J., & Mendoza, J. (2017). Salarios, desempleo y productividad laboral en la industria manufacturera mexicana. *Ensayos. Revista de Economía*, 36(2), 185-228.

https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-84022017000200185

- Lund-Thomsen, P. (2019). Corporate social responsibility in global value chains. En S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00025>
- Marinero, P. & Ness, I. (2019). Mexican labor movement in transformation. *Journal of Labor and Society*, 22(1), 5-7. <https://doi.org/10.1111/wusa.12415>
- Manski, B. (2018). Methodological approaches to movement waves and the making of history. En Berberoglu, B. (Ed.) *The Palgrave Handbook of Social Movements, Revolution, and Social Transformation* (p. 35-58). Palgrave Mcmillan. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-92354-3>
- Martinelli, A. (2022). Collectivism, individualism and solidarity in global value chain restructuring in the Global North: Workers' resistance in the Swiss machinery industry. *Economic and Industrial Democracy*, 43(3), 1391-1419. <https://doi.org/10.1177/0143831X211009958>
- Martínez, G., Valle, A., & Sánchez, C. (2019). Productividad y tasa de plusvalor a nivel internacional: evaluación empírica. *Problemas del Desarrollo*, 50(196), 27-53. <https://doi.org/10.22201/iiiec.20078951e.2019.196.63004>
- Marslev, K. (2019). *The Political Economy of Social Upgrading: A class-relational analysis of social and economic trajectories of the garment industries of Cambodia and Vietnam*. Roskilde University. https://rucforsk.ruc.dk/ws/portalfiles/portal/78317675/The_Political_Economy_of_Social_Upgrading.pdf
- Marslev, K., Staritz, C., & Raj-Reichert, G. (2021). *Worker power, State-Labour Relations and Worker Identities: Re-Conceptualising Social Upgrading in Global Value Chains*. Department of Development Studies, University of

Marx, K (1981). *El Capital*. Tomo III. Ed. Siglo XXI. México.

Mascheroni, J., & Perbellini, M. (2014). Empresas recuperadas en Argentina desde una perspectiva gramsciana. *Revista de Ciencias Sociales (Cr.)*, 4(146), 101-111. <https://doi.org/10.15517/rcs.v0i146.19118>

Mosoetsa, S., Stillerman, J., & Tilly, C. (2016). Precarious labor, south and north: An introduction. *International Labor and Working-Class History*, 89, 5-19.

Mayer, F. W. & Pickles, J. (2011). Re-embedding governance: Global apparel value chains and decent work. *International Labour Review*, 150. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1987573>

Mendoza, J. (2011). Impacto de la inversión extranjera directa en el crecimiento manufacturero en México. *Problemas del Desarrollo*, 42(167), 45-69. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362011000400003

Merk, J. (2008). *La Crisis Estructural de la Flexibilidad Laboral: Estrategias y Perspectivas para la Organización Transnacional de los Trabajadores en las Industrias de la Confección y de la Indumentaria Deportiva*. Clean Clothes Campaign. Secretaría Internacional de la Campaña Ropa Limpia. Ámsterdam. <https://archive.cleanclothes.org/resources/publications/translations/structural-crisis-sp.pdf>

Milberg, W. (2008). Shifting sources and uses of profits: sustaining US financialization with global value chains. *Economy and Society*, 37(3), 420-451.

- Milberg, W., & Winkler, D. (2011). Economic and social upgrading in global production networks: Problems of theory and measurement. *International Labour Review*, 150(3-4), 341-365. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1987682>
- Miyamura, S. (2016). Diverse trajectories of industrial restructuring and labour organising in India. *Third World Quarterly*, 37(10), 1921-1941. <http://dx.doi.org/10.1080/01436597.2016.1198228>
- Montague-Nelson, G. (2022). *Guía de igualdad de género para sindicalistas de los sectores de la UITA, Todas para una = una para todas*. Publicaciones UITA. Suiza. <https://www.iuf.org/wp-content/uploads/2022/03/2022-Todas-para-una-una-para-todas-Guia-de-igualdad-de-genero-para-sindicalistas-de-los-sectores-de-la-UITA.pdf>
- Mosoetsa, S., Stillerman, J., & Tilly, C. (2016). Precarious labor, south and north: An introduction. *International Labor and Working-Class History*, 89, 5-19. <https://doi.org/10.1017/S0147547916000028>
- Mosoetsa, S., & Williams, M. (2012). Challenges and Alternatives for Workers in the Global South. En S. Mosoetsa & M. Williams (Eds.), *Labour in the Global South: Challenges and Alternatives for Workers* (p. 1-16). International Labour Office.
- Mosk, C. (2021). The Industrial Reserve Army of Labor: Is It Time to Incorporate the Concept into Current Political Economy? *Challenge*, 64(4), 343-360. <https://doi.org/10.1080/05775132.2021.1964793>
- Munck, R. (2021). *Rethinking Development: Marxist Perspectives*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-73811-2>
- Neilson, J. (2019). Livelihood upgrading. En S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains, Handbook on Global Value Chains*. Edward Elgar Publishing (p. 296–309). <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00026>

- Ness, I. (2016). *Southern Insurgency: The coming of the global working class*. Pluto Press.
- Nicula, A., & Nicula, A. (2015). Development of transnational corporations in the world: opportunities and threats. *Progress in Economic Sciences*, (2). <https://doi.org/10.14595/PES/02/020>
- Ocampo, R. (2022). La reforma laboral mexicana en marcha: el caso de General Motors-Silao. *Tendencias*, 23(1), 1-28. <https://doi.org/10.22267/rtend.222301.182>
- Odeh, L. (2010). A comparative analysis of global north and global south economies. *Journal of Sustainable Development in Africa*, 12(3), 338-348.
- Onaran, Ö., & Guschanski, A. (2017). Capital lessons: Labour, inequality and how to respond. *IPPR Progressive Review*, 24(2), 152-162. <https://doi.org/10.1111/newe.12052>
- Organisation for Economic Cooperation and Development [OECD] (2022). ¿Cómo va la vida en América Latina?: Medición del bienestar para la formulación de políticas públicas. OECD Publishing. Francia. <https://doi.org/10.1787/7f6a948f-es>
- Organisation for Economic Cooperation and Development [OECD] (2023a). National Income: Value-added in non-financial corporation. *Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)*. <https://doi.org/10.1787/a68c33e9-en>
- Organisation for Economic Cooperation and Development [OECD] (2023b). *National Income: Value added by activity*. Francia. <https://doi.org/10.1787/2fe06aca-en>
- Organización Internacional del Trabajo [OIT] (2018) *Negociación Colectiva. México Ratifica el Convenio sobre el Derecho de Sindicación y de Negociación Colectiva, 1949 (núm. 98)*.

- Osorio, J. (2015a). Dialectics, Superexploitation, and Dependency: Notes on The Dialectics of Dependency. *Social Justice Journal*, 42(1), 93-106. http://www.socialjusticejournal.org/archive/139_42_1/139_06_Osorio.pdf
- Osorio, J. (2015b). El sistema-mundo de Wallerstein y su transformación: Una lectura crítica. *Argumentos*, 28(77), 131-154. <https://www.scielo.org.mx/pdf/argu/v28n77/v28n77a7.pdf>
- Özden, M. (2016). *Transnational Corporations Impunity*. Human Rights Programme of the Europe – Third World Centre (CETIM).
- Parteka, A., & Wolszczak-Derlacz, J. (2019). Global value chains and wages: Multi-country evidence from linked worker-industry data. *Open Economies Review*, 30, 505-539. <https://doi.org/10.1007/s11079-018-9518-8>
- Piermartini, R., & Rubínová, S. (2021). How much do global value chains boost innovation? *Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'économique*, 54(2), 892-922. <https://doi.org/10.1111/caje.12512>
- Ponte, S., Gereffi, G., & Raj-Reichert, G. (Eds.) (2019). Introduction to the handbook on global value chains. En S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains*, (p. 1-27). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00005>
- Ponte, S., Sturgeon, T. J., & Dallas, M. P. (2019). Governance and power in global value chains. En S. Ponte, G. Gereffi & G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains* (p. 120-137). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00013>
- Portes, F., Stewart, P., & Garvey, B. (2022). Unpacking Super-Exploitation in the 21st Century: The Struggles of Haitian Workers in Brazil. *Work, Employment and Society*. <https://doi.org/10.1177/09500170211060748>
- Quintero, C. (2003). *El sindicalismo actual en la industria maquiladora*. 4to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. El Colegio de la Frontera Norte.

https://sotraem.izt.uam.mx/wp-content/uploads/2021/10/3.3_CIRILA-QUINTERO.pdf

Quintero, C. (2006). El sindicalismo en las maquiladoras: La persistencia de lo local en la globalización. *Desacatos, Revista de Ciencias Sociales*. (21), 11-28. <https://www.redalyc.org/pdf/139/13902102.pdf>

Raj-Reichert, G. (2015). Exercising power over labour governance in the electronics industry. *Geoforum*, 67, 89-92. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2015.10.013>

Ricci, A. (2021). Unequal exchange and global value chains. En R. Herrera (Ed.), *Imperialism and Transitions to Socialism*. Vol. 36, (p. 59-75). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/S0161-723020210000036004>

Roberts, A., y Tran, T. (2022). The globalization of production, national labour regulations and income inequality in the global North and South, 1980–2013. *Global Networks*, 00, 1-28. <https://doi.org/10.1111/glob.12392>

Robinson, W. (2012). Global capitalism theory and the emergence of transnational elites. *Critical Sociology*, 38(3), 54-73. <https://doi.org/10.1177/0896920511411592>

Robinson, W. I. (2014). Una teoría sobre el capitalismo global: producción, clase y Estado en un mundo transnacional. *Investigaciones Geográficas*, No. 84. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-46112014000200011

Rojas, D. (2020). Relaciones de clase y estratificación social desde la perspectiva de la sociología analítica. *Sociológica (México)* 35(99), 9-41. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-01732020000100009

- Rossi, A. (2019). Social upgrading. En S. Ponte, G. Gereffi & G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains* (p. 272-284) Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00024>
- Ruggeri, A., Vieta, M., Clark, G., Antivero, J., Calderón, S., Mazzoli, P., Polti, N., Carlinga, M., Vázquez, V., Accorinti, S., Méndez, A., Orlando, M., Salvador, V., Buffa, A., Roitman, S., Martínez, C., Huertas, M., Deligdisch, D., García, F. & Novaes, H. (2012). En Ruggeri, A. (Comp.), en *Las empresas recuperadas: Autogestión Obrera en Argentina y América Latina*. https://www.recuperadasdoc.com.ar/Las_empresas_recuperadas_autogestion_obrera_en_Argentina_y_America_Latina.pdf
- Sachs, J. (2006). *The end of poverty: Economic possibilities for our time*. Penguin. Nueva York, Estados Unidos.
- Salido, J. & Bellhouse, T. (2016). *Economic and Social Upgrading: Definitions, connections and exploring means of measurement*. Economic Commission for Latin America and the Caribbean, United Nations Publication. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40096/1/S1600459_en.pdf
- Santarcángelo, J., & Borroni, C. (2012). El concepto de excedente en la teoría marxista: debates, rupturas y perspectivas. *Cuadernos de Economía*, 31(56), 1-20.
- Santarcángelo, J., Scheingart, D., & Porta, F. (2017). Cadenas Globales de Valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo. *Cuadernos de Economía Crítica*, 7, 99-129. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=512354315005>
- Selwyn, B. (2013a). Karl Marx, Class Struggle and Labour-Centred Development. *Global Labour Journal*, 4(1), 48-70. <https://doi.org/10.15173/glj.v4i1.1128>

- Selwyn, B. (2013b). Social upgrading and labour in global production networks: A critique and an alternative conception. *Competition & Change*, 17(1), 75–90. <https://doi.org/10.1179/1024529412Z.00000000026>
- Selwyn, B. (2016a). Global value chains and human development: a class-relational framework. *Third World Quarterly*, 37(10), 1768-1786. <https://doi.org/10.1080/01436597.2016.1156484>
- Selwyn, B. (2016b). Global value chains or global poverty chains? A new research agenda. *CPGE Working Paper No. 10*. University of Sussex, Centre for Global Political Economy (CPGE).
- Selwyn, B. (2016c, 12 de julio). Rethinking recovery: poverty chains and global capitalism. Beyond Trafficking and Slavery. *Open Democracy*. <https://www.opendemocracy.net/en/beyond-trafficking-and-slavery/rethinking-recovery-poverty-chains-and-global-capitalism/>
- Selwyn, B. (2018). *The Struggle for Development*. 1era edición. John Wiley & Sons.
- Selwyn, B. (2019a). Poverty chains and global capitalism. *Competition & Change*, 23(1), 71-97. <https://doi.org/10.1177/1024529418809067>
- Selwyn, B. (2019b). Twenty-First-Century Capitalist Development: Upon the Backs of, and Against, Global Labour. En Shyam Sundar, K. (Ed.), en *Perspectives on Neoliberalism, Labour and Globalization in India* (p. 37-59). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-981-13-6972-8_2
- Selwyn, B., Musiolek, B., & Ijarja, A. (2020). Making a global poverty chain: export footwear production and gendered labor exploitation in Eastern and Central Europe. *Review of International Political Economy, Issue 2: Forum on China's Rise in a Liberal Order in Transition*, 27(2), 377-403. <https://doi.org/10.1080/09692290.2019.1640124>
- Selwyn, B., & Leyden, D. (2022). Oligopoly-driven development: the World Bank's Trading for Development in the Age of Global Value Chains in perspective.

Competition & Change, 26(2), 174-196.
<https://doi.org/10.1177/1024529421995351>

Sindicato Independiente Nacional de Trabajadores y Trabajadoras de la Industria Automotriz [SINTTIA] (2022) <https://www.sinttia.org/prensa>

Sklair, L. (2017). Capitalism (Global). En Turner, B. (Ed.), en *The Wiley-Blackwell Encyclopedia of Social Theory*, <https://doi.org/10.1002/9781118430873.est0858>

Spector, A. (2019). Decade of Turbulence: Social Movements and Rebellion in the 1960s. En B. Berberoglu (Ed.), *The Palgrave Handbook of Social Movements, Revolution, and Social Transformation* (p. 151-176). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-92354-3_7

Stanius, P. (2022) *U.S. or Mexico? What to Consider When Selecting a North American Manufacturing Location*. Benchmark

Sturgeon, T. (2019). Measuring global value chains. En S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains* (p. 77-90), Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00009>

Suwandi, I., Jonna, R. J., & Foster, J. B. (2019). Global commodity chains and the new imperialism. *Monthly Review*, 70(10), 1-24.

Sztulwark, S. (2005). *El estructuralismo latinoamericano: fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*. Prometeo Libros. Universidad Nacional de General Sarmiento. <https://ediciones.ungs.edu.ar/wp-content/uploads/2021/09/9789875740396-completo.pdf>

TACNA Services Inc (2023) Labour in Mexico <https://tacna.net/labor/>

Talent Solutions (2022). *Total Workforce Index Report*. Manpower Group.

- Tait, O. (2016) *The North-South Divide. How do we Measure Development around the World? To what Extent is the Brandt Line Outdated?* University of San Agustin.
- Taylor, P., Newsome, K., & Rainnie, A. (2013). Putting labour in its place: Global value chains and labour process analysis. *Competition & Change*, 17(1), 1-5. <https://doi.org/10.1179/1024529412Z.00000000028>
- Tetakawi (2023, 8 de Marzo) *The Costs of Manufacturing in Mexico vs. the U.S.* <https://insights.tetakawi.com/the-costs-of-manufacturing-in-mexico-vs.-the-u.s>
- The Nearshore Company (2022, 17 de marzo). *Benefits and Advantages of Manufacturing in Mexico.* Manufacturing. <https://www.thenearshorecompany.com/nearshore-insights/what-not-to-do-when-choosing-a-manufacturing-partner-in-mexico/>
- Theodore, N. (2016). Worlds of work: changing landscapes of production and the new geographies of opportunity. *Geography Compass*, 10(4), 179-89. <https://doi.org/10.1111/gec3.12261>
- Trevignani, M., Lauxmann, C., & Valentinuz, M. (2022). State involvement in development: the global value chain approach. *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, 53(209), 3-26. <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2022.209.69788>
- Tuman, J. (2019). The determinants of strikes in the Mexican automobile industry, 1980–2012. *Journal of Labor and Society*, 22(1), 45-60. <https://doi.org/10.1111/wusa.12354>
- Van der Linden, M. (2020). Workers Who Benefit from the Exploitation of Other Workers. *Revista Latinoamericana de Trabajo y Trabajadores*, (1), 223-239. <https://doi.org/10.48038/revlatt.n1.8>

- Veltmeyer, H., & Wise, R. (2018). *Critical development studies: An introduction*. Fernwood Publishing, Practical Action Publishing.
- Wade, R. H. (2020). Rethinking the world economy as a two-block hierarchy. *Real-World Economics Review*, (92), 4-21.
- Wallerstein, I. M. (1995). *La reestructuración capitalista y el sistema-mundo*. Fernand Braudel Center for the Study of Economies, Historical Systems, and Civilizations, State University of New York at Binghamton.
- Wallerstein, I. M. (2005). *Análisis de sistemas-mundo: una introducción*. Siglo XXI.
- Ward, T., & Morley, J. (2009). *ERM case studies: The employment impact of relocation within the EU*. Eurofound. Irlanda.
- Waronwant (2020). *Garment Workers*. Waronwant. Londres.
<https://waronwant.org/sweatshops>
- Weisbrot, M., Merling, L., Mello, V., Lefebvre, S., & Sammut, J. (2018). Did NAFTA help Mexico? An update after 23 years. *Mexican Law Review*, 11(1), 159-183.
<https://doi.org/10.22201/ijj.24485306e.2018.1.12515>
- Wells, D. (2009). Local Worker Struggles in the Global South: reconsidering Northern impacts on international labour standards. *Third World Quarterly*, Issue 3: Putting Labour into the International Division of Labour, 30(3), 567-579. <https://doi.org/10.1080/01436590902742339>
- Werner, M., & Bair, J. (2019). Global value chains and uneven development: a disarticulations perspective. En S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert (Eds.), *Handbook on Global Value Chains* (p. 183-198). Edward Elgar Publishing.
<https://doi.org/10.4337/9781788113779.00017>
- Wise, R. D. (2022). Imperialism, unequal exchange, and labour export. En Z. Cope & I. Ness (Eds.), *The Oxford Handbook of Economic Imperialism*, (p. 251-264). Oxford University Press.

- Wise, R. D. (2023). The contradictions and verities of capitalism. En H. Veltmeyer y A. Ezquerro-Cañete, *From Extractivism to Sustainability: Scenarios and Lessons from Latin America* (p. 1-15). <https://doi.org/10.4324/9781003301981>
- World Integrated Trade Solutions [WITS] (2023a). *Mexico Manufactures Country Growth compare with countries Canada, United States*. World Integrated Trade Solutions, Data & Statistics. The World Bank. <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Compare/country/MEX/indicator/CNTRY-GRWTH/partner/WLD/product/manuf/country/CAN;USA;/show/line>
- World Integrated Trade Solutions [WITS] (2023b). *Resumen del Comercio México por año: Exportación, Importación y Aranceles*. World Integrated Trade Solutions, Data & Statistics. The World Bank. <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/MEX>
- Wright, E. (1993). Typologies, Scales, and Class Analysis: A Comment on Halaby and Weakliem's "Ownership and Authority in the Earnings Function". *American Sociological Review*, 58(1), 31-34. <https://doi.org/10.2307/2096215>
- Wright, E. (1995). Análisis de clase. En Carabaña J, en *Desigualdad y clases sociales. Un seminario en torno a EO Wright*, 21, 53.
- Wright, E. (2000). Working-class power, capitalist-class interests, and class compromise. *American Journal of Sociology*, 105(4), 957-1002.
- Wright, E. (2010). Comprender la clase: hacia un planteamiento analítico integrado. *New Left Review*, (60), 98-112. [http://theomai.unq.edu.ar/conflictos_sociales/E.O.Wright_\(Comprender-la-clase\).pdf](http://theomai.unq.edu.ar/conflictos_sociales/E.O.Wright_(Comprender-la-clase).pdf)
- Xue, H., & Chan, A. (2013). The global value chain: Value for whom? The soccer ball industry in China and Pakistan. *Critical Asian Studies*, 45(1), 55-77. <https://doi.org/10.1080/14672715.2013.758821>

Anexo

En la Figura 5.1 se presenta información que complementa los datos obtenidos en el trabajo de campo. Se puede destacar que los salarios mostrados no presentan gran variación independientemente del área geográfica (Ensenada y Tijuana) o del giro de la maquiladora que contratante pudiendo pertenecer a actividades de alto o bajo valor agregado. Se debe destacar que son salarios que recibe el grueso de la fuerza laboral en las maquiladoras: los operadores.

Figura 5.1: Ofertas laborales de diversas empresas maquiladoras en distintas ramas de producción en Baja California

Reclutamiento de operadores de producción	Reclutamiento en empresa Fender, Ensenada
 <p>OPERADORES DE PRODUCCIÓN</p> <p>T1 LUNES A VIERNES 8:00 AM – 4:00 PM: \$2806.00 NETOS +224 FONDO DE AHORRO</p> <p>Comedor Siempre Gratis Fondo de Ahorro Transporte Gratuito 22 Dias de Aguinaldo</p> <p>VACANTES ACTUALMENTE DISPONIBLES SÓLO PARA HOMBRES</p> <p>T2 LUNES A VIERNES 4:00 PM – 1:00 AM: \$2847.00 NETOS +224 FONDO DE AHORRO</p> <p>INFORMES RH (664) 123 5857</p> <p>COLONIA "EL LAGO"</p>	 <p><i>Fender</i></p> <p>Seguimos Contratando</p> <p>Solicitamos personal para producción en 2do turno para nuestras áreas de Molino, Pulido, Lijado y Pintura.</p> <p>Salario Semanal \$2,874.17 <small>menos impuestos</small></p> <p>ENTREVISTAS DE LUNES A VIERNES DE 08:00 am a 11:00 am en Calle Huerta #200-A Col. El Naranjo Estacionamiento de Acoustasonic</p> <p>Reclutamiento en Fender 646 136 13 96 reclutamientofendermx reclutamientofendermx</p>
Reclutamiento de operadores de producción en empresa Fortune, Ensenada	Reclutamiento en empresa Hutchinson, Ensenada

JOBS BC

BH TECH

¡TRABAJA CON NOSOTROS!

Lunes-Sábado

Ofrecemos:

7:00am - 3:30pm \$2,422 + \$400	• Pago con Santander
3:30pm - 11:30pm \$2,594 + 400	• 18-45 años
11:30pm - 7:00am \$2,766 + \$400	• Ubicacion Aguilá
	• Transporte
	• Crecimiento Laboral
	• Se fabrican partes de tv en plástico

664 348 0627

Fuente: Imágenes tomadas de redes sociales