



DUMPING SOCIAL EN AMÉRICA LATINA Y LA NECESIDAD DE UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO ECONÓMICO ALTERNATIVA CON ADECUADOS ESTÁNDARES LABORALES.*

Oguer Reyes Guido**

Universidad Tecnológica de Saltillo, Coahuila, México.

SUMARIO: 1. Introducción. –2. ¿Por qué estudiar el Dumping social? –3. Marco referencial. –4. Las causas del Dumping social. –5. México. –6. Nicaragua. –7. Costa Rica. –8. República Dominicana. –9. Tras la década perdida, los ajustes estructurales. –10. Contexto económico latinoamericano. –11. Protección a los derechos laborales. –12. Sindicalismo en América Latina. –13. Zonas Francas, la fallida estrategia de desarrollo económico. –14. La competitividad de la región latinoamericana. –15. La cadena de valor y la revolución de la producción en el siglo 21. –16. La inversión extranjera directa (IED) en América Latina. –17. El neoextractivismo en América Latina.

RESUMEN

En el presente artículo se analiza el Dumping social en tanto elemento importante presente en la política económica de la mayoría de los países latinoamericanos. Se describe cómo las empresas industriales multinacionales sacan ventaja de las complejidades económicas que estos países enfrentan. El dumping social ha sido tolerado en la región debido a la escasa capacidad para crear empleos productivos localmente. Ha sido consolidado a través de las reformas legales; cambiando la estructura institucional local con el fin de captar y retener la inversión extranjera que crea los empleos que los países necesitan. La inversión extranjera se concentra

* Recibido el 4 de octubre. Aprobado el 24 de octubre.

** Nicaragüense, nacido en Managua en 1977. Titular de Licenciatura en Ciencias de la Educación y Humanidades por la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN). Titular de Postgrado en Economía Gubernamental y Postgrado Administración Financiera Pública por la Universidad Nacional del Litoral- TOP (UNL), Argentina. Titular de Postgrado en Gerencia Financiera por la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI) de Nicaragua y de Postgrado en Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión por la Universidad Politécnica de Nicaragua (UPOLI). Actualmente es catedrático de la Universidad Tecnológica de Saltillo (UTS), Campus Derramadero. Estado de Coahuila, México.

en el sector manufacturero. Explota la mano de obra local con bajo nivel de escolaridad. Este tipo de inversión no representa la mejor solución para los desafíos económicos en esta región en el largo plazo.

ABSTRACT

In this paper we analyze the Social Dumping as an important element present in the economic policy of the most of Latin American countries. We describe how the multinational industrial enterprises take advantage of economic complexities that these countries confront. Social Dumping has been tolerated in the region owing to lack capacity to create productive employments locally. It has been consolidated by the way of legal reforms, changing the local institutional structure in order to gain and keep the foreign investment that create the employments that the countries need. Foreign investment is concentrated in the manufacturer sector. They exploit the local labor with a low educational level. This kind of investment does not represent the better solution for the economics challenges in this region in the long term.

Palabras clave: Dumping social, explotación laboral, estándares laborales, desarrollo, sindicalismo

Key words: Social Dumping, labor exploitation, labor standards, development, labor unions.

INTRODUCCIÓN

El presente artículo aborda la problemática del Dumping social en América Latina y los diferentes enfoques acerca del desarrollo de la competitividad en la región. Se inicia con un cuestionamiento sobre la importancia del estudio del Dumping social. Luego, un marco referencial hace un esbozo acerca de los principales conceptos relativos tanto al Dumping, en general, como al Dumping social en lo particular, resaltando los elementos teóricos que aportan las diferentes definiciones y autores. Enseguida, se presenta un análisis sobre las causas del Dumping social y se abordan ejemplos concretos sobre México, Nicaragua, Costa Rica y República Dominicana.

También el artículo presenta un análisis sobre el contexto económico de la región y su impacto en los derechos laborales. Se analiza la situación del sindicalismo en la región y las inversiones extranjeras directas bajo el régimen de zona franca. Se avanza, posteriormente, hacia un análisis de la competitividad regional en el cual se presentan las falencias que ha experimentado el enfoque de política económica, basado en la visión neoliberal, a la hora de intentar mejorar la competitividad.

Se finaliza con dos aspectos muy importantes. El primero es la cadena de valor y cómo ésta ha revolucionado la producción de siglo XXI. El segundo es el balance de situación actual de la Inversión extranjera directa; para terminar con el análisis del neoextractivismo en el actual contexto latinoamericano.

2. ¿POR QUÉ ESTUDIAR EL DUMPING SOCIAL?

El proceso de inmersión de la región latinoamericana al contexto de la globalización ha estado marcado por algunos retos muy importantes que van desde la reestructuración económica, al tenor de los programas de ajuste estructural implementados por organismos financieros internacionales en los años noventa del siglo pasado, hasta la ruptura de los paradigmas neoliberales —acompañados del resurgimiento de la izquierda— en la década del dos mil.

Latinoamérica se ha sumergido en un profundo dilema acerca de los diferentes enfoques de desarrollo que más conviene implementar. En un extremo se ubican las oligarquías locales y los tradicionales grupos de poder que tienden hacia la doctrina neoliberal. En el otro extremo

están los movimientos políticos de izquierda, progresistas, y aquellos surgidos de la sociedad civil organizada, que tienden a enfoques alternativos de desarrollo, apartándose del catecismo conservador que por muchos años ha sido impuesto a los gobiernos de la región; y que provocaron, al final de los años noventa, la agudización de la crisis social (Nullvalue, 2004).

Una parte importante del debate sobre modelo de desarrollo regional se centra la competitividad. Cuando se habla de este tema en la región se destacan, esencialmente, los cuantiosos recursos naturales que ésta posee y un cierto nivel de infraestructura que permite acoger a las empresas multinacionales; las cuales deslocalizan su producción hacia países subdesarrollados en busca de mejores oportunidades de negocio que permitan abatir los costes de producción.

Consecuentemente, uno de los factores fundamentales que atrae a la inversión extranjera directa (IED) es la mano de obra local de bajo costo. Este aspecto constituye la mejor oportunidad para maximizar el margen de beneficio para las empresas multinacionales.

Por todo lo anterior, resulta importante estudiar con un poco de detenimiento las implicaciones de este atractivo de bajo costo de la mano de obra local. Podría tratarse de un típico caso de Dumping social basado en la precarización de las condiciones de trabajo en los países subdesarrollados.

De una manera particular, el Dumping social toca muchos puntos sensibles del desarrollo latinoamericano. Es, sin duda, uno de los aspectos político-económicos más controversiales que enfrentan los diferentes gobiernos de la región. Por un lado, la generación de empleos es una necesidad real de las economías latinoamericanas; sin embargo, la creación de empleos precarios, por debajo de los estándares legales establecidos, y, sin la mínima protección a los derechos de los trabajadores, no resuelve de ninguna manera dicha necesidad. Se suman a ello las constantes presiones externas de parte de organismos internacionales que desean que se priorice, por sobre todas las cosas, el llamado "clima de inversión", incluso si debe ser a costa de los derechos de los trabajadores.

El Dumping Social en Latinoamérica es tema obligado de reflexión, análisis e investigación debido a que el hecho de tolerarlo, establecerlo, consolidarlo e institucionalizarlo representa una seria amenaza para el desarrollo social de la región. El Dumping social se mueve dentro del dispositivo de política pública enfocado en el desarrollo económico y por ello merece la necesaria atención y un detenido análisis.

Si bien no se puede hablar de desarrollo económico con elevadas tasas de desempleo, tampoco se puede hacerlo con la precarización del empleo. En términos sociales tampoco se puede hablar de desarrollo cuando se vulneran los derechos fundamentales de los trabajadores, sacrificándolos en beneficio de las multinacionales.

3. MARCO REFERENCIAL

Para poner en perspectiva teórica la temática del Dumping social comenzaremos abordando, primeramente, lo que es el Dumping. A este último, se le puede definir como el proceso de exportación de productos a un precio inferior a su valor normal, es decir, a un precio menor que aquel al que se venden en el mercado interno o en los de terceros países, o al costo de producción (Organización Mundial del Comercio, s.f.).

En este mismo sentido, ampliando la definición anterior, el dumping se considera como un anglicismo que se origina en el término inglés *to dump* y que se refiere a una práctica consistente, tanto para una empresa como para un Estado, en la comercialización de un producto determinado más barato en el exterior que dentro del mercado interior. (Le Dico du Commerce International, s.f.)

Por otro lado, existen formas indirectas de Dumping tales como el otorgamiento de incentivos (apoyos) a la exportación; la devolución o reembolso, de todo o parte, de la carga impositiva o gastos de protección social. Se establece que son, éstas, prácticas desleales condenadas por el Derecho Internacional Público, principalmente, por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Empleo que se desarrolló en la Habana, Cuba, entre el 21 de noviembre de 1947 y el 24 de marzo de 1948. (Ibidem).

Sin embargo, la definición del Dumping no se llevó hasta los extremos detalles. Esto facilita confusiones a la hora de abordar el problema de la existencia o no de Dumping. En algunas ocasiones es necesario desarrollar una serie de análisis complejos para determinar el precio apropiado para la comercialización en el mercado del país exportador, al que se le conoce como “valor normal”, y el precio apropiado para su comercialización en el mercado del país importador, que se conoce como “precio de exportación”, con el fin de poder realizar una comparación adecuada. (Organización Mundial de Comercio, s.f.).

Según su frecuencia, la doctrina legal diferencia tres tipos de Dumping: el esporádico, el intermitente y el continuo. El esporádico se origina en un fenómeno de sobreproducción; ante esta situación, y para no afectar al mercado doméstico, se vende el excedente ocasional a precio reducido (Ríos. S.f.).

El Dumping intermitente es un esfuerzo por ganar el control de un mercado extranjero eliminando competidores a través de la venta a precios reducidos por un breve tiempo (Ibidem).

El Dumping continuo o persistente sucede cuando el fabricante vende de manera continua a un precio reducido (Ibidem). De una manera particular, el Dumping social tiene una diversidad de definiciones. No existe, hasta el momento, consenso. La Asamblea Nacional de Francia, en el año dos mil, adoptó la siguiente definición: “Toda práctica consistente, por un Estado o una empresa, en violar, eludir o degradar, de manera más o menos deliberada, el derecho social en vigor –ya sea nacional, comunitario o internacional– con el fin de obtener una ventaja económica, principalmente en términos de competitividad (Dumping social, s.f.).”

Por su parte, Magdalena Bernaciak (2012), en su trabajo titulado *Social dumping: Political catchphrase or threat to labor standards?* [Dumping social: ¿eslogan político o amenaza a los estándares laborales?] presenta una aproximación a la definición de Dumping social que a continuación se cita: “En su diccionario de relaciones industriales, La Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo” define el Dumping social como una práctica que implica la exportación de bienes desde países con débiles o pobremente reforzados estándares laborales, en los cuales el costo de exportación es artificialmente más bajo que el de su competidores en países con altos estándares, por lo tanto representa una ventaja desleal en términos de comercio internacional (Bernaciak, 2012).”

Sin embargo, la definición anterior tiene algunas grietas en cuanto a la exacta descripción del Dumping social ya que dentro de esta conceptualización se asume que una baja remuneración y bajos estándares laborales equivalen a Dumping social. De este modo, virtualmente, todas las exportaciones originarias de los países subdesarrollados caerían en esta clasificación (Ibidem).

En el mismo trabajo la autora relaciona una definición alternativa para el Dumping social citando a Albert y Standing’s (2000) en el estudio de las tendencias globales en protección social y gasto social. Esta definición lo considera como una situación en la que los estándares en un país han sido relativamente debilitados en relación a lo que habrían sido de no ser por la influencia del sistema económico global (Ibidem).

François Reynaert (2013) define el Dumping social como el hecho de que una empresa o un estado ejerzan chantaje sobre los obreros [trabajadores] para no respetar el código del trabajo, bajar los salarios y disminuir sus derechos sociales.

Por otro lado, paralelo al Dumping social, también está planteado el reto que ha venido enfrentando la región latinoamericana: recuperar la senda del desarrollo. Tras la llamada década perdida –los años ochenta– la década del noventa se caracterizó por los estrictos programas de ajuste estructural que impulsaron los organismos financieros internacionales al tenor del Consenso de Washington.

Patxi Zabalo (s.f.) define el programa de ajuste estructural como un conjunto de medidas económicas basadas en la austeridad y en la liberalización de la economía para posibilitar el saneamiento financiero y el crecimiento económico. El problema con estos programas de ajuste estructural es que fueron aplicados como una receta única y de validez universal implementándose independientemente de la situación particular de cada país (Zabalo, s.f.).

Los distintos programas de ajuste estructural y las consecuentes curas de austeridad provocaron en la región una profunda crisis social de la que aún se está tratando de recuperar. Siguen, pues, sin poderse resolver algunos de los más urgentes problemas; entre ellos, el de la generación de empleos, la cobertura de servicios de salud, cobertura universal de la educación hasta el bachillerato, entre otros pendientes que tiene la región.

Se ha buscado compensar la falta de generación de empleos con IED, a la que algunos consideran, ahora, como uno de los principales factores que contribuyen al desarrollo económico y la generación de empleos. Dentro de las varias definiciones y acepciones de inversión extranjera podemos revisar la de ProMéxico: "...es aquella que realizan los no residentes en México ya sea directa o de portafolio. Dicha inversión es un factor que tiene efectos diversos que contribuyen al desarrollo del país, puesto que permite la estabilidad de variables macroeconómicas, la modernización de empresas nacionales y extranjeras, así como la generación de empleos y por ende, el fortalecimiento del mercado interno (ProMéxico, s.f.).

De una manera particular, la IED implica la ampliación del capital industrial o comercial del país con el fin de internacionalizarse; se pretende que genere condiciones de crecimiento sostenido en largo plazo (ibídem).

Sin embargo, en ocasiones, esta IED se hace a costa de los derechos laborales; los cuales se pueden definir, según Dávalos (2005) como un conjunto de normas jurídicas que tienen por objeto conseguir el equilibrio y la justicia social en las relaciones de trabajo (como se cita en Nájera, 2009).

4. LAS CAUSAS DEL DUMPING SOCIAL

De acuerdo con la estrategia competitiva genérica de Porter (1985), la posición relativa que una empresa ocupa dentro de su industria determina si la rentabilidad de la misma está por encima o por debajo del promedio de dicha industria. (Como se cita en Porter's generics, s.f.).

Las bases esenciales de su rentabilidad representan una ventaja sostenible. El diagrama de competitividad de Porter incluye objetivos de corto alcance como son la concentración en los costos y en la diferenciación; así también objetivos de largo alcance como el liderazgo en costos y diferenciación en el largo plazo (ibídem).

El liderazgo en costo significa que la empresa líder tiene los costes de producción más bajos de su industria. Las fuentes de esta ventaja son de lo más variado y dependen de la estructura de cada industria. Algunas fuentes son las economías de escala, acceso preferente a materias primas y otros factores (ibídem).

Es por todo ello que la búsqueda continua de una mayor competitividad ha guiado a las empresas industriales –principalmente– con alcance internacional hacia nuevas alternativas como la deslocalización de sus operaciones de manufactura o a la subcontratación, también conocida

como tercerización, de ciertos procesos productivos en países en donde pueden obtener una ventaja competitiva muy importante en razón del bajo costo de la mano de obra local.

Para ilustrar el impacto del fenómeno podemos decir que se estima que más de diez mil trabajadores industriales fueron afectados por las diferentes deslocalizaciones en España, durante el período comprendido entre 2001 y 2004. Como fenómeno masivo la deslocalización puede provocar serios problemas en las economías de origen debido a que desajusta el equilibrio del mercado laboral de origen incrementando la tasa de desempleo (Del Arco, 2004).

Los menores costes laborales, atractivos incentivos fiscales, entre otros beneficios, motivan a las empresas a trasladar sus operaciones de producción hacia países en desarrollo. De este modo buscan alcanzar una mayor competitividad. Un ejemplo tangible de esta situación es la compañía de moda y textiles sueca H&M. La empresa posee, en Narayan Ganj, cerca de Dakha, Bangladesh, una gigantesca fábrica textil. Dentro de sus muros un total de 350 mil obreros—que incluyen hombres, mujeres y niños— trabajan seis días por semana con turnos de doce horas diarias. Una jornada de trabajo absolutamente frenética con el propósito de que, gracias a su producción en este país subdesarrollado, la compañía pueda satisfacer a sus clientes en todo el planeta con un costo de producción ultra competitivo (TheRatgemini, 2010).

Ciertos modelos de prendas textiles, con destino específico al mercado europeo, son maquilados siguiendo estrictos y pesados programas de producción que incluyen la fabricación de lotes de más de 15 mil unidades en períodos tan cortos como de dos o tres días. La remuneración que la empresa paga al obrero es de 18 euros por mes mientras que el precio final de cada prenda en Europa sería superior a 42 euros (Ibídem).

Además de beneficiarse con un bajísimo coste de mano de obra, la empresa sueca hace importantísimos [y criticables] ahorros en materia de seguridad ocupacional para sus obreros. De acuerdo con el balance realizado en el reporte *“Evaluación de H&M sobre cumplimiento del plan de acción de seguridad para proveedores estratégicos en Bangladesh”*, la empresa no ha cumplido con sus compromisos en el sentido de mejorar la seguridad de sus trabajadores en este país (Clean Clothes, 2010).

En 2010, 21 obreros murieron en un incendio en la fábrica de uno de su proveedores, Garib & Garib que operaba con escasas medidas de seguridad, entre ellas, la falta de salidas de emergencia (Ibídem). A pesar de todo esto, en 2013, H&M tuvo una rentabilidad neta de 1.92 millardos de euros y es el segundo mayor vendedor de ropa del planeta (Pat Burn, 2015).

Karl-Johan Persson, CEO de H&M, afirma públicamente en Europa, que, para la firma sueca, asumir su responsabilidad representa un aspecto esencial dentro de lo que ofrecen a sus clientes. Sin embargo, la realidad sobre la responsabilidad social de H&M en Bangladesh desmiente su discurso políticamente correcto (Ibídem).

El “Made in Bangladesh” ha conquistado el mundo gracias a sus costos de producción “ultra competitivos” [basados esencialmente en salarios ultra bajos], de modo que —desde la visión de los empresarios— aumentar los salarios equivaldría a matar a la “gallina de los huevos de oro” (TheRatgemini, 2010). La búsqueda rapaz de mayor competitividad por parte de las multinacionales, ha estado en el origen y agudización del problema del Dumping social. La situación de Bangladesh es muy similar a la que se vive en América Latina.

5. MÉXICO

El arzobispo de Saltillo, Estado de Coahuila, Raúl Vera —identificado como un clérigo luchador por las causas sociales y con posiciones políticas de izquierda— recientemente ha llamado la atención pública hacia este problema. El arzobispo Vera ha declarado que en esta zona industrial del país, conocida como la Detroit mexicana, lo que hay es trata de esclavos debido al proceder de las armadoras automotrices que pagan salarios muy bajos. Comparando la situación de Alemania con la de México, el clérigo ha afirmado que las empresas de este sector

pagan en la nación europea más de 52 dólares¹ por hora a los trabajadores altamente calificados mientras que en México, a dichos trabajadores, les pagan tan solo 300 pesos, equivalente a 15 dólares, por día (Tinoco, 2016).

6. NICARAGUA

El régimen de Zonas Francas llegó a este país centroamericano –al igual que a otros países del istmo– en los años setenta del siglo pasado. Esto ocurrió dentro del proyecto del Mercado Común Centroamericano. Nicaragua fue uno de los países pioneros en la promoción de las Zonas Francas en 1973; misma que se vio materializada en 1976 al abrir sus puertas la primera de ellas con un total de 8 empresas y 3,000 trabajadores (Vukelich, 1993).

Inicialmente fueron concebidas por los gobiernos como mecanismos para promover el desarrollo. Sin embargo, dentro esa dinámica se entendía que el Estado tendría un importante papel que jugar. (Ibídem). Ya para los años ochenta se habían consolidado los procesos de maquila en rubros de producción no tradicionales. (Ibídem): “La definición convencional (UNCTAD, 1975) de las zonas francas se basa en un criterio de "estatus" aduanero: "Es una zona de fabricación para la exportación. Un enclave dentro de un territorio aduanero nacional, situado generalmente cerca de un puerto o aeropuerto internacional, en el cual se introducen capital extranjero, bienes, piezas y materiales sin aranceles. Los bienes importados se transforman en la zona y luego se exportan a otros sitios, nuevamente sin intervención de las autoridades aduaneras del país huésped" (Como se cita en Vukelich, 1993).

Las condiciones laborales, en las zonas francas, ya estaban completamente deshumanizadas en 1993. Los obreros no contaban con facilidades para su transporte. La gran mayoría tenía que trasladarse desde la capital, Managua, hasta las afueras del municipio por su propia cuenta. Las jornadas de trabajo ya eran de 11 horas diarias. Los Obreros no disponían de un espacio dentro de las instalaciones para comer, lo hacían afuera de la nave industrial, sentados sobre la tierra; o bien bajo un árbol —si acaso había alguno (ibídem).

La remuneración era tan baja –menos de un dólar por lote de producción de 300 piezas– que no permitía a los obreros satisfacer las necesidades mínimas. 23 años después, en 2016, las condiciones han empeorado.

En el balance de situación sobre las zonas francas, que publica Verónica Gutiérrez (2015) en la revista Envío, resalta que el Clima de negocios es altamente favorable a las empresas de la maquila. Estas empresas, de capital extranjero, aprovechan beneficios como la exención fiscal al 100% sobre toda su producción y sobre la importación de materias primas. El 90% de la materia prima que usan es importada. Esto disminuye el efecto dinamizador de la economía que pueden tener estas empresas en el nivel local.

Del mismo modo, el sistema es tan flexible que permite a las compañías cambiar su registro oficial y su denominación fiscal antes de retirarse del país; dejando así a los trabajadores cesados en el desamparo y sin recurso legal para reclamar sus derechos (Gutiérrez, 2015).

La mano de obra barata es el principal argumento en el que el gobierno se enfoca para desarrollar una estrategia de atracción de la inversión extranjera directa. Aun y cuando existen otros aspectos que pueden desarrollarse para aportar competitividad al país se prioriza el bajísimo costo de la mano de obra como factor central de su política de competitividad. No apuesta por la educación, ni por la agilización trámites oficiales, ni por el desarrollo de infraestructura y tecnología. El gran argumento es el bajísimo costo de la mano de obra: “En los años 90, con el go-

¹ Según el reporte comparativo, realizado a través del portal PayScale Human Capital, el salario más alto para un Ingeniero Mecánico en Alemania es de € 72, 567 euros; lo que representa un salario por hora estimado en € 25.19/ hora.

bierno Chamorro, el panorama económico se transforma. Se liberaliza el mercado, se hacen cambios en la legislación y el país se abre a la inversión extranjera directa. En esos años asistimos en Nicaragua a un auge acelerado de construcción de infraestructuras creando condiciones que atraerán inversiones extranjeras directas, entre ellas las de zonas francas. Entre 1990 y 1996, al término del gobierno de Chamorro [Violeta Barrios de...], ya eran 19. De 1997 a 2001, durante el gobierno de Alemán [Arnoldo], las zonas francas crecieron hasta ser 43. Y en el gobierno de Bolaños [Enrique] se duplicaron: llegaron a 95. Se empieza entonces a vender a Nicaragua como un país atractivo para la inversión, como un país “competitivo”. Y lo éramos porque ofrecíamos una mano de obra barata. Una hondureña trabajadora de la maquila me comentaba que participó en esos años en una reunión a la que llegó Bolaños y eso decía él a los inversores de zonas francas: “Vengan a Nicaragua, vengan a invertir, encontrarán allí la mano de obra más barata de la región”. Hoy, según datos de 2014 de ANITEX (Asociación Nicaragüense de la Industria del Textil y Confección), tenemos en el país 110 empresas de zona franca, en las que trabajan entre 110 mil y 130 mil trabajadoras y trabajadores y este gobierno [Presidente Daniel Ortega] expresa un continuo entusiasmo por atraer más y más zonas francas (Gutiérrez, 2015).

El sistema de Zonas Francas en América Latina reúne, en torno a una confederación hemisférica, a las empresas que se benefician del mismo. Según la Asociación de Zonas Francas de las Américas (AZFA), los países en donde tienen operaciones bajo este régimen especial son: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Puerto Rico, República Dominicana y Uruguay.

7. COSTA RICA

El Régimen Especial de Zona Franca se estableció en este país en 1981. En la actualidad los requisitos de ingreso para que una empresa extranjera se integre a este régimen son mínimos. Si lo hace dentro de los parques industriales existentes para este fin debe cumplir con una inversión de 150 mil dólares. Si lo hace fuera de los parques industriales el requisito de inversión es de 2 millones de dólares. Además, la ley les da un plazo de tres años para cumplir con esta inversión.

De acuerdo con el estudio de la Organización Internacional del Trabajo (1998), *Cuestiones Laborales y Sociales relacionadas con la Zonas Francas*, la actividad sindical en Costa Rica no estaba, en 1998, muy generalizada. Había otro tipo de estructuras llamadas “Asociaciones de Solidaridad” que organizaban a los trabajadores en torno a programas de ahorro y préstamos apoyados por la empresa. Todo para desalentar la conformación de sindicatos. A pesar de la aprobación de la ley 7360 que prohibía que la “Asociaciones de Solidaridad” cumplieran funciones de sindicato y daba protección a quienes quisieran conformar uno; la realidad mostró que en 17 años de historia – hasta 1998– tan solo se habían conformado diez sindicatos y no se había logrado suscribir ningún Convenio Colectivo (Contrato Colectivo).

De acuerdo con el estudio *Desarrollo económico y condiciones laborales en las zonas francas industriales: un examen de tendencias* (Milberg y Amengual, 2008), de la Oficina del Trabajo de Ginebra, las empresas costarricenses que están en este régimen prefieren contratar a jóvenes de menos de 30 años, en un 62.7%. El 53.8% de los trabajadores no ha completado la educación secundaria, y, el 75.4% no ha recibido educación formal después de la secundaria.

En lo que Costa Rica parece hacer la diferencia es en términos de salarios y condiciones de trabajo. Los salarios de los trabajadores de las zonas francas industriales del país se colocan por encima de la media que pagan las empresas exportadoras locales. Gozan de buenas condiciones higiénicas para el trabajo, espacios ventilados y acceso a comidas subvencionadas y transporte. Sin embargo, aclara el estudio, estos datos no se deben interpretar como una evaluación general de las condiciones de trabajo de todas las zonas francas del país. [Los datos se circunscriben a la muestra analizada, de la cual no se proporciona, en el estudio, la validación estadística correspondiente] (Milberg y Amengual, 2008).

8. REPÚBLICA DOMINICANA

Entre 2004 y 2005 el número de empresas en zona franca disminuyó en 55 y el número de trabajadores también cayó en 40 mil. Contrario al boom de crecimiento que este sector tuvo entre 1990 y 2000 (Pérez y Romilio, 2010).

Sin embargo, por la vía de la ley 8-90 se ha institucionalizado el salario mínimo legal en las zonas francas, el cual corresponde a 149.00 dólares mensuales (Ibíd.).

Dentro de las principales problemáticas laborales que entre el período 2005-2009 se suscitaron están las restricciones al derecho de sindicalización, de negociación colectiva y de huelga. También está la discriminación de género debido a que se despidieron a mujeres embarazadas (Ibíd.).

9. TRAS LA DÉCADA PERDIDA, LOS AJUSTES ESTRUCTURALES

Toda esta situación de precarización del empleo se dio paulatinamente en América Latina en un contexto histórico de cambios y ajustes post-crisis, luego de la llamada década perdida de la región, los años ochenta.

El Programa de Ajuste Estructural (Guardia, 1990) es, como su nombre lo indica, ajustar la estructura productiva de un país para que su economía sea eficiente y produzca más con los factores que ya tiene; que vuelque su producción al mercado exterior y pueda enfrentar los problemas de la balanza de pagos, ocasionados por la deuda externa y las oscilaciones en los términos de intercambio (como se cita en Gigli, s.f.).

La ideología neoliberal, en la cual están fundados estos programas de ajustes, tuvo su auge en la década de los 70. A partir de la crisis del petróleo de 1973 el Estado de bienestar comienza a dar sus primeros signos de agotamiento. En aquella época las enormes masas de dinero inundan la región latinoamericana financiando déficits fiscales que serán cubiertos con mayor endeudamiento. Las consecuencias de este irresponsable endeudamiento se verían una década después (Ibíd.).

El ajuste estructural impuesto, por los organismos financieros internacionales, en los años noventa en América Latina fue consecuente con un proceso de adaptación a una realidad financiera internacional en las que el costo del capital llegó a tasas del 18%. Este no era el rango normal. Había que contraer importaciones para generar un excedente comercial que sumado a la contracción de gasto del gobierno — principalmente en rubros de educación, salud y programas sociales— garantizara los objetivos de la balanza de pagos y transferir recursos al exterior (Calcagno, 2001).

Todas estas son políticas recesivas que no hacen más que debilitar el mercado interno, contraer el consumo, generar desempleo y acumular presión social. En este contexto es que las recetas neoliberales profundizaron la crisis en la región disparando los índices pobreza y de exclusión social.

La devastación social fue evidente, y, ante los urgentes problemas sociales, los gobiernos neoliberales no hicieron otra cosa que aplicar más disciplina fiscal, más recorte de gastos en áreas sociales, más privatizaciones y escándalos de corrupción como el que protagonizó el entonces presidente de Nicaragua, Arnoldo Alemán. Después de su salida del poder, Alemán fue procesado y condenado a veinte años de prisión por diversos delitos de corrupción ocurridos durante su mandato. Hoy sigue siendo requerido por la justicia en otros países por delitos similares. Otro ejemplo es el de Abdalá Bucaram quien siendo presidente del Ecuador protagonizó diversos escándalos de corrupción hasta que fue derrocado el 7 de febrero de 1997; día en que todavía alcanzó a llevarse aproximadamente 200 mil dólares en efectivo al ordenar un retiro en el banco central antes de partir al exilio en Panamá (Agencia Pública, 2012).

10. CONTEXTO ECONÓMICO LATINOAMERICANO

A lo largo de la década de los noventa el promedio de desempleo en América Latina fue de 9.7%, incluyendo 17 países de la región. Esta estadística comprende el desempleo abierto urbano (CEPALSTAT, 2016). Cabe aclarar que cuando nos referimos al desempleo abierto lo estamos haciendo a la parte de población que no tiene ninguna opción de empleo ni de ingreso. Existe en América Latina el autoempleo en actividades informales de comercio. Este, generalmente, no cuenta como desempleo abierto. Sin embargo, estas actividades informales de comercio que realizan las personas no cuentan con ningún tipo de protección social, ahorro para el retiro o atención médica. Se trata de pequeñas actividades de subsistencia que no generan un ingreso significativo. Estas personas estarían, técnicamente, en situación de desempleo.

Brasil. El gigante sudamericano inició la década de los noventa con una tasa de desempleo abierto urbano (con una escolaridad de 6 a 9 años) del 6.2 % y terminó la década con una tasa del 15.6%. Los programas de ajuste estructural en Brasil fueron un factor de aumento de la tasa de desempleo a lo largo de la década.

Esta pauperización de las condiciones de vida de la población en virtud de reforzar el equilibrio de la balanza de pagos fue, años más tarde, un atractivo muy especial para el gran capital globalizante para explotar la mano de obra a bajísimo costo.

Ante el fenómeno de des-territorialización del capital en paralelo a la pérdida de capacidad financiera de los Estados nacionales se agudizó la tendencia de explotación de la fuerza de trabajo en países como Brasil (Ajustes estructurales, 2005).

Frigotto (1998: 42) afirma: “Con estas armas, el capital viene desmovilizando y disminuyendo la organización, y el poder sindical se ve forzado a negociar derechos conquistados por una garantía de empleo. Se amplía, en este contexto, la super-explotación de la fuerza de trabajo (Como se cita en Ajustes estructurales, 2005).

Ecuador. Este país inició la década de los noventa con una tasa de desempleo abierto (con una escolaridad de 6 a 9 años) de 4.8% y finalizó la década del noventa, tras los múltiples programas de ajuste estructural, con una tasa de desempleo abierto urbano del 13.8 %. El impacto de los programas de ajuste sobre el indicador de desempleo es notorio.

Nicaragua. Inició la década con una tasa de desempleo urbano abierto (ídem) del 15.0% y terminó la década de ajustes con una tasa del 14.2%.

Argentina. Este país inició la década de los noventa con tasa de desempleo urbano abierto (ídem) del 6.8% y concluyó la década de ajustes con 16.4%. A este complicado panorama se agrega los episodios de crisis financieras que en la misma década de los noventa afectaron a toda la región.

Reyes (2006) afirma: “La crisis mexicana fue uno de los primeros campanazos de alerta sobre las crisis de alta repercusión y la virulencia con que se propagan a lo largo de región. Casi al mismo tiempo en Latinoamérica estallaron crisis financieras en varios países, entre ellos Brasil con la crisis de 1994, en donde salieron afectadas 76 instituciones bancarias ya sea intervenidas, liquidadas, fusionadas o puestas bajo régimen especial.

En ese mismo año se presentaron crisis financieras en Bolivia, donde dos bancos se cerraron y otros enfrentaron severos problemas con las carteras que manejaban. También se produjo la crisis financiera en Guyana en 1993, la de Costa Rica en 1994, la de Haití en 1994 y la de Venezuela en 1994. En todos estos países se intervinieron, liquidaron o se pusieron bajo vigilancia a distintos bancos.

Para 1995 se presentó la crisis bancaria en Argentina, donde 45 instituciones fueron cerradas o fusionadas. Igualmente se produjeron crisis en Paraguay, donde se intervinieron seis bancos, sin dejar de lado la crisis financiera de Nicaragua.

La intervención de los organismos internacionales en cada uno de estos países, iniciando desde la crisis mexicana, evidenció que el recetario macroeconómico y el catecismo macro financiero que imponen a todos nuestros países no son eficientes.”

El desempleo creciente, la contracción del gasto social, la reducción de presupuestos en educación, salud y bienestar social; la concentración en la balanza de pagos y el pago de intereses de la deuda externa fueron propiciando las condiciones socioeconómicas para que las empresas internacionales encontraron en las frágiles economías latinoamericanas un terreno fértil en donde instalarse y prosperar. Aprovecharon, de este modo, la desesperación social por el problema del desempleo para abaratar, aún más, el costo de la mano de obra local.

11. PROTECCIÓN A LOS DERECHOS LABORALES

América Latina es la región en el mundo en donde los salarios han aumentado en menor medida. Entre 2014 y 2015 solamente se registró un aumento promedio en los salarios menor al 1%. Se encuentra detrás de Asia en donde el salario real aumentó en 2013 en un 6%, en el mismo periodo Europa Oriental y Asia Central tuvieron un aumento similar del 6%. (Informe Mundial, 2014).

Una de las opciones que pueden utilizar los gobiernos de la región es el denominado “Salario Mínimo”. Ésta puede ser una eficaz herramienta política que puede darle al gobierno la capacidad de intervenir en el mercado laboral protegiendo la el bienestar económico de los trabajadores y no solo dejar que el salario fluctúe según las reglas de la oferta y demanda.

El Informe Mundial sobre Salarios (2014) afirma: “Algunos estudios recientes indican que los gobiernos cuentan con un margen apreciable para utilizar el salario mínimo como herramienta de política. Por una parte, las investigaciones indican bien que el aumento del salario mínimo y el nivel de empleo no se contrarresta, bien que dicho aumento tiene un efecto muy limitado sobre el empleo, lo cual puede ser positivo o negativo. Por otra parte, varios estudios indican que el salario mínimo contribuye efectivamente a reducir la desigualdad salarial. De hecho en los últimos años, tanto en economías desarrolladas como en economías emergentes y economías en desarrollo, un número cada vez mayor de gobiernos ha utilizado el salario mínimo como herramienta de política eficaz contra la desigualdad salarial. Cabe subrayar la importancia de que el salario mínimo se fije considerando las necesidades de los trabajadores y sus familias en equilibrio con los factores económicos.”

La situación de los salarios mínimos es tan grave en Latinoamérica que, a manera de ejemplo, en el caso de Bolivia; aun con el incremento que ha tenido el salario mínimo en los últimos nueve años –un 300%– es aún el más bajo de la región. El salario mínimo boliviano es de apenas 207 dólares mensuales. Comparado con los 607 dólares mensuales de Argentina es evidente que se queda muy corto (Xinua, 2014).

Incluso está por debajo del promedio de salarios de la región sudamericana que se establece en 330 dólares mensuales.

Otros países de la región tienen también salarios mínimos mensuales insuficientes tal es el caso de: Ecuador (318 dólares), Brasil (339 dólares), Paraguay (395 dólares), Perú (291 dólares) Uruguay (405 dólares) y Chile (411 dólares).

Por otro lado, la protección social es otro importante desafío que tiene la región. El acceso a la salud es crucial en el sistema y, actualmente, tan solo presenta una cobertura promedio en

la región de 60%. En pleno siglo 21 un poco menos de la mitad de la población de América Latina no tiene acceso a ningún sistema de protección social en temas de salud. Esto es una desventaja porque el gasto en cuidados de la salud de este sector de la población disminuyen sus ingresos disponibles (Tinoco E., 2015).

En lo relativo al régimen de prestaciones familiares tan solo 12 de un total de 30 países cuentan con uno dentro de sus sistemas de protección social. (Ibíd.).

En cuanto a seguro de desempleo, en la región latinoamericana tan solo el 38% de los trabajadores cuentan con uno. Comparado con Europa en donde el 80% de los trabajadores tiene seguro de desempleo, podemos constatar la escasa cobertura. (Ibíd.).

12. SINDICALISMO EN AMÉRICA LATINA

Los sindicatos han surgido de un proceso histórico muy complejos y que en el pasado han cumplido importantes funciones en la defensa de los derechos de los trabajadores. Los sindicatos han sido esencialmente estructuras beligerantes y con un grado de influencia en las distintas negociaciones de reformas legales y demás eventos que han marcado la evolución del mercado del trabajo en la región.

Actualmente, el sindicalismo latinoamericano se encuentra en crisis. La economía se ha transformado. Ahora las pequeñas empresas son las mayores generadoras de empleo, el problema de la movilidad y migraciones, tanto internas como internacionales, ha modificado las condiciones de vida de los trabajadores (Zapata, s.f.).

El sindicalismo se vio afectado por el libre comercio. Este cambio afectó las funciones tradicionales del sindicato que habían sido la defensa de los puestos de trabajo, la defensa del mercado interno del consumo y del bienestar de los trabajadores. (Ibíd.).

Según Reinhardt y Peres (2000) la apertura comercial ha sido una moneda de dos caras. Por un lado, contribuye a un aumento del valor y volumen de las exportaciones gracias al bajo costo relativo de la fuerza de trabajo. Por otro lado, no es capaz de crear nuevos empleos tan rápido como los elimina tanto en el campo como en la ciudad (Como se cita en Zapata, s.f.).

Jakobsen (2007), citando a Pease (p.82) dice, acerca del poder las multinacionales, que, para los marxistas la multinacional es el ejemplo clásico de una organización internacional que funciona como herramienta de explotación y mecanismo de dominación que promueve el subdesarrollo. La búsqueda de la eficiencia del mercado orienta a las multinacionales a buscar patrones laborales y ambientales débiles. Muchas empresas multinacionales usaron el trabajo de menores y prisioneros con tal de reducir costos. Se instalarán en donde los trabajadores no están representados por sindicatos o por la negociación de contrato colectivo de modo de mantener bajo su costo de mano de obra.

Esto es exactamente lo que ha ocurrido en la región latinoamericana. Una vez debilitada la estructura del Estado nacional, su preocupación principal pasa a ser el pago de los intereses de la deuda. Los grupos sociales más pobres quedan en el desamparo; en pobreza y en desempleo. Aunado a este proceso, la ola de privatizaciones de los años noventa redujo a casi cero a las empresas estatales en donde existían sindicatos verdaderamente fuertes.

13. ZONAS FRANCAS, LA FALLIDA ESTRATEGIA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Al pasar la región a una nueva economía abierta y con la recombinación de recursos tecnológicos y humanos más un cambio en el patrón de la economía —se inclina ahora hacia los emprendimientos pequeños en forma de PYMES— los sindicatos, antaño fuertes, quedan desarticulados. La actividad empresarial se pulveriza en miles de pequeñas y medianas empresas que ahora son una de las principales fuente de empleo en los países latinoamericanos. Los micros y pequeñas empresas no son propicias al surgimiento de sindicatos.

Además del debilitamiento del sindicalismo, muchos elementos se mezclan para atraer a las empresas manufactureras de gran capital que ven en la región una oportunidad para sobreexplotar la fuerza laboral y abatir sus costos de producción.

A manera de ejemplo, el sistema de Zonas Francas en América Latina, además de aprovechar los bajísimos salarios se beneficia de la manera siguiente:

En Argentina:

- Exención de impuestos nacionales, provinciales y municipales o departamentales.
- Exención de derechos, tasas, contribuciones e impuestos a la exportación. Libertad cambiaria y derechos de repatriación de fondos en moneda extranjera provenientes de operaciones en la zona.
- Otorgamiento de líneas de crédito a tasas preferenciales para pre financiar y financiar exportaciones (Zonas Francas, s.f.)

En Brasil:

- Impuestos sobre la Importación (II)
- Exoneración del II a la entrada de todo tipo de mercadería de procedencia extranjera que sea con destino al consumo o bienes de capital.
- Reducción del 88% del II a las materias primas, insumos y embalajes de procedencia extranjera a ser utilizados al menos en procesos industriales de la ZFM del tipo Proceso Productivo Básico (PPB: conjunto mínimo de etapas industriales).
- Reducción del II en la fabricación de bienes de informática condicionada a la aplicación de un coeficiente de reducción proporcional a la participación de mano de obra e insumos nacionales.
- Reducción del II en la fabricación de vehículos según el criterio anterior más un 5%. (Ibíd.).

En Chile:

- Zona Franca de Extensión
- Tipo de Impuesto Arancel 0%
- Impuesto a la Importación 0,6 % sobre valor CIF de mercancías.
- IVA 0% en la primera venta en Zona Franca . 19% en la segunda venta en Zona de Extensión (Ibíd.).

En Colombia:

- Impuesto de renta del 15 %
- No se causan ni se pagan tributos aduaneros (IVA, Arancel)
- Aplicabilidad de los acuerdos comerciales internacionales
- Participación en el mercado local (Ibíd.).

En Costa Rica:

- Exención del pago de todo tributo y derecho consular sobre la importación:
- Materia prima, componentes y partes, maquinaria y equipo, accesorios y repuestos, y vehículos automotores. Combustibles, aceites y lubricantes requeridos para su operación.
- Exención de todo tributo asociado con la exportación o reexportación de productos: Exención del impuesto de ventas y consumo sobre las compras de bienes y servicios
- Exención por un periodo de 10 años:
- Impuestos sobre el capital y activo neto
- Impuesto Territorial
- Impuesto de traspaso de bienes inmuebles

- Exención de todo tributo que pese sobre las remesas al extranjero
- Exención de todo tributo y patente municipal por un periodo de 10 años Exoneración renta:
- Dentro de GAMA 100% x 8 años. 50% los siguientes 4 años
- Fuera de GAMA: 100% x 12 años. 50% los siguientes 6 años (Ibíd.)

En Honduras:

- Exoneración total de pago del Impuesto Sobre la Renta por las utilidades provenientes de la exportación de bienes a países no centroamericanos, por un período de diez (10) años.
- Exoneración de impuestos arancelarios cargos, recargos, derechos consulares, impuestos internos, de consumo y demás impuestos y gravámenes que tengan relación directa o indirecta con las operaciones aduaneras de importación y exportación a la Zona Libre de Puerto Cortés.
- Las utilidades en la Zona Libre quedan exoneradas del ISR (Ibíd.).

En Nicaragua:

- 100% de exención de impuestos sobre la renta.
- 100% de exención de impuestos municipales y sobre la propiedad.
- 100% de exención de impuestos por la introducción al país de materias primas, maquinarias, equipos, insumos, materiales, repuestos y vehículos.
- 100% de exención de impuestos municipales.
- 100% de exención de impuestos indirectos, de ventas o selectivos de consumo.
- Exención total de impuestos a la exportación sobre productos elaborados en la Zona.
- Exención del pago del impuesto sobre enajenación de bienes inmuebles (Ibíd.)

En Panamá:

- Exoneración del Impuesto Sobre la Renta, Patente o Licencia y sobre activos de Capitales o Bienes.
- Exoneración de impuestos y derechos de importación sobre Equipos, Maquinarias, Repuestos, Herramientas, Accesorios, Insumos, Materiales, Materiales de Empaque, todo bien o servicio requerido para su operación.
- 100% de Exoneración de Impuestos y derechos de importación sobre materias primas, productos semi-elaborados, compra e importación de equipo y materiales de construcción.
- Exoneración del I.T.B.M.S.
- Exoneraciones sobre intereses, bonos, títulos valores o acciones.
- Exoneración de impuestos de exportación.
- Visa de Comerciante Residente válida por un año para efectuar transacciones o negocios, extensiva en igualdad de condiciones al cónyuge e hijos del solicitante.
- Permiso de entrada y salida múltiples, por el término de la Visa (ibíd.).

En Paraguay:

- La introducción de bienes a las Zonas Francas, sea desde terceros países o desde Territorio Aduanero estará exenta de todo tributo de internación nacional, departamental o municipal, salvo las tasas por servicios efectivamente prestados.
- Ingreso desde cualquier aduana del país (aduana y puertos). Bienes introducidos exentos de impuestos.
- Pago de tributos solo sobre mercadería a despachar (parcial o total). Régimen especial para venta a turistas en Ciudad del Este (seg. Art. 30 Ley 523/95).
- Convergencia de servicios e infraestructura para el importador/exportador (Ibíd.).

En Uruguay:

- Los usuarios de las ZF están exentos de todo tributo nacional, creado o a crearse, incluso de aquellos que por ley se requiera exoneración específica, respecto de las actividades que desarrollen en la misma.
- El Estado, bajo responsabilidad de daños y perjuicios, asegura al usuario durante la vigencia de su contrato la permanencia de las exoneraciones, beneficios y derechos que acuerda la ley.
- La amplia exoneración abarca los tributos internos sobre la renta (IRAE), sobre el capital (IPAT), de control de las sociedades anónimas (ICOSA), el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto Específico Interno (IMESI).
- Se exonera del Impuesto a la Renta de los No Residentes (IRNR) a las rentas que obtengan personas físicas o jurídicas no residentes por las siguientes rentas por prestaciones de servicios o enajenaciones de bienes a UZF:
 - Regalías por el uso de marcas, patentes, modelos, etc.
 - Rentas por arrendamiento de equipos
 - Servicios técnicos
 - Derechos de autor (Ibíd.).

Si a todos estos beneficios le sumamos una elevada tasa de desempleo, sindicatos debilitados, salarios bajos; representa para las multinacionales una gran oportunidad de hacer negocio completo con la deslocalización de su producción a estos países.

14. LA COMPETITIVIDAD DE LA REGIÓN LATINOAMERICANA

La competitividad se puede entender como la capacidad que tiene una organización pública o privada para obtener y mantener ventajas competitivas para alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el contexto socioeconómico (Callejas et al, 2015).

A lo largo de los últimos veinte años la competitividad de los países ha sido un objetivo central del discurso que sobre política económica han sostenido los gobiernos latinoamericanos. Sin embargo, la región no ha logrado despuntar en este renglón. Frente a otras como Asia, que han tenido un espectacular desarrollo de su competitividad global, Latinoamérica no ha podido hacer avances significativos.

Dentro de los factores principales para desarrollar la competitividad en un país están la consolidación de instituciones públicas, inversión en salud, en educación, en innovación entre otros.

Algunos países de la región están, actualmente, experimentando el llamado bono demográfico –crecimiento de su población integrando muchos jóvenes a su economía–. Si estos jóvenes no son atendidos eficientemente en el sistema de educación pública y no son apoyados para tener una inclusión exitosa al mercado laboral el bono demográfico no habrá entregado los resultados económicos y sociales esperados. El bono demográfico se puede definir como un fenómeno que hace que la población en edad de trabajar (entre 14 y 59 años) supere a la población dependiente compuesta por niños y ancianos (El desperdicio del bono demográfico, s.f.).

Sin embargo, para aprovechar todo el potencial que tiene este fenómeno es necesario acompañarlo con inversión en educación y generar oportunidades de empleo. Los subsistemas educativos deben funcionar de manera armónica para que los jóvenes puedan salir mejor preparados hacia el mercado laboral. Ya sea como técnicos, o graduados de estudios profesionales, necesitarían encontrar empleo en sus áreas de estudio. Lamentablemente, esto no está ocurriendo en la región latinoamericana. Muchas veces los jóvenes recién egresados encuentran empleos que son altamente precarios con salarios injustos y en condiciones de explotación,

principalmente si se emplean en la maquila de diferentes productos para las empresas multinacionales, o bien, en empresas del régimen de zona franca. Esta es una manera muy dura de desperdiciar el bono demográfico.

Las actividades de manufactura que requieren mano de obra barata y con poca escolaridad no son los mejores canales para aprovechar la abundancia de jóvenes en la economía. En una dirección diferente, la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, ALBA, integrada por Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Dominica, Ecuador, San Vicente y Granadina, Antigua y Barbuda, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves han impulsado una serie mecanismos y principios para fortalecer la competitividad nacional atendiendo a las necesidades de los diferentes grupos sociales. Se aparta drásticamente de la visión neoliberal en el sentido que no privilegia a las empresas multinacionales y la captación de inversiones extranjeras a cualquier costo.

Los principios relativos al desarrollo de la competitividad del ALBA son:

El comercio y la inversión no deben ser fines en sí mismos, sino instrumentos para alcanzar un desarrollo justo y sustentable, pues la verdadera integración latinoamericana y caribeña no puede ser hija ciega del mercado, ni tampoco una simple estrategia para ampliar los mercados externos o estimular el comercio. Para lograrlo, se requiere una efectiva participación del Estado como regulador y coordinador de la actividad económica (ALBA – TCP, s.f.).

Cooperación y solidaridad que se exprese en planes especiales para los países menos desarrollados en la región, que incluya un Plan Continental contra el Analfabetismo, utilizando modernas tecnologías que ya fueron probadas en Venezuela; un plan latinoamericano de tratamiento gratuito de salud a ciudadanos que carecen de tales servicios y un plan de becas de carácter regional en las áreas de mayor interés para el desarrollo económico y social (ALBA – TCP, s.f.).

Creación del Fondo de Emergencia Social (Ibíd).

Fomento de las inversiones de capitales latinoamericanos en la propia América Latina y el Caribe, con el objetivo de reducir la dependencia de los países de la región de los inversionistas foráneos. Para ello se crearían, entre otros, un Fondo Latinoamericano de Inversiones, un Banco de Desarrollo del Sur, y la Sociedad de Garantías Recíprocas Latinoamericanas (Ibíd.).

Si se logran implementar todos estos principios se podría hacer una diferencia en lo relativo a elevar la calidad de los empleos en general de los países así como alcanzar mejores índices de desarrollo económico, social y humano.

15. LA CADENA DE VALOR Y LA REVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN EL SIGLO XXI

La cadena de valor es un modelo teórico que permite describir con detalle las actividades de una organización para generar valor para el cliente final y para la empresa misma. Basándose en este modelo se dice que una empresa tiene ventaja competitiva cuando es capaz de aumentar el margen de rentabilidad. El modelo fue presentado en 1985 por Michael Porter en su obra "Ventaja Competitiva" (La Cadena de Valor, s.f.).

El modelo distingue dos áreas esenciales que son las actividades primarias y las áreas de apoyo. En las áreas de apoyo están contenidas la gestión de los recursos humanos, la infraestructura de la empresa, el aprovisionamiento y el desarrollo tecnológico. Por su parte el área primaria comprende las actividades de logística interna, operaciones, logística externa, marketing y ventas, así como servicios. Ambas áreas confluyen hacia el margen de rentabilidad.

Este esquema presenta la conjunción de estos elementos críticos dentro para una empresa para que sea cada vez más eficiente y pueda realizar la combinación óptima en la asignación de recursos para su operación. En el caso particular de las empresas multinacionales, este modelo teórico les ha sido útil para extenderse eficientemente en sus operaciones hacia diferentes países en los cuales el costo que pagan por los recursos son competitivos y agrega valor para sus productos finales.

Gracias al impresionante desarrollo de las tecnologías de comunicación estas empresas pueden coordinar de manera eficiente sus operaciones de producción y brindar servicio a las mismas, tales como investigación y desarrollo, a pesar de la distancia. Las tecnologías de información y el desarrollo de Internet han revolucionado los procesos y estrategias de producción en el siglo XXI. Ahora resulta más fácil para una empresa multinacional reorganizar su sistema de producción instalando divisiones de producción en territorios que disminuyen los costos. Esto aumenta el margen de rentabilidad y permite mantener los servicios especializados de investigación y desarrollo, diseño y gestión en sedes corporativas mundiales instaladas en países desarrollados; mientras que, la maquila y los procesos de ensamble se desarrollan en países subdesarrollados.

Hay una gran diferencia entre instalar una planta de maquila e instalar un centro de investigación y desarrollo de procesos y materiales; en especial si trata de un país subdesarrollado. Por el hecho de no contar con la mano de obra especializada para ello en muchos casos.

En el primer caso hay generación de empleos, muchas veces precarios, y esto no representa ventaja para el país receptor en el largo plazo. En el segundo caso se trata de un escenario en el que se transfiere tecnología, conocimiento y técnica. Esto sería mucho más beneficioso para el país receptor.

La revolución de la producción en el siglo XXI y la adaptación de la cadena de valor a una escala global han encajonado a los países subdesarrollados en un perfil de manufactura y ensamble industrial de bajo costo, ello en un siglo en donde el eje central de la economía global es el conocimiento, la técnica y la tecnología. El rol manufacturero más que beneficiar, en muchos casos, mantendrá rezagados a los países subdesarrollados que no tendrán capacidad económica y financiera para invertir enormes cantidades de recursos en educación en todos sus niveles para poder competir con los países desarrollados en los términos de la economía del conocimiento y la innovación.

16. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN AMÉRICA LATINA

Para el año 2014, los flujos de la inversión extranjera directa a nivel mundial habían caído en un 7% con relación a 2013. Esta caída se centró principalmente en los países desarrollados en donde el decremento fue de un 14%. En países como los Estados Unidos llegó, incluso, al 54% (CEPAL, 2015).

La caída se debió, en parte, a que algunos países desarrollados ya estaban tratando de traer de vuelta –relocalizar– algunas de sus grandes empresas de industrias estratégicas. Ejemplo claro es el caso de la compañía Verizon Communications que cerró la compra, en febrero de 2014, de las acciones de Vodafone en Verizon Wireless. Con esto se hizo del control total de su división de wireless. El acuerdo fue por 130 millardos de dólares (Hardawar, 2014).

Las llamadas economías en transición (países subdesarrollados) son los que están captando la mayor parte de IED en el mundo. Captan el 56% de las IED, en especial las economías asiáticas que están captando un monto cercano a los 450 millardos de dólares anuales. Solamente China recibió 128 millardos de dólares y Hong Kong 111 millardos (CEPAL, 2015).

El incremento en captación en China compensó la caída del 3% en África así como la reducción en captación en América Latina (Ibíd.). En el caso de América Latina, la reducción fue de un 16%. En 2014 la región recibió solo 158.8 millardos de dólares.

El sector automotriz es el más importante captador de IED en América Latina. Los países de destino son, principalmente, México y Brasil por distintas razones. En México porque van en búsqueda del mercado de los Estados Unidos y en Brasil van en búsqueda del mercado interno. Ambos países han recibido flujos de IED récord superior a los 4 millardos de dólares en cada uno. La mayoría para la construcción de plantas de producción nuevas que amplían la capacidad industrial instalada. (CEPAL, 2015).

Los principales inversionistas en América Latina siguen siendo Europa y los Estados Unidos. Estados Unidos es el principal inversionista de México y Centroamérica. De Europa el principal inversionista son los Países Bajos dado que mucho del flujo de inversión china en la región se realiza a través de este país europeo. Concentra hasta un 20% en Brasil. (CEPAL, 2015). España, que había tenido un incremento muy importante de sus inversiones en el pasado, ahora tan solo representa un 10% de IED en la región (Ibíd.). La situación al 2014 era crítica para la Latinoamérica puesto que ya para ese año la balanza de bienes no tenía capacidad de compensar la balanza de renta por el efecto de la salida de la renta asociada a la IED (Ibíd.).

Lo más importante en este momento para la región es atraer inversiones que se asocien con empresas locales, más que atraer empresas “golondrinas” que se instalan en los regímenes de zonas francas, por ejemplo, y que pueden salir con mucha mayor facilidad en cuando así lo deseen. Esto facilitaría que se generen también rentas al interior del país. Entre el 2002 y el 2006 la balanza de bienes tuvo cifras positivas. A partir del 2012 se da una caída muy importante, a tal punto que para 2014 termina prácticamente desapareciendo y se vuelve cero la balanza de bienes latinoamericana. Esto fue provocado por una disminución importante en las exportaciones de la región entre 2011 y 2014 (Ibíd.).

Ante tan compleja problemática lo que necesita la región es replantearse una política de desarrollo industrial congruente con las características económicas inherentes a cada país. La fórmula simplista de abrir espacios para captar IED en el sector de manufactura y ensamblaje de poco valor agregado y basado en mano de obra barata no está funcionando.

17. EL NEOEXTRACTIVISMO EN AMÉRICA LATINA

Desde el inicio de la colonización hace más de cinco siglos la región que hoy llamamos América Latina jugó un papel fundamental en la economía global como proveedor de bienes primarios o básicos (Lander, 2014).

A pesar de los esfuerzos de industrialización que se llevaron a cabo a mediados del siglo XX, no se pudo alcanzar un nivel de desarrollo industrial adecuado. Sólo algunos países como México, Brasil y Argentina alcanzaron niveles relativamente buenos de industrialización. El resto de la región siguió girando en torno a economías agrícolas o extractivistas para la exportación de materias primas o bienes primarios sin valor agregado (Ibíd.).

Sin embargo, en este modelo la diferencia en los precios de las exportaciones latinoamericanas y los bienes importados revelaron un patrón de comercio claramente desventajoso para la región. Por el hecho de contar con los recursos necesarios para desarrollar la tecnología y la técnica los países subdesarrollados no pudieron dar pasos significativos en términos de desarrollo económico el siglo pasado.

El ascenso al poder de las dictaduras militares en los años 70 y 80 del siglo pasado fue un factor clave volver aún más dependiente a la región de los países desarrollados; de sus mercados y de sus prioridades políticas. Los años noventa y la década del dos mil se han caracterizado por la lucha de los pueblos de Latinoamérica en contra de las políticas neoliberales impulsadas

por los países hegemónicos y los gobiernos locales de derecha, lacayos de las potencias. El giro a la izquierda, principalmente en América del Sur pudo ser gracias a la lucha intensa de la sociedad civil organizada a través de mecanismos tan importantes como el Foro Social Mundial (Lander, 2014).

A pesar de toda esta lucha, de 2002 a 2011 la región latinoamericana no ha podido revertir el proceso de “re-primarización” de sus economías. Durante ese período el porcentaje de exportación de productos primarios pasó en Brasil del 47.4 % al 66.2%. En Colombia del 62.2% al 82.5%. En México del 15.7% al 29.3% y como subregión el Mercosur pasó del 54.3% al 67.1% (Ibíd.).

El modelo Neoextractivista y el modelo extractivista clásico tienen algunas diferencias pero el aspecto central en ambos es la primacía del patrón productivo primario. Si sigue por esta senda la región latinoamericana no tendrá grandes oportunidades de desarrollo en el futuro. El tipo de IED que está atrayendo, para la maquila y reexportación, además de deprimir las condiciones de trabajo, los salarios, las prestaciones sociales y derechos laborales, está fortaleciendo una tendencia económica que la irá rezagando cada vez más en temas importantes como la inversión en educación, en bienestar social y desarrollo humano.

CONCLUSIONES

La región latinoamericana enfrenta importantes retos para alcanzar el desarrollo económico y social. Dentro de los múltiples desafíos están, principalmente, la dinamización de las economías locales y la generación de empleo. En vista de las pocas capacidades endógenas de las economías locales para generar empleo por sí solas, la región se ha tenido que abrir a la captación de inversión extranjera directa (IED). Este proceso ha afectado los estándares laborales de los trabajadores locales.

La IED que capta Latinoamérica, saca provecho y hace presión para mantener bajos los costos de mano de obra. También lo hace para recibir cada vez más condiciones de ventaja como la exoneración de impuestos locales. Estas empresas no facilitan procesos de transferencia de tecnología ni de conocimiento.

A la luz de todas las ventajas fiscales y aduaneras de que gozan en los diferentes países; de los costos muy bajos de mano de obra, es claro que estas empresas compiten en condiciones de Dumping social en contra de otras que producen en países con altos estándares laborales.

El flujo principal de capital para operaciones de manufactura se está yendo a Asia. Especialmente a China. Sin embargo, en América Latina este tipo IED también está presente y juega un papel muy importante en las economías locales.

La región latinoamericana necesita implementar una estrategia diferente de desarrollo y promover la captación de otro tipo de IED. Para ello, el principal reto a salvar es el de la inversión en educación, el fortalecimiento institucional y la inversión en bienestar social. Un reto nada sencillo de sacar adelante.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica. (2012) La corrupción en el gobierno de Abdalá Bucaram fue caldo de cultivo para el feriado bancario en el régimen de Jamil Mahuad. Recuperado el 8 de agosto de 2016 de <http://www.andes.info.ec/es/politica/8198.html>
- Ajustes estructurales y educación en Brasil. (2005) Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales CLACSO. Recuperado el 9 de agosto del 2016 de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/coediciones/20100823015222/10BrP1C1.pdf>

- ALBA- TCP (s.f.). Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, Tratado de Comercio de los Pueblos. Recuperado el 11 de agosto del 2016 de <http://alba-tcp.org/content/principios-fundamentales-del-alba>
- Callejas de Burgoa Eloina et al. (2015). Competitividad. Recueprado el 10 de agosto de 2016 de <http://es.slideshare.net/4796971/competitividad-definiciones-tipos>
- CEPALSTAT. (2016). Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Base de Datos]. Recuperado el 9 de agosto de 2016 de http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e
- CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2015). Conferencia de prensa: la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. [Video]. Recuperado el 12 de agosto de 2016 de https://www.youtube.com/watch?v=_QY72m4ZDI4
- Calcagno, Alfredo. (2001) Ajuste estructural, costo social y modalidades de desarrollo en América Latina. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales Clacso. Recuoerad el 8 de agosto del 2016 de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20101003015454/5cap04.pdf>
- Clean Clothes Campaign. (2015). H&M fails to make fire and building safety repairs in Bangladesh [H&M a punto de incendiarse y la mejora en seguridad en sus instalaciones en angladesh]. Recuperado de <https://cleanclothes.org/news/press-releases/2015/10/01/h-m-fails-to-make-fire-and-building-safety-repairs-in-bangladesh>
- Dumping. (s.f.). En Glosario de Términos organización Mundial de Comercio. Recuperado el 2 de agosto de 2016 de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/dumping_s.htm
- Dumping social. (s.f.). En Dico du Commerce International [Diccionario de Comercio Internacional] Recuperado el 2 de agosto de 2016 de <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/dumping-social.html>
- Dumping. (s.f.). En Dico du Commerce International [Diccionario de Comercio Internacional] Recuperado el 2 de agosto de 2016 de <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/dumping.html>
- Dumping Social. (s.f.). En Dico du Commerce International [Diccionario de Comercio Internacional]. Recuperado el 4 de agosto de 2016 de <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/dumping-social.html>
- Del Arco Serafi. (2004). La deslocalización empresarial deja a más de diez mil personas sin trabajo. El País. Recuperado el 6 de agosto del 2016 de http://elpais.com/diario/2004/03/15/economia/1079305202_850215.html
- El desperdicio del bono demográfico. (s.f.) El colegio de la Frontera Norte. Recuperado el 11 de agosto del 2016 de <https://www.colef.mx/opinion/el-desperdicio-del-bono-demografico/>
- Gigli, Juan Manuel. (s.f.) Neoliberalismo y ajuste estructural en América Latina. Recupe-rado el 8 de agosto de 2016 de http://www.juangigli.com/wp-content/uploads/ajuste_estructural_juan_gigli.pdf
- Gutiérrez Verónica. (2015). Las Zonas Francas son las que están aprovechando el bono demográfico. Revista Envíos. Recuperado el 7 de agosto de 2016 de <http://www.envio.org.ni/articulo/5041>

- Hardawar, Devindra. (2014). Verizon closes 130B deal to buyout the Vodafone stake in Verizon Wireless today. *Venture Beat* [Revista en línea] recuperado el 12 de Agosto de 2016 de <http://venturebeat.com/2014/02/21/verizon-closes-130b-deal-to-buy-out-vodafone-stake-in-verizon-wireless-today/>
- Informe Mundial sobre Salarios 2014/2015. (2014). Organización Internacional del Trabajo. Recuperado el 9 de agosto de 2016 de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_324818.pdf
- Jakobsen Kjeld (2007). Cómo puede enfrentar el sindicalismo a las empresas multinacionales. *Análisis y Propuestas* [Revista]. Recuperado el 9 de agosto de 2016 de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/uruguay/05069.pdf>
- Lander Edgardo. (2014). Neextractivismo como modelo de desarrollo en América Latina y sus contradicciones. Recuperado el 13 de agosto de 2016 de <https://mx.boell.org/sites/default/files/edgardolander.pdf>
- La Cadena de valor de Michael Porter. (s.f.). Web y empresas. Recuperado el 11 de agosto de 2016 de <http://www.webyempresas.com/la-cadena-de-valor-de-michael-porter/>
- Milberg William y Amengual Mathew. (2008). Desarrollo económico y condiciones laborales en zonas francas industriales: un examen de tendencias. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra. Recuperado el 7 de agosto del 2016 de <http://ilo.org/public/french/dialogue/download/wp3espagnolfinal.pdf>
- Nájera Martínez, Alejandro. (2009). Derecho Laboral. Unidad de Estudios Superiores de La Paz. Recuperado de <http://www.tesoem.edu.mx/alumnos/cuadernillos/2009.022.pdf>
- Nullvalue. (2004) Quien maneja el poder en América Latina. *El Tiempo*. Recuperado el 7 de agosto de 2016 de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1546670>
- Organización Internacional del Trabajo. (1998). Cuestiones Laborales y Sociales relacionadas con las Zonas Francas Industriales. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra. Recuperado el 7 de agosto del 2016 de <https://books.google.com.mx/books?id=otTgM2HatgC&pg=PA29&lpg=PA29&dq=situación+de+los+trabajadores+en+zonas+franca+costa+rica&source=bl&ots=T8FEPF4Fm8&sig=vSr-SwRfH2YeoaDrJ-5YyCvDH9k&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwik1qqtn7DOAhUk0YMKHVYdBvUQ6AEIO-DAF#v=onepage&q=situaci%C3%B3n%20de%20los%20trabajadores%20en%20zonas%20franca%20costa%20rica&f=false>
- Organización Mundial de Comercio. (s.f.). Información técnica sobre las medidas antidoping. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_info_s.htm
- Países. (s.f.) Asociación de Zonas Francas de las Américas. Recuperado el 9 de agosto de 2016 de <http://www.asociacionzonasfrancas.org/index.php/es/directorio-zf/paises>
- Porter's generics competitive strategy (ways of competing). (s.f.). [Estrategia competitiva genérica de Porter (formas de competir)] Instituto para la Manufactura, IFM, Universidad de Cambridge. Recuperado el 6 de agosto de 2016 de <http://www.ifm.eng.cam.ac.uk/research/dstools/porters-generic-competitive-strategies/>
- Pat Burn. (2015). H&M Le coté obscur de la Fringue Part 1 [H&M El lado oscuro de la ropa Parte 1. Recuperado el 6 de agosto del 2016 de <https://www.youtube.com/watch?v=lTy9KmBYBWs>

- Reyes Oguer. (2006). Las crisis financieras en América Latina. Recuperado el 9 de agosto del 2016 de <http://economias.jimdo.com/enfoque-internacional/crisis-financieras-en-america-latina/>
- Reynaert François. (2013). Qu'est-ce que le Dumping social? Uncle Obs vous explique... [¿Qué es el Dumping social? El tío Obs les explica...] [archivo de video] Recuperado el 4 de agosto del 2016 de <https://www.youtube.com/watch?v=0khlpHRC2Pc>
- TheRatgemini. (2010). Part 2/2 Prospère grâce à la délocalisation [Parte 2/2 Próspero gracias a la deslocalización]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=xXRTuh7vPlw>
- Tinoco Elizabeth. (2015). El desafío de la seguridad social en América Latina. Organización Internacional del Trabajo. Recuperado el de agosto del 2016 de http://www.ilo.org/americas/oficina-regional/direccion-regional/WCMS_343190/lang-es/index.htm
- Tinoco Karla. (Agosto, 2016). El obispo de Saltillo acusa de esclavitud moderna a empresas extranjeras en México. Recuperado el 7 de agosto de 2016 de <http://www.periodistadigital.com/religion/america/2016/08/04/religion-iglesia-mexico-obispo-de-saltillo-raul-vera-lopez-acusa-de-esclavitud-moderna-a-empresas-extranjeras.shtml>
- Vukelish, Donna. (1993). Bienvenidas a la Zona Franca. Revista Envíos n° 144. Recuperado de <http://www.envio.org.ni/articulo/824>
- Xinua. (2014) Conozca los montos de los salarios mínimos de la región. América Economía [Revista]. Recuperado el 9 de agosto del 2016 de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/conozca-los-montos-de-los-salarios-minimos-de-la-region>
- Zabalo Patxi. (s.f.). Programa de ajuste estructural. Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo. Recuperado el 4 de agosto del 2016 de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/178>
- Zapata, Francisco (s.f.). Crisis del sindicalismo en América Latina. Recuperado el 9 de agosto de 2016 de <http://www.iisg.nl/labouragain/documents/zapata.pdf>