

La ilusión del PIB.

Valor añadido frente a valor capturado

John Smith

Introducción

La «ilusión del PIB» es un error perceptivo provocado por defectos en la construcción y la interpretación de los datos económicos estándar. Su principal síntoma es la sistemática infraestimación de la contribución real de los trabajadores de salarios bajos del Sur global a la riqueza global, con la correspondiente exageración de la medida del producto interior de los Estados Unidos y otros países imperialistas. Todos esos defectos y distorsiones perceptivas derivan de los conceptos neoclásicos de precio, valor y valor añadido que determinan la forma en que se diseñan e interpretan las estadísticas relativas al PIB, el comercio y la productividad. La consecuencia es que los datos brutos supuestamente objetivos y sin tacha sobre el PIB, la productividad y el comercio no son tales, y las interpretaciones al uso ocultan al menos tanto como revelan sobre las fuentes de valor y de ganancias en la economía global.

Tres ejemplos arquetípicos de «productos globales» —el iPhone, la camiseta y la taza de café— servirán para validar e ilustrar nuestro argumento; la diversidad de ejemplos servirá para resaltar lo que estos y todos los demás productos de los procesos de producción globalizados tienen de universal. Todos los datos y toda experiencia, a excepción de los datos económicos, apuntan a que los trabajadores que dedican largas y duras jornadas laborales por reducidos salarios a producir los productos de Apple Inc. y otras compañías occidentales contribuyen significativamente a las ganancias de las empresas. Sin embargo, los datos económicos no dan señal alguna de dicha contribución. Por el contrario, el grueso del valor que se realiza con la venta de los productos y todas las ganancias que con ello cosechan Apple y Starbucks parece que tengan su origen en el país de consumo. Esos tres productos globales son, por su parte, representativos de transformaciones más amplias en la producción capitalista.

Las estadísticas económicas y su interpretación estándar oscurecen también la relación de explotación presente en las relaciones entre las empresas del Norte y los productores del Sur. Aun así, esa relación de explotación no desaparece del todo, sino que continúa parcialmente visible en las paradojas y las anomalías que plagan las explicaciones al uso de la economía política global. Todas esas paradojas y anomalías son como las imperfecciones de una lente distorsionadora que alertan a los observadores de su presencia y hacen que sea necesario identificar y describir la distorsión para poder ver el

• Artículo publicado en *MR*, vol. 64, nº 3, pp. 86-102. Traducción de Joan Quesada. John Smith es profesor de Economía Política, Derechos Humanos y Estudios sobre el Genocidio en la Universidad Kingston de Londres. Su libro inminente sobre el imperialismo y la globalización lo publicará Monthly Review Press.

mundo tal y como es. La distorsión a que nos referimos no es otra que la errónea representación del *valor capturado* en forma de *valor añadido*.

Primera parte: ¿Cuál es la contribución de los trabajadores de Foxconn a las ganancias de Apple y Dell?

¿Cuál es la contribución de los 300.000 trabajadores que emplea Foxconn International en Shenzhen, China, y que ensamblan los ordenadores portátiles de Dell y los iPhone de Apple (así como de las decenas de millones de trabajadores de países con salarios bajos de todo el mundo, que producen productos intermedios y bienes de consumo para los mercados occidentales) a las ganancias de Dell, Apple y otras compañías occidentales líderes? ¿O a los ingresos y las ganancias de las empresas de servicios que aportan sus locales y venden sus bienes? Según las estadísticas relativas al PIB, el comercio y los flujos financieros, y según la teoría económica ortodoxa, *ninguna en absoluto*. Apple no es propietaria de las plantas de producción chinas, malasias y de otros países que fabrican y montan sus productos. Al contrario de lo que sucedía con las relaciones internas a la empresa, de inversión extranjera directa, que solían caracterizar a las grandes compañías transnacionales, las empresas proveedoras no participadas de Apple no generan ningún flujo de beneficios que sea repatriado. La interpretación al uso de las estadísticas económicas, las cuales registran los resultados de las transacciones en el mercado, supone que la parte del precio de venta final que recibe cada empresa, sea esta estadounidense o china, es idéntica al valor añadido que cada una de ellas supuestamente aporta. No revelan ninguna señal de que existan flujos interfronterizos de ganancias o transferencias de valor que afecten a la distribución de beneficios entre Apple y sus diversos proveedores. Da la impresión de que la única parte de las ganancias de Apple que se origina en China sea la resultante de las ventas de sus productos en dicho país. Según la interpretación al uso de los datos económicos, como dijo Marx, el valor de los productos «no solo parece que se realice únicamente con la circulación de estos, sino que surja en realidad de tal circulación».¹ De este modo, el flujo de riqueza desde los trabajadores de salarios bajos de China y otros países que sostienen las ganancias y la prosperidad de las empresas y las naciones del Norte se hace invisible en los datos económicos y en la mente de los economistas.

Los productos de Apple, igual que los de Dell, Motorola y otras empresas estadounidenses, europeas, coreanas y japonesas, se montan en Foxconn, la mayor subsidiaria de la compañía Hon Hai Precision Industries, que tiene su sede en Taiwán. El millón de empleados de Foxconn es responsable del montaje de «aproximadamente el 40% de los productos de electrónica de consumo del mundo», según el *New York Times*.² Su complejo de catorce fábricas en Shenzhen, en el sur de China, se ha hecho famoso tanto por su enorme tamaño como por la oleada de suicidios que se produjo entre los trabajadores en el año 2010. Ese año, la fuerza laboral de Foxconn en las factorías Shenzhen alcanzó la cifra máxima de 430.000 obreros; actualmente, la empresa está reduciendo dicha cifra a favor de sus plantas de producción en otros lugares de China. En enero de 2012, el presidente de Hon Hai, Terry Gou, provocó una auténtica tormenta con un comentario realizado durante una visita al zoo de Taipei en el que afirmaba que «como los seres humanos también son animales, el hecho de tener que gestionar un millón de animales me produce dolor de cabeza», para después pedirle

consejo al responsable del zoológico sobre cómo gestionar sus «animales». El periódico *Want China Times* observaba que «Gou podría haber tenido más cuidado al elegir las palabras [...] las condiciones de trabajo y de vida [en las enormes fábricas que Foxconn posee en China] son tales que muchos de sus empleados chinos podrían estar perfectamente de acuerdo con que los tratan como si fueran animales».³

iPods y iPhones

El iPhone de Apple y otros productos asociados son el prototipo de «producto global», resultado de la coreografía de una inmensa diversidad de trabajos concretos realizados por trabajadores de todos los continentes. Cada aparato de mano encierra en su interior las relaciones sociales del capitalismo global contemporáneo. Un examen de quién fabrica los productos y quién obtiene ganancias de ellos revela muchas cosas. Lo más sorprendente y significativo de tales productos es la enorme escala del trasvase de procesos de producción a países con salarios bajos y, en consecuencia, el enorme incremento de la dependencia de las empresas y gobiernos de Norteamérica, Europa y Japón de las superganancias obtenidas gracias a la fuerza laboral humana de esos países.

Especialmente valiosa es la investigación sobre el iPod de Apple que publicaron en 2007 Greg Linden, Jason Dedrick y Kenneth Kraemer, porque pone de manifiesto dos cosas que están ausentes en otros muchos estudios más recientes sobre el iPhone: (1) el estudio cuantifica la fuerza laboral humana directamente implicada en el diseño, la producción, el transporte y la venta del iPod, y señala también (2) las enormes diferencias existentes entre los salarios que reciben los diversos grupos de trabajadores.⁴

En 2006, el iPod de 30Gb de Apple se vendía a 299 dólares, mientras que el coste total de su producción, realizada completamente en el extranjero, era de 144,40 dólares, lo que arrojaba un margen bruto de beneficio del 52%. Lo que Linden, Dedrick y Kraemer denominan «beneficio bruto», los restantes 154,60 dólares, se divide entre Apple, sus comercios minoristas, los distribuidores y —a través de los impuestos sobre ventas, ganancias y salarios— el gobierno. La totalidad de ese 52% del precio de venta final se contabiliza como supuesto valor añadido generado en el interior de los Estados Unidos y contribuye al PIB estadounidense. Los autores descubrieron también que «el iPod y sus componentes representaban un total de 41.000 empleos en todo el mundo en el año 2006, de los cuales unos 27.000 eran empleos fuera de los Estados Unidos y 14.000 eran empleos en el interior del país. Los empleos en el extranjero eran mayormente empleos de salarios bajos en la manufactura, mientras que los empleos generados en Estados Unidos se dividen más uniformemente entre directivos e ingenieros con elevados salarios y dependientes y trabajadores no especializados con salarios más bajos».⁵

Tan solo 30 de los 13.920 trabajadores estadounidenses eran obreros de producción (con un salario anual medio de 47.640 dólares); 7.789 de ellos eran «dependientes y otros trabajadores no especializados» (con salarios anuales medios de 25.540 dólares), y 6.101 eran trabajadores «especializados», o sea, directivos e ingenieros implicados en la investigación y el desarrollo. Esta última categoría recibía más de dos tercios de la masa salarial total en los Estados Unidos, con una media salarial de 85.000 dólares al año. Por su parte, los trabajadores chinos dedicados a la producción cobraban 1.540 dólares al año, o 30 dólares a la semana, un 6% del salario medio de los trabajadores estadounidenses empleados en la venta minorista; un 3,2% del salario de los obreros de

producción estadounidenses, y un 1,8% de los salarios de los trabajadores especializados en Estados Unidos.⁶ La cifra de trabajadores empleados en actividades vinculadas al iPod era similar en China y en los Estados Unidos; sin embargo, la factura salarial total en los Estados Unidos era de 710 millones de dólares, mientras que en China era de 19 millones de dólares.

Un estudio sobre el último producto de Apple, publicado en 2010 por el Banco de Desarrollo Asiático (ADB en sus siglas en inglés), revelaba cifras aún más espectaculares. «Los iPhone se introdujeron a bombo y platillo en el mercado estadounidense en el año 2007, y se vendieron en el país unos 3 millones de unidades en ese mismo año, 5,3 millones en 2008 y 11,3 millones en 2009». El coste total de fabricación de cada iPhone era de 178,96 dólares, y se vendía por 500 dólares, lo que representaba un beneficio bruto del 64% a repartir entre entes como Apple, sus distribuidores y el gobierno estadounidense. El punto central del estudio eran los efectos de la producción del iPhone sobre el déficit de la balanza comercial entre Estados Unidos y China, y concluía que «la mayor parte del valor de exportación y del déficit generado por el iPhone es atribuible a las partes y los componentes importados de terceros países». Sin embargo, los trabajadores chinos «solo contribuyen con 6,50 dólares a cada iPhone, un 3,6% del total del coste de producción».⁷ Así pues, más del 96% del valor de exportación del iPhone se compone de componentes re-exportados producidos en terceros países, todo lo cual se contabiliza como exportaciones chinas a los Estados Unidos, sin que ninguna parte de ello contribuya al PIB chino. Los autores no investigan en detalle cómo se distribuyen las ganancias brutas entre Apple, sus proveedores de servicios y el gobierno estadounidense, pero no pueden evitar hacer referencia a la espectacular dimensión de estas y señalar que si «el mercado fuera fuertemente competitivo, cabría esperar que el margen de beneficios fuera mucho menor [...] La gran cantidad de ventas y el alto margen de beneficio sugieren que [...] Apple posee una posición de relativo monopolio [...] Es el comportamiento de maximización de beneficios de Apple, más que la competencia, lo que lleva a Apple a producir todos los iPhone en la República Popular China».⁸

Eso lleva a los investigadores del ADB a imaginar un escenario en que Apple trasladara la producción del iPhone a los Estados Unidos. Parten del supuesto de que los salarios en los Estados Unidos son diez veces superiores a los de China y los trabajadores de planta estadounidenses trabajarían con la misma intensidad que los verdaderos empleados de Foxconn, y calculan que «si los iPhone se ensamblaran en los Estados Unidos, el coste total de ensamblaje se incrementaría hasta los 65 dólares [desde los 6,50 dólares que cuesta en China, y] eso dejaría aún un margen de beneficio del 50% para Apple».⁹ Acaban haciendo un llamamiento a Apple a mostrar una cierta «responsabilidad social corporativa» y renunciar a «una pequeña parte de las ganancias y compartirlas con los obreros no especializados de los Estados Unidos».¹⁰ Bien podrían sugerir igualmente que Apple otorgara a la demanda China el impulso que tanto necesita compartiendo sus 110.000 millones de dólares de efectivo con los obreros de Foxconn.

El iPhone de Apple es representativo de cuáles son las tendencias generales y las relaciones fundamentales, aunque de forma exagerada y extrema. Hon Hai obtuvo 2.400 millones de dólares en beneficios en 2010, lo que representa 2.400 dólares por empleado, en comparación con los 263.000 dólares de beneficios que obtuvo Apple por cada uno de sus 63.000 empleados (43.000 de los cuales están en los Estados Unidos). La cifra se espera que aumente hasta los 405.000 dólares en 2012. El 11 de marzo de

2011, el precio de las acciones de Hon Hai otorgaba a la empresa un valor de 36.900 millones de dólares, mientras que Apple, sin ser la propietaria titular de ninguna fábrica, estaba valorada en 324.300 millones de dólares.¹¹ El precio de las acciones de Apple ha subido fuertemente en el último año, y su capitalización bursátil casi se ha doblado, hasta alcanzar los 600.000 millones de dólares, con lo que ha sobrepasado a Exxon para convertirse en la empresa más valiosa del mundo. Además de ese fuerte incremento del precio de las acciones, la compañía ha acumulado unas enormes reservas de capital de 110.000 millones de dólares para las que no posee ninguna utilidad productiva.

Mientras tanto, en lo que un estudio denominaba la «paradoja de la miseria del productor y la riqueza de la marca», las ganancias y el valor de las acciones de Hon Hai se han visto atezados por el aumento de los salarios en China (una concesión a la creciente militancia obrera) y por unas condiciones contractuales cada vez más onerosas como consecuencia de que la creciente sofisticación de los productos de Apple (y de otras empresas) ha incrementado el tiempo requerido para el ensamblaje.¹² Mientras que el precio de las acciones de Apple se ha multiplicado por 10 desde 2005, entre octubre de 2006 y enero de 2011 el precio de las acciones de Hon Hai se desplomó casi un 80%. El *Financial Times* informaba en agosto de 2011 de que «los costes por empleado han subido exactamente un tercio, de un año a otro, hasta casi los 2.900 dólares. La factura total de personal ascendió a 272 millones de dólares: casi el doble del beneficio bruto [...] el aumento de los salarios en la China continental ha contribuido a que el margen operativo consolidado del mayor fabricante subcontratado de aparatos electrónicos [...] pase del 4-5% de hace diez años al 1-2% actual».¹³

En busca de mano de obra más barata, así como para reducir la dependencia de la fuerza laboral cada vez más inquieta de Shenzhen, el columnista del *Financial Times* Robin Kwong informa de que Hon Hai «ha invertido grandes sumas para trasladar la producción de las zonas costeras de China hacia territorios más al interior, y está en proceso de incrementar la automatización de sus fábricas. Como consecuencia, el año pasado, los ya reducidos márgenes de Hon Hai disminuyeron aún más».¹⁴ Y si esa combinación de fuertes aumentos salariales, elevados gastos de capital e incesante reducción de costes por parte de empresas como Apple no fuera ya lo bastante mala por sí sola, lo peor es la enfermedad crónica en que se hallan sumidos los principales mercados de exportación de Hon Hai y de China. Así pues, Kwong concluye que «no es difícil entender por qué lo último que Gou necesita en estos momentos, después de construir todas esas fábricas en el interior, es un descenso de la demanda».¹⁵

Camisetas

La tremenda sofisticación del iPhone y su condición de icono de las marcas puede ocultar fácilmente al observador el carácter explotador e imperialista de las relaciones sociales y económicas que encarna dicho producto. Sin embargo, el mismo tipo de relaciones se observa en toda la gama de bienes de consumo. Tomemos como ejemplo las humildes camisetas. Tony Norfield, en «What the “China Price” Really Means» [Lo que el «precio china» significa realmente], nos narra la historia de una camiseta fabricada en Bangladesh y vendida en Alemania por 4,95 euros por la cadena minorista sueca Hennes & Mauritz (H&M). H&M paga al fabricante de Bangladesh 1,35 euros por cada camiseta, el 28% del precio de venta final. Cuarenta céntimos de ellos corresponden al

coste de los 400 gramos de algodón importados de los Estados Unidos, y el transporte hasta Hamburgo suma otros 6 céntimos por camiseta. Los restantes 3,54 euros contribuyen al PIB alemán, el país donde se consume la camiseta, y se distribuyen del siguiente modo: 2,05 euros cubren los costes de transporte y las ganancias de los transportistas, mayoristas, detallistas y publicistas (parte de los cuales revierten en el Estado por medio de distintos impuestos); H&M realiza 60 céntimos de ganancia por camiseta; el Estado alemán obtiene 79 céntimos del precio de venta mediante un IVA del 19%, y 16 céntimos cubren «otros conceptos».¹⁶

Así pues, en palabras de Norfield, «una gran parte de lo ingresado por el precio de venta va a parar al Estado a través de los impuestos y a una gran diversidad de trabajadores, ejecutivos, propietarios y empresas de Alemania. Las camisetas baratas, así como una gran variedad de otros bienes importados, son tanto un producto asequible para los consumidores como una importante fuente de renta para el Estado y para todas las personas de los países ricos».

La fábrica de Bangladesh produce 125.000 camisetas diarias, de las que la mitad se vende a H&M, y el resto a otros minoristas occidentales. Los trabajadores de la fábrica, un 85% de los cuales son mujeres, ganan solo 1,36 euros al día por jornadas de 10-12 horas. La máquina que cada trabajador opera produce 250 camisetas a la hora, o 18 camisetas por cada céntimo de euro del salario de un obrero. La fábrica es una de las 4.500 fábricas textiles de Bangladesh, que emplean a más de 3,5 millones de personas. Según Norfield, esos los salarios bajos explican en parte:

por qué los países más ricos pueden tener una gran cantidad de dependientes, conductores de reparto, capataces y administradores, contables, ejecutivos publicitarios, toda una diversidad de prestaciones sociales y mucho más. Los niveles salariales son particularmente bajos en Bangladesh, pero incluso los salarios varias veces más altos que vemos en otros países pobres apuntan a la misma conclusión: la opresión de los trabajadores en los países más pobres es un beneficio económico directo para la masa de personas de los países más ricos.¹⁷

La taza de café

Completaremos nuestro retrato con la adición de un tercer icono de los productos globales: la taza de café. Tal vez el lector tenga una entre las manos mientras lee estas líneas. ¡Cuidado! ¡Que no se te derrame sobre la camiseta o el teléfono inteligente! El café es un caso especial porque, si exceptuamos la pequeña cantidad de este que se cultiva en Hawái, es el único de todos los productos agrícolas de gran comercio internacional que no se produce en ningún país imperialista, por lo que no es objeto de subsidios agrícolas que distorsionen su comercio, como sucede con el algodón o el azúcar. Aun así, a los cultivadores mundiales de café les ha ido igual de mal que a los productores de otros bienes primarios, o incluso peor. La mayor parte del café mundial se cultiva en pequeñas propiedades familiares que dan empleo en todo el mundo a 25 millones de agricultores y a sus familias, mientras que dos empresas estadounidenses y dos europeas (Sara Lee, Kraft, Nestlé y Procter & Gamble) dominan el comercio global de café. Quienes cultivan y recogen el café reciben menos del 2% de su precio final de venta al público.¹⁸ Según la Organización Internacional del Café, en 2009 el tueste, la comercialización y la venta de café sumaron 31.000 millones de dólares al PIB de las nueve naciones que más

café importan en el mundo: más del doble de las ganancias totales por exportación de todas las naciones productoras de café.

Igual que ha sucedido con otros productos globales, la porción del precio de una taza de café que contabiliza como valor añadido en los países consumidores de café ha aumentado constantemente con el tiempo. En el Reino Unido, por tomar el ejemplo más espectacular, entre 1975 y 1989 el precio de las importaciones representaba, en promedio, el 43% del precio de venta, mientras que entre los años 2000 y 2009, la media era de tan solo el 14%.¹⁹

Del mismo modo que, según los economistas y los contables, ni un solo céntimo de las ganancias de Apple procede los trabajadores chinos, e igual que los balances finales de H&M nada deben a la sobreexplotación de los trabajadores en Bangladesh, también las ganancias de Starbuck's y Caffè Nero parecen surgir del genio de ambas empresas para la comercialización, la creación de marca y la venta de café, y ni un solo penique de sus beneficios corresponde a los empobrecidos productores de café que seleccionan manualmente las «cerezas de café maduras». En los tres casos arquetípicos de productos globales que hemos examinado, la ganancia bruta, es decir, la diferencia entre los costes de producción y el precio de venta minorista, excede con mucho el 50%, lo que no solo realza los beneficios de las empresas del Norte dedicadas a su comercialización, sino también el PIB de sus naciones.²⁰

No solo China

Para concluir este apartado, repasaremos algunos de los cambios más generales de los que teléfonos inteligentes, camisetas y tazas de café no son más que el epítome. Es de todos conocido el asombroso ascenso de China como gran exportador de manufacturas, pero, entre 1990 y 2004, la exportación de productos manufacturados supuso también el 50% o más del incremento de las exportaciones de otros 40 «países emergentes» que, entre todos, suman el doble de la población de China. Veintitrés de esas naciones, con una población conjunta del 76% de los habitantes del Sur global, incluidas 8 de las 10 naciones más populosas del Sur, obtuvieron más de la mitad de sus ingresos por exportación del comercio de bienes manufacturados en 2004.²¹

Además, muchos otros países más pequeños han hecho grandes esfuerzos para reorientar sus economías hacia la exportación de manufacturas y han acogido enclaves manufactureros que ejercen una fuerte influencia distorsionadora en sus economías nacionales. Aunque el desarrollo industrial esté irregularmente distribuido en el Sur global, sí que está muy extendido, como indica la proliferación de zonas de procesamiento de exportaciones (o EPZ en sus siglas en inglés). En 2006, el último año del que existen datos estadísticos, más de 63 millones de trabajadores, la mayoría de ellos mujeres (casi el triple de la fuerza laboral empleada en las EPZ una década antes) trabajaban en 2.700 EPZ en más de 130 países,²² y producían bienes destinados al consumo final en los mercados de la Tríada básicamente.²³

Al «liberar» a cientos de millones de trabajadores y agricultores del vínculo que los unía a la tierra o a sus empleos en las industrias nacionales protegidas, la globalización neoliberal ha estimulado la expansión en las naciones del Sur de una enorme reserva de trabajadores sobreexplotables. Las empresas estadounidenses, europeas y japonesas han respondido a ello trasladando masivamente la producción a países de bajo nivel salarial,

bien mediante la inversión directa extranjera (IDE) o por medio de relaciones contractuales en pie de igualdad con proveedores independientes. El fenómeno resultante de la deslocalización ha transformado las economías imperialistas y ha acelerado el descenso del peso de la producción industrial en su PIB. Significativamente, ha transformado también a la clase trabajadora mundial: en solo tres décadas, la fuerza laboral industrial del Sur ha pasado de la igualdad numérica con los «países industrializados» a constituir el 80% del total global. Según Gary Gereffi, un «rasgo sorprendente de la globalización contemporánea es que una gran proporción, y cada vez mayor, de la fuerza de trabajo de muchas cadenas de valor globales está ahora localizada en las economías en vías de desarrollo. En pocas palabras, el centro de gravedad de gran parte de la producción industrial mundial se ha trasladado del Norte al Sur de la economía global».²⁴

Tal y como sostenían los editores de *Monthly Review* en 2004, «el capital multinacional puede, así pues, aprovechar las asimetrías globales para crear formas más sibilinas de competencia entre reservas de trabajadores que son geográficamente inmóviles y, por lo tanto, no pueden coaligarse».²⁵ Resulta esencial para tales «asimetrías globales» la supresión de la libre circulación de trabajadores entre fronteras, lo que se consigue con la permanente movilización de una poderosa fuerza política y militar que forma parte, a su vez, de una infraestructura más amplia de racismo y opresión nacional. Estos impiden que los trabajadores forjen alianzas como movimiento internacional, e interactúan con el extraordinario aumento de la oferta de fuerza laboral en los países del Sur para dar lugar a un fuerte ensanchamiento de la brecha salarial internacional, que supera con creces la brecha de precios en todos los demás mercados globales.

El pronunciado gradiente salarial entre Norte y Sur que eso produce aporta a los capitalistas del Norte dos formas distintas de aumentar los beneficios: (1) incrementar la explotación del trabajo mal pagado mediante la deslocalización de los procesos de producción a países con salarios bajos, o (2) mediante la sobreexplotación de los trabajadores migrantes mal pagados «en casa». El *World Economic Outlook 2007* del FMI establece claramente esa misma relación, y señala que «las economías avanzadas pueden acceder a las reservas globales de fuerza laboral a través de la importación y la inmigración», además de observar que el comercio «es el canal más importante y que con mayor rapidez crece debido en gran parte a que la inmigración continúa estando muy restringida en muchos países».²⁶ Stephen Roach, economista sénior de Morgan Stanley, apuntó con precisión a esta fuerza motriz de la globalización neoliberal: «en una era de exceso de oferta, las compañías carecen de base para la elevación de precios como nunca jamás. Como tal, los negocios deben buscar incansablemente nuevas eficiencias [...] La externalización hacia el extranjero que extrae su producto de trabajadores relativamente mal pagados del mundo en vías de desarrollo se ha convertido en una táctica urgente de supervivencia para las empresas de la economías desarrolladas».²⁷

No solo salarios

A pesar de que los salarios llevan décadas de estancamiento en los Estados Unidos y de crecimiento en China, la ratio entre ambos países, ajustada según la paridad de poder adquisitivo, sigue siendo enorme. Un estudio basado en datos de la Oficina Nacional de Estadística de China calculaba que la diferencia en 2009 era de 16 a 1, y se incrementaba hasta 37 a 1 si se utilizaban las tasas de cambio prevalecientes para hacer la compa-

ración (y son estas últimas las que realmente importan a las empresas estadounidenses, europeas y japonesas que sopesan si deslocalizar la producción).²⁸ Los salarios varían muchos en las distintas partes de China, o entre trabajadores migrantes y locales, o entre empresas estatales y empresas privadas. Esas y otras distorsiones hacen que la comparación resulte difícil y que las ratios que aquí ofrecemos sean tan solo indicativas.

Sin embargo, los salarios súper reducidos no son el único factor que atrae a las empresas occidentales ávidas de ganancias. Estas también acuden por la flexibilidad de los trabajadores y la intensidad con la que pueden desempeñar su trabajo. Charles Duhigg y Keith Bradsher, en un estudio para el *New York Times* ampliamente citado, nos ofrecen un vívido ejemplo:

un antiguo ejecutivo describía cómo [Apple Inc.] dependía de la fábrica china para poner al día la producción del iPhone a pocas semanas de que el aparato se exhibiera en los aparadores. Apple había rediseñado la pantalla del iPhone en el último momento, lo que había obligado a cambiar una de las líneas de ensamblaje. Las nuevas pantallas empezaron a llegar a la fábrica casi a medianoche. Un capataz reclutó inmediatamente 8.000 trabajadores en los dormitorios de la empresa, según explicaba el ejecutivo. Cada empleado recibió una galleta y una taza de té, fue conducido hasta su puesto de trabajo y, media hora después, inició un turno de 12 horas para colocar pantallas de vidrio en marcos biselados. Noventa y seis horas después, la fábrica producía más de 10.000 iPhones al día.²⁹

Los altos niveles de flexibilidad e intensidad del trabajo en el Sur global arrojan serias dudas sobre la idea de que los bajos salarios del Sur son un reflejo de la baja productividad de sus trabajadores. Cuando se toman en consideración las diferencias salariales junto a factores tales como las condiciones, la duración y la intensidad del trabajo, así como la penuria del «salario social», resulta irrefutable que la tasa de explotación es más elevada en países como China, Bangladesh y México que en los Estados Unidos, España o Alemania. En otras palabras, los trabajadores chinos, bangladesíes y mexicanos reciben en sus salarios una porción de la riqueza que generan menor que los trabajadores de los países imperialistas.

Segunda parte: La ilusión del PIB

En cada uno de los casos de los tres productos que examinábamos más arriba, el fabricante de aparatos electrónicos (Apple), la gran cadena minorista (H&M) y la cadena del café (Starbuck's) habían externalizado toda o la mayor parte de la producción hacia proveedores independientes con los que mantenían una relación contractual. Su relación con los trabajadores y los agricultores que producen sus bienes es, por lo tanto, indirecta, al contrario que en el caso de la inversión directa extranjera. En esta forma de relación globalizada entre capital y trabajo, el flujo de ganancias (de las corporaciones transnacionales subsidiarias hacia las empresas matriz) resulta al menos parcialmente visible, y figura en los datos relativos a las ganancias repatriadas. Por el contrario, no existen flujos visibles de ganancias desde los proveedores independientes hacia sus clientes del Norte. Así pues, según los datos económicos y la teoría económica ortodoxa, los trabajadores que emplean Foxconn y los miles de empresas «independientes» de otros países con salarios bajos y que producen bienes intermedios y de consumo para los mercados occidentales no realizan ninguna contribución, de ningún tipo, a las ga-

nancias de Dell y Apple ni de las otras industrias de servicios relacionadas que aportan sus instalaciones y venden sus productos.

Es bien sabido que la proyección estándar de Mercator de la superficie tridimensional del planeta Tierra en el marco bidimensional de un mapa alarga el hemisferio norte y encoge los trópicos. Los datos estándar sobre el PIB y los flujos comerciales producen un efecto similar, y disminuyen la contribución del Sur global a la riqueza global a la vez que exageran la de los países imperialistas. Para apreciar cómo se hace, hay que recordar que, aunque se afirma que se trata de una medida del «producto», el PIB y los datos sobre comercio lo que miden son los resultados de las transacciones efectuadas en los mercados. Sin embargo, nada se produce en los mercados, que son el mundo del intercambio de dinero y títulos de propiedad; la producción se lleva a cabo en otro lugar, en propiedades privadas tras altos muros, en los procesos de producción. Los valores se crean en los procesos de producción y se capturan en los mercados, y tienen una existencia anterior y diferenciada del precio que realmente se hace efectivo cuando se realiza la venta. Y aun así, esos valores «parece que no solo se realicen en la circulación, sino que en realidad surjan de esta», una ilusión que da pie a la falacia central que subyace a las interpretaciones estándar de los datos económicos: *la fusión de valor y precio*.³⁰ Pronto volveremos sobre el tema; por el momento, baste con decir que es imposible analizar la economía global sin utilizar los datos sobre el PIB y los flujos comerciales y, aun así, cada vez que citamos acríticamente dichos datos estamos abriendo la puerta a las falacias centrales de la economía neoclásica que estos proyectan. Para analizar la economía global, es preciso descontaminar esos datos o, más aún, los conceptos que utilizamos para interpretarlos.

El PIB: Paradojas y peculiaridades

Antes de sentar las bases teóricas para superar las interpretaciones estándar del PIB y los datos comerciales, debemos presentar algunas de las paradojas y las anomalías que hacen necesario un cambio tan radical. Como hemos visto en el caso de los tres productos estudiados, cuando un consumidor adquiere un aparato electrónico, un vestido o un alimento importado, solo una reducida fracción del precio final de venta figurará en el PIB del país en que tal bien se produjo, mientras que la mayor parte de dicho precio formará parte del PIB del país en que se consumió. Solo un economista podría pensar que no hay nada erróneo en eso. Otro ejemplo aún más asombroso de las paradojas que dan lugar las estadísticas del PIB es que, en 2007, la nación con el mayor PIB per cápita —es decir, cuyos ciudadanos se supone que son los más productivos del planeta— fue las islas Bermudas. Este paraíso fiscal insular sobrepasó a Luxemburgo para convertirse en el primer oasis fiscal del mundo cuando los fondos especulativos de alto riesgo [*hedge funds*] precisaron un nuevo hogar después de la destrucción del World Trade Center en septiembre de 2001. Las Bermudas recibieron un nuevo impulso de la mano del huracán Katrina, que provocó el aumento global de las primas de seguros y la huida de dinero caliente de todo el mundo hacia la industria aseguradora, de la que las islas Bermudas son uno de los principales centros mundiales. A pesar de figurar como la nación más productiva del mundo para su tamaño, casi la única actividad productiva que tiene lugar en las Bermudas es la producción de cócteles en bares de playa y la prestación de otros servicios turísticos de gama alta.³¹ Mientras tanto, a 1.600 km al suroeste

de las Bermudas encontramos otra nación isleña, la República Dominicana, en la que 154.000 trabajadores se dejan la piel para ganar una miseria en las 57 zonas de procesamiento de exportaciones, produciendo zapatos y ropa fundamentalmente para el mercado norteamericano.³² Su PIB per cápita es solo el 8% del de las islas Bermudas cuando se lo mide según la paridad de poder adquisitivo en dólares, o el 3% según las tasas de cambio del mercado. En 2007, la República Dominicana figuraba 97 lugares por debajo de las Bermudas en la tabla mundial de PIB per cápita del *World Factbook* de la CIA. Y sin embargo, ¿qué país, las Bermudas o la República Dominicana, efectúa una mayor contribución al PIB global?

La comparación entre las Bermudas y la República Dominicana constituye un caso especial, que nos reta a reconocer que los «servicios financieros» que las Bermudas «exportan» son actividades no productivas que consisten en amaños contables con la riqueza producida en países como la República Dominicana. Si el «PIB per cápita» fuera una verdadera medida de la contribución real de los corredores de fondos de alto riesgo y los trabajadores de las fábricas caribeñas de calzado a la riqueza social, entonces la posición relativa de ambos países sería la inversa. Aún podemos aproximarnos más a la percepción de la ilusión del PIB si atendemos a una interesante paradoja: ¿Qué sucede cuando la intensificación de la competencia de China y otros productores de calzado y medias para acceder a las estanterías de tiendas como Wal-Mart y Top Shop obliga a los trabajadores dominicanos a reducir su salario? Suponiendo que el aumento de la competencia sea consecuencia de los menores salarios de los trabajadores chinos y no del empleo de técnicas de producción más avanzadas (en otras palabras, si suponemos que el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir tales bienes se mantiene inalterado), unos menores salarios reales significan un aumento de la tasa de explotación y una mayor tasa de plusvalía. El descenso del precio del calzado significa que solo una parte de la plusvalía generada por el aumento de la explotación de los trabajadores en la producción de zapatos aparece en las ganancias de los empleadores. El resto es una contribución a la plusvalía total (que se comparte entre capitales y en la que se basan las ganancias de todos los tipos), y a los consumidores, a fin de preservar sus niveles de consumo.

Por lo tanto, la reducción de los salarios reales en la República Dominicana implica que el trabajo de sus habitantes cobra mayor importancia como fuente de plusvalía y ganancias. Sin embargo, el PIB y los datos comerciales nos llevan a la conclusión opuesta: el descenso de los salarios reales en la República Dominicana hace que los precios de sus productos de exportación disminuyan también y, con ellos, la aparente contribución de la República Dominicana a la riqueza y los beneficios globales. Lo mismo se puede decir de los índices que miden la productividad de los fabricantes de camisetas dominicanos. El descenso de los precios que se cobran por la producción se traduce directamente en lo que se contabiliza como un descenso del valor añadido por trabajador, la medida estándar de la productividad. Los trabajadores fabrican la misma cantidad de zapatos que antes por menor dinero, lo que hace que sean más «productivos en cuanto a capital» que antes, pero los datos sobre el valor añadido arrojan un descenso de la productividad. Así pues, las estadísticas sobre la «productividad laboral» están tan contaminadas como las del PIB y los flujos comerciales.

En realidad, la clave para entender el capitalismo global radica en cuál es el significado que atribuimos a la «productividad laboral» y en cómo la medimos. Los economis-

tas y los expertos estadísticos obtienen sus resultados numéricos computando el valor añadido por trabajador, pero la economía política marxista parte de una idea muy distinta: mientras que el concepto ortodoxo de productividad se basa en la equivalencia entre precio y valor, con lo que suprime la compleja relación que existe entre ambos, para la economía política marxista la «productividad» es una unidad contradictoria, que encarna lo que Marx contaba entre sus mayores descubrimientos: «el carácter dual del trabajo, según se lo exprese como valor de uso o valor de cambio».³³

¿Valor añadido o valor capturado?

Las paradojas que acabamos de discutir y los ejemplos de productos globales que examinábamos anteriormente sugieren que la aceptación acrítica de los datos sobre comercio y PIB produce una imagen distorsionada de la contribución relativa de los países imperialistas y del Sur global a la riqueza global. Para ver por qué es así, habremos de examinar más de cerca qué es el PIB. Este es, en esencia, la suma del «valor añadido» generado por todas y cada una de las empresas de una nación. El concepto clave dentro del PIB es, así pues, el de valor añadido. El valor añadido se define como la diferencia entre el precio pagado por todos los insumos y el precio recibido por la producción.³⁴ Según este concepto central de la economía neoclásica, la cantidad en que el precio de la producción supera el precio de los insumos es automática y exactamente igual al valor que se ha generado en el proceso de producción, y este no puede filtrarse hacia otras empresas ni ser capturado por ellas. Cuando se la observa a través del prisma neoclásico, la producción no es solo una caja negra donde todo lo que sabemos es el precio que se ha pagado por los insumos y el precio que se ha recibido por la producción; está además sellada frente a cualquier otra caja negra por el hecho de que el valor no puede transferirse ni redistribuirse entre ellas como consecuencia de la competencia por las ganancias. La economía política marxista rechaza este absurdo y propone una concepción radicalmente distinta: el *valor añadido* es en realidad *valor capturado*. Mide la porción total del valor añadido de toda la economía que ha capturado una empresa y que no se corresponde en forma alguna con el valor creado por la fuerza laboral humana de esa empresa concreta. En realidad, la teoría del valor marxista sostiene que muchas empresas que supuestamente generan valor añadido se dedican a actividades no productivas tales como las finanzas y la administración, que no producen valor alguno.

Con frecuencia, se critica el PIB por lo que no incluye en sus cálculos del «producto interior», las llamadas «externalidades», como por ejemplo: la contaminación, el agotamiento de los recursos no renovables y la destrucción de las sociedades tradicionales; también por el lugar en que traza la «frontera de la producción», que excluye todas aquellas actividades productivas que tienen lugar fuera de la economía de mercado, especialmente el trabajo doméstico. Sin embargo, nunca se ha criticado sistemáticamente el concepto de PIB por lo que este afirma medir, ni siquiera por parte de los economistas marxistas y otros críticos heterodoxos de la principal corriente económica. Parte de la respuesta está en el hecho de que la teoría marginalista y la teoría del valor marxista coinciden en un punto: aunque la teoría marxista desvela que los precios individuales que se perciben por la venta de mercaderías divergen sistemáticamente de los valores creados en la producción de estas, en el nivel agregado tales divergencias desaparecen. En dicho nivel, el valor total es igual al precio total.³⁵

Si, dentro de una economía nacional, el valor producido por una empresa (es decir, un proceso de producción) puede condensarse en los precios pagados por los productos producidos por otras empresas, entonces es irrefutable que, sobre todo en la era de la producción globalizada, eso también sucede entre empresas de distintos países y continentes. En otras palabras, como David Harvey conjeturaba una vez, «la producción geográfica de plusvalía [puede] divergir de su distribución geográfica». ³⁶ En la medida en que eso es así, el PIB se aleja aún más de ser una aproximación objetiva, más o menos exacta, del producto de una nación (de hecho, nunca ha sido tal cosa), y es en realidad un velo que oculta la relación cada vez más parasitaria y explotadora entre los capitales del Norte y la fuerza laboral humana del Sur; en otras palabras, el carácter imperialista de la economía capitalista global.

Conclusión

En un comentario sobre el informe del ADB que antes citábamos, el columnista del *Financial Times* Gillian Tett decía que el «desafío para los economistas es [...] profundo. Antiguamente, estos medían la producción de una economía atendiendo a dónde se “fabricaban” los bienes; pero ¿qué país puede reclamar para sí el “valor” de un iPhone (o de un traje italiano o una muñeca estadounidense)? ¿De dónde procede la “producción” real en un mundo en el que las empresas pueden trasladar las ganancias de un lugar a otro?». ³⁷ La verdadera pregunta, sin embargo, no es solo de dónde procede la «producción real», sino también a dónde va, quién genera esa riqueza y quién se la apropia.

La ilusión del PIB explica, al menos parcialmente, por qué los paradigmas que hoy dominan ven el Sur global como periférico y su contribución a la riqueza global como de importancia menor, a pesar de la ubicuidad de los productos que salen de sus minas, sus plantaciones y sus talleres de explotación, y pese a que la fuerza laboral humana del Sur es la creadora de gran parte (o la mayoría) de nuestra ropa y nuestros aparatos electrónicos, de las flores que reposan sobre nuestra mesa, de la comida que guardamos en el frigorífico e, incluso, del propio frigorífico.

La porción del PIB correspondiente al trabajo en un país no está ni directa ni simplemente relacionada con la tasa de explotación que prevalece en dicho país, ya que una gran parte del «PIB» de las naciones imperialistas representa lo obtenido con la explotación del trabajo del Sur.

Tal y como revelan nuestros tres productos en su propio microcosmos, la globalización de la producción es al mismo tiempo la globalización de la relación entre capital y trabajo. El principal impulso para esta gran transformación es la búsqueda insaciable de salarios bajos y altas tasas de explotación por parte del capital. Su principal resultado es el incremento de la dependencia de los capitalistas y el capitalismo de los países imperialistas de lo obtenido mediante la explotación de la naturaleza y la fuerza laboral humana del Sur global. Esa división imperialista del mundo, que fue precondition del capitalismo, es ahora un elemento interno a este. ³⁸ La globalización neoliberal significa, por lo tanto, el surgimiento de una forma imperialista de capitalismo completamente evolucionada.

Por último, la crítica de conceptos y estadísticas que hemos perfilado aquí posee fuertes implicaciones para nuestra comprensión de la crisis global. Esta crisis global solo en forma y apariencia es una crisis «financiera». Marca la reaparición de una crisis

sistémica a la que el propio fenómeno de la externalización fue una respuesta: la sustitución del trabajo interior de salarios elevados por los trabajadores de salarios bajos del Sur ayudó a mantener las ganancias y los niveles de consumo, y a reducir la inflación en los Estados Unidos, Europa y Japón. Junto con la expansión de la deuda, la externalización fue crucial para que las economías imperialistas salieran de la crisis de la década de 1970. Además, la externalización está profundamente implicada, de múltiples maneras, en el retorno de la crisis sistémica. Para otorgar un papel central a la esfera de la producción en el análisis de la crisis global, algo que preocupa a muchos marxistas, es preciso explicar las enormes transformaciones que han tenido lugar en dicha esfera en las tres últimas décadas de globalización neoliberal. Y eso requiere que nos liberemos de la ilusión del PIB.

Notas

1. Karl Marx, *Capital*, vol. 3, Penguin, Londres, 1991: p. 966.
2. Charles Duhigg y Keith Bradsher, «How U.S. Lost Out on iPhone Work», *New York Times*, 21 de enero de 2012, <http://ny-times.com>.
3. «Foxconn Chairman Likens His Workforce to Animals», *Want China Times*, 21 de enero de 2012, <http://wantchinatimes.com>.
4. Greg Linden, Kenneth L. Kraemer y Jason Dedrick, *Who Captures Value in a Global Innovation System? The Case of Apple's iPod*, Personal Computing Industry Center, UC Irvine, junio de 2007, <http://signallake.com>: p. 7.
5. Greg Linden, Jason Dedrick y Kenneth L. Kraemer, *Innovation and Job Creation in a Global Economy: The Case of Apple's iPod*, Personal Computing Industry Center, UC Irvine, enero de 2009, <http://pcic.merage.uci.edu>: p. 2.
6. La distribución de las ganancias generadas nos hace pensar en lo que escribió Lenin en 1907: «La burguesía británica, por ejemplo, obtiene mayores ganancias de los muchos millones de la población india y de otras colonias que de los obreros ingleses. En ciertos países, esto aporta la base material económica que sirve para infectar al proletariado de chovinismo colonialista». V. I. Lenin, «The International Socialist Congress in Stuttgart», <http://marxists.org>.
7. Yuqing Xing y Neal Detert, *How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People's Republic of China*, ADBI Working Paper Series No. 257, diciembre de 2010 (revisado en mayo de 2011), <http://adbi.org>: p. 4-5.
8. *Ibid.*, p. 8.
9. *Ibid.*
10. *Ibid.*, p. 9.
11. La fuente de la que proceden los beneficios de Hon Hai y Apple es «The World's Biggest Public Companies», *Forbes*, abril de 2012, <http://forbes.com>.
12. Julie Froud et al, *Apple Business Model-Financialization Across the Pacific*, CRESC Working Paper n° 111, abril de 2012, <http://cresc.ac.uk>: p. 20.
13. Lex, «Hon Hai / Foxconn: wage slaves», *Financial Times*, 30 de agosto de 2011, <http://ft.com>.
14. Robin Kwong, «Hon Hai Bracing for Recession», *Beyond Brics*, blog del *Financial Times*, 10 de enero de 2012, <http://blogs.ft.com>.
15. *Ibid.*
16. Tony Norfield, «What the "China Price" Really Means», 4 de junio de 2011, en <http://economicsofimperialism.blogspot.com>. Sus datos proceden de «Das Welthemd» [La Camiseta Global], 17 de diciembre de 2010, <http://zeit.de>.

17. *Ibíd.*
18. Karen St Jean-Kufuor, *Coffee Value Chain*, 2002, en <http://maketrade.com>.
19. Denis Seudieu, *Coffee Value Chain in Selected Importing Countries*, International Coffee Council, marzo de 2011, <http://dev.ico.org>. Los nueve países importadores de café son: Francia, Alemania, Italia, Japón, Holanda, España, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos.
20. Galina Hale y Bart Hobijn calculan que, «de media, de cada dólar que se gasta en un producto con la etiqueta “Fabricado en China”, 55 centavos corresponden a servicios producidos en los Estados Unidos». Véase su artículo «The U.S. Content of “Made in China”», FRBSF Economic Letter, Federal Reserve Bank of San Francisco, 8 de agosto de 2011, <http://frbsf.org>.
21. Las veintitrés naciones son: Argentina, Bangladesh, Brasil, China (incluido Hong Kong), Egipto, India, Indonesia, Malasia, Malta, Mauricio, México, Marruecos, Pakistán, Filipinas, Singapur, Sudáfrica, Corea de Sur, Sri Lanka, Taiwán, Tailandia, Túnez, Turquía y Vietnam. Véase la tabla 4.4, «Structure of Merchandise Exports», en World Bank, *World Development Indicators 2006* (Washington D.C.: Development Data Center, World Bank, 2006): <http://books.google.co.uk>.
22. La OIT informa de que «las mujeres representan la mayoría de trabajadores en la enorme mayoría de las zonas, hasta alcanzar el 90% en algunas de ellas». *Employment and Social Policy in Respect of Export Processing Zones (EPZs)*, ILO, Ginebra, marzo de 2003: <http://ilo.org>: 6.
23. Para verlo con cierta perspectiva, 150 millones de obreros industriales trabajaban en los países de la Tríada. Véase «EPZ Employment Statistics», en Jean-Pierre Singa Boyenge, *ILO Database on Export Processing Zones (Revised)*, Sectorial Activities Programme Working Paper WP.251, abril de 2007, <http://ilo.org>: 1.
24. Gary Gereffi, *The New Offshoring of Jobs and Global Development*, ILO Social Policy Lectures, ILO Publications, Ginebra, 2006: p. 5.
25. John Bellamy Foster, Harry Magdoff y Robert McChesney, «The Stagnation of Employment», *Monthly Review*, vol. 55, nº 11, abril de 2004: p. 11.
26. IMF, *World Economic Outlook 2007—Spillovers and Cycles in the Global Economy*, Washington D.C., International Monetary Fund, 2007, <http://imf.org>: p. 180.
27. Stephen Roach, *Outsourcing, Protectionism, and the Global Labor Arbitrage*, Morgan Stanley Special Economic Study, 11 de noviembre de 2003, <http://neogroup.com>: pp. 5-6.
28. Álvaro J. de Regil, «A Comparative Approximation into China’s Living-Wage Gap», junio de 2010, <http://jussemper.org>. Hay razones para pensar que los datos oficiales chinos exageran considerablemente los salarios reales y el aumento salarial en China. La OIT señala que los datos oficiales chinos reflejan la situación de las empresas estatales y que el incremento salarial (y, consecuentemente, los niveles salariales) es sustancialmente menor en el sector privado, principal empleador de trabajadores migrantes. Véase International Labor Office, *Global Wage Report 2010/11: Wage Policies in Times of Crisis*, ILO, Ginebra, 2010, <http://ilo.org>: pp. 3-4. Además, tanto en China como en cualquier otro lugar, los datos sobre los salarios medios y los crecimientos medios de los salarios enmascaran el drástico aumento de la desigualdad salarial y exageran el aumento de los salarios medios y bajos con los rápidos aumentos de los salarios más altos (incluidos los salarios de los directivos, etc.). Por último, los precios de los combustibles, los alimentos y otras necesidades básicas, que se llevan una porción muy superior del salario de los trabajadores de renta baja que de las clases medias, han aumentado por encima de la tasa total de inflación. El hecho de tener en cuenta esto último puede contribuir también a hacer que los salarios reales parezcan mayores de los que son.
29. Duhigg y Bradsher, *Ibíd.*
30. Marx, *Ibíd.*
31. Un 90% aproximadamente del PIB de las Bermudas lo aportan los servicios financieros. Las Bermudas son casi la única de las naciones de Sur que no cuentan con Zonas de Procesamiento de Exportaciones. Los datos de la OIT indican que solo hay 1.500 de sus habitantes trabajan en la agricultura y la pesca.
32. En 2001, «el 95% de estos se exportaban a los Estados Unidos». Robert C. Shelburne, «Trade and Inequality: The Role of Vertical Specialization and Outsourcing», *Global Economy Journal*, vol.

- 4, nº 2, 2004: p. 23. Para datos sobre la fuerza de trabajo de las EPZ de República Dominicana, véase Boyenge, *Ibíd.*
33. Lo mejor de mi libro son [...] el carácter dual del trabajo, según se lo expreso como valor de uso o valor de cambio [y] el tratamiento de la plusvalía, independientemente de sus formas particulares como ganancias, intereses, renta de la tierra, etc.». Carta de Marx a Engels, 24 de agosto de 1867, <http://marxists.org>.
34. ¿Cómo contabilizan la actividad de los gobiernos las explicaciones del PIB? Mientras que el coste de los insumos de los gobiernos se conoce con exactitud, su producción —desde la prestación de servicios sanitarios hasta la provisión de «seguridad» en Afganistán— no se vende en ningún mercado ni puede medirse por su precio de venta. La contabilidad nacional soluciona este problema suponiendo que el valor total de los servicios que prestan los gobiernos es igual a los costes de su prestación. Así pues, el sector público, por definición, no produce valor añadido alguno.
35. Marx escribió que «la distinción entre valor y precio de producción [...] desaparece cuando lo que nos ocupa es el valor del producto total anual del trabajo, es decir, el valor del producto de la totalidad del capital social». *Capital*, vol. 3: p. 971.
36. David Harvey, *The Limits to Capital*, Verso, Londres, 2006: pp. 441-442.
37. Gillian Tett, «Manufacturing is All Over the Place», *Financial Times*, 18 de marzo de 2011, <http://ft.com>.
38. Esto lo ha expuesto con gran claridad Andy Higginbottom, quien ha afirmado que mantener «los salarios [en el Sur] [...] por debajo del valor de la fuerza laboral [del Norte] es una característica estructuralmente fundamental del capitalismo imperialista globalizado [...] El imperialismo es un sistema para que la producción de plusvalía que combina estructuralmente la opresión nacional con la explotación de clase». Andy Higginbottom, *The Third Form of Surplus Value Increase*, ponencia en la Historical Materialism Conference, Londres, 2009.