

Transferencia de valor desigual de México a los Estados Unidos*

Unequal value transfer from Mexico to the United States

Mateo Crossa**

ABSTRACT

This article analyzes, from a Marxist perspective and using the concept of *unequal exchange*, the significant loss of wealth that Mexico has suffered as an exporter of manufactured goods to the United States. Based on the labor theory of value, it argues that the low wages of Mexican workers do not reflect technological or productive inferiority, but rather an intense generation of value that is systematically diverted through unequal trade practices.

Keywords: Labor; imperialism; movements; inequality. *JEL codes:* E24, F16, F66, J08, O15.

RESUMEN

Este artículo analiza, desde el marxismo y mediante el concepto de *intercambio desigual*, la significativa pérdida de riqueza que México ha sufrido como exportador de bienes manufacturados hacia los Estados Unidos. Con base en la teoría del valor-trabajo, se sostiene que los bajos salarios de los trabajadores mexicanos no refle-

* Publicado originalmente como Mateo Crossa (2023). Unequal value transfer from Mexico to the United States. *Monthly Review*, 75(5). Recuperado de: <https://monthlyreview.org/articles/unequal-value-transfer-from-mexico-to-the-united-states/> © Monthly Review, 2023. [Traducción del inglés de Alejandra S. Ortiz García.]

** Mateo Crossa, Instituto Mora, Ciudad de México.

jan una inferioridad tecnológica o productiva, sino más bien una intensa generación de valor que es desviada de manera sistemática por medio de prácticas desiguales en el intercambio comercial.

Palabras clave: trabajo; imperialismo; movimientos; desigualdad. *Clasificación JEL:* E24, F16, F66, J08, O15.

Este trabajo describe la enorme pérdida de riqueza que México ha experimentado como proveedor de manufacturas al mercado estadounidense, desde una perspectiva marxista y apoyado en el concepto de *intercambio desigual*. A diferencia de los análisis que consideran a México como una economía atrasada, baja en la escala de producción en comparación con los Estados Unidos, el argumento aquí se basa en la perspectiva del valor-tiempo de trabajo y demuestra que los exigüos salarios de la clase trabajadora mexicana no corresponden a un atraso productivo, sino a una prodigiosa creación de valor que se drena sistemáticamente a través de mecanismos de intercambio desiguales que ocurren en el comercio. La conversión de México en una plataforma de exportación que abastece a los Estados Unidos ha resultado en una descomunal rapiña de tiempo de trabajo socialmente necesario. Como explicó Samir Amin (2018: 89), “los países subdesarrollados lo son porque están sobreexplotados y no porque sean atrasados”.

A continuación, se presentan algunos elementos básicos de la teoría marxista del valor para mostrar la importancia del tiempo de trabajo socialmente necesario como elemento constitutivo de las mercancías intercambiables. Enseguida, se incorpora el concepto de *intercambio desigual*, el cual permite comprender, con base en la noción de *plusganancia*¹ de Karl Marx, las transferencias de valor que provocan que las economías exportadoras periféricas se encuentren permanentemente desprovistas de riqueza. De forma breve, se describe la reconversión de México a una gigantesca plataforma manufacturera de exportación subordinada a la demanda del mercado estadounidense. Después, se destaca cómo las diferencias salariales entre México y los Estados Unidos se han convertido en la columna vertebral de la transferencia

¹ El original en alemán *extra-Mehrwert* de Marx, que se traduce literalmente como “plusvalía extra”, se encuentra también en la literatura como superganancia, ganancia extraordinaria y ganancia excedente [T.].

desigual de valor del primero al segundo. Para concluir, se retrata la impactante pérdida de valor que ha sufrido México, que es mucho mayor que la supuesta ganancia que recibe a través de las remesas.

I. VALOR, PRECIO Y PLUSGANANCIA

Una comprensión de la dinámica global contemporánea del intercambio desigual requiere una perspectiva que sitúe el tiempo de trabajo socialmente necesario como la medida central en la formación del valor incorporado en las mercancías. Lo que hace que una mercancía sea intercambiable no es la utilidad marginal, como proponen las perspectivas neoclásicas, sino el tiempo de trabajo socialmente necesario materializado en ella. Por lo tanto, el precio de una mercancía es una representación aproximada en medida monetaria del tiempo de trabajo socialmente necesario encarnado en ella. Como afirmó Marx en *Salario, precio y ganancia*:

Cuando consideramos las *mercancías como valores*, las consideramos exclusivamente bajo el único aspecto de *trabajo social realizado, plasmado*, o si se prefiere, *cristalizado*. En este sentido, sólo pueden *distinguirse* las unas de las otras en cuanto representan cantidades mayores o menores de trabajo [...] Una mercancía tiene *valor* porque es la *cristalización de un trabajo social*. La *magnitud* de su valor, o su valor *relativo*, depende de la mayor o menor cantidad de sustancia social que encierra; es decir, de la masa relativa de trabajo necesaria para su producción.

Marx consideraba el valor (tiempo de trabajo socialmente necesario) y el precio de una mercancía como entidades convergentes; es decir, que el precio representaba la integridad del valor. Su objetivo era demostrar que, a pesar de la convergencia de estos elementos, existía una parte del tiempo de trabajo que no se pagaba al trabajador (plusvalía), sino que el capitalista se la quedaba y la acumulaba; algo que Adam Smith y David Ricardo no comprendieron con claridad.

Al asumir que el valor (tiempo de trabajo socialmente necesario) estaba representado por el precio, Marx no prestó mucha atención a las deformidades generadas en la relación valor-precio; sólo iba a tratar esto de forma breve en un volumen posterior de su plan maestro, que discurriría sobre los

mercados globales. Aunque Marx no se centró extensamente en las distorsiones valor-precio, sí dejó valiosas contribuciones sobre las transferencias de valor que tienen lugar dentro de una rama productiva, o entre diferentes ramas, y que nos ayudan a comprender el proceso de intercambio global desigual que actualmente determina las condiciones asimétricas entre el Norte y el Sur globales.

En la segunda parte del tercer volumen, titulada “Conversión de la ganancia en ganancia media”, Marx analizó el establecimiento de la tasa general de ganancia, e indicó que la competencia entre diferentes capitalistas de una rama creaba un momento efímero (aunque no poco importante) en el que las mercancías, debido a la introducción de nuevas tecnologías por parte de capitalistas individuales, podían contener menos valor que la media. El capitalista individual se beneficiaba temporalmente (hasta que la tasa de ganancia se generalizara entre todos los capitalistas) gracias a sus ventajosas condiciones tecnológicas, lo que le permitía vender una mercancía en el mercado a un precio superior a su valor. Marx denominó a esta ganancia *excedente plusganancia*.

A través de la imposición de un precio más alto derivado de un monopolio tecnológico temporal que genera plusganancias, esta representación espuria del valor es quizás el único momento (junto con el de la renta de la tierra) en el que, según Marx, la falta de correspondencia entre valor y precio se convierte en un mecanismo estructural y crucial para generar ganancias y para la acumulación. (Otro momento de éstos, sin embargo, puede ser la violación del valor de la fuerza de trabajo —la superexplotación—, aunque esto no se trata con detalle en *El capital*.)

El resultado es que la innovación tecnológica capaz de crear posiciones monopolísticas se convierte en la idea fuerza de capitalistas individuales que buscan generar plusganancias, en la cual los precios de las mercancías representan una magnitud mayor que el tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado en ellas. Al vender mercancías en el mercado a precios superiores a sus valores, los capitalistas con mayor composición orgánica y monopolios tecnológicos pueden apoderarse de una parte de la plusvalía producida y transferida por otros capitalistas con menor productividad dentro de la misma rama o en otras. Así, pues, las posiciones monopolísticas derivadas de la tecnología y la productividad generan transferencias de valor dentro de una rama o entre varias (cuando una rama alcanza una mayor composición orgánica de capital que otras).

II. PLUSGANANCIA MEDIANTE EL INTERCAMBIO DESIGUAL EN EL CAPITALISMO GLOBAL

El concepto de *plusganancia* sirve como herramienta para comprender las agudas desigualdades del capitalismo global entre las economías centrales y periféricas. Este enfoque fue explorado con gran detalle durante las décadas de 1960 y 1970 por autores marxistas como Arghiri Emmanuel, Charles Bettelheim, Christian Palloix y Samir Amin, quienes demostraron que las distorsiones entre el valor y el precio de las mercancías que circulan en el mercado global habían desencadenado un proceso de robo de tiempo de trabajo socialmente necesario (es decir, transferencia de valor) de las economías periféricas a las centrales, un proceso denominado *intercambio desigual global* (Emmanuel, Bettelheim, Amin y Palloix, 1980).

Ya en la década de 1950, anterior a estos pensadores marxistas, el economista argentino Raúl Prebisch (1962) fue uno de los primeros en referirse a un proceso de intercambio desigual entre los países periféricos y centrales. En una elocuente crítica a la teoría de las ventajas comparativas de Ricardo, Prebisch demostró que los precios de las materias primas exportadas por los países en desarrollo se intercambiaban a precios más bajos que los de los bienes manufacturados en las economías desarrolladas. La evidencia de Prebisch contradecía la teoría ricardiana, la cual argumentaba que todos los países, incluidas las economías primarias exportadoras, se beneficiarían directamente del comercio global. Prebisch planteó esto como un *deterioro de los términos de intercambio*, en el que las economías periféricas se encontraban en condiciones de déficit permanente debido a los bajos precios de sus exportaciones.

A pesar de la novedosa crítica de Prebisch a la ortodoxia económica, que sentaba las bases para una economía política del subdesarrollo, su análisis se vio limitado por una falta de consolidación de su perspectiva sobre la teoría del valor-trabajo. Esta limitación le impidió notar que el deterioro de los términos de intercambio se debía a un intercambio desigual de tiempo de trabajo socialmente necesario, en el que las distorsiones de los precios llevan a una transferencia masiva de tiempo de trabajo socialmente necesario del Sur global al Norte global.

Esto es precisamente lo que observaron Bettelheim y Palloix en sus intentos de demostrar a finales de los años sesenta que las diferentes compo-

siciones orgánicas de capital entre las economías periféricas y centrales terminaban beneficiando a estas últimas en el momento de fijar los precios de los bienes para el mercado global (Emmanuel et al., 1980). Palloix retomó el análisis de la transferencia de valor que se vislumbra en el examen de Marx sobre las tasas medias de ganancia inter e intra ramales y argumentó que, a escala mundial, las economías del Norte pudieron aprovechar sus mayores productividad y composición orgánica para vender mercancías en el mercado global a precios monopólicos por encima de su valor. Mientras tanto, para las economías periféricas, los precios determinados por el mercado global para sus exportaciones eran con frecuencia inferiores a los precios de producción de esos productos básicos; esta desventaja se atribuyó a una menor composición orgánica.

El resultado del comercio entre el centro y la periferia en el mercado global fue que, al vender sus bienes a precios superiores a su valor, el centro se apropió del tiempo de trabajo socialmente necesario que la periferia perdía, al mismo tiempo que ésta se veía a menudo obligada a exportar bienes a precios inferiores a su valor real. Las economías en desarrollo no sólo perdieron valor al tener que vender a un precio por debajo del costo de producción, sino que este valor se transfirió a los capitalistas de las economías centrales, de manera que se estableció un mecanismo estructural de intercambio desigual basado en la distorsión del valor en virtud del precio.

Que los precios promedio establecidos en el mercado global no reflejen el valor de las mercancías producidas en condiciones globales desiguales permite una transferencia monumental de tiempo de trabajo socialmente necesario de los países en desarrollo a los países desarrollados. Como explicó Ernest Mandel (1972: 84), la asimetría del sistema capitalista mundial “debe atribuirse a que el mercado capitalista global universaliza la circulación capitalista de mercancías, pero no la producción capitalista de mercancías”.

Dentro de este grupo marxista (Emmanuel, Palloix, Bettelheim y Amin, entre otros), algunos se apartaron de la perspectiva de que las diferencias en la composición orgánica del capital constituían el principal determinante del intercambio desigual, y se concentraron en las diferencias entre los salarios nacionales, los cuales, al ser valorados en el mercado global, implicaban un mecanismo de transferencia de valor aún más agresivo. Esta postura fue sostenida con mayor vehemencia por Emmanuel y Amin, quienes situaron el motor del intercambio desigual en las diferencias salariales mundiales. Para estos dos investigadores, existían condiciones de producción en las que tanto

las economías desarrolladas como las que están en desarrollo eran altamente productivas y, aun así, el intercambio desigual continuaba operando.

La conceptualización de Amin sobre el intercambio desigual subrayaba que la diferencia de productividad era menor que la salarial; en otras palabras, la desigualdad y las transferencias de valor en el comercio global no se debían principalmente a asimetrías en la productividad (o composición orgánica), sino a las gigantescas diferencias salariales entre el centro y la periferia. Su argumento se basaba en la idea de que el intercambio desigual en el capitalismo monopolístico surgía de la confluencia de las técnicas capitalistas avanzadas con los trabajadores de bajos salarios de las economías dependientes, lo cual convertía a la periferia en una “exportadora de productos suministrados por empresas capitalistas modernas de muy alta productividad” (Amin, 1980: 68).

Las técnicas avanzadas de producción (y la consiguiente alta productividad) en el Sur global son producto de las actividades manufactureras de exportación de las corporaciones multinacionales mediante inversión extranjera directa destinada a abastecer el consumo en el Norte global. El resultado es que, en casos como el de la industria manufacturera de exportación en México, la productividad es comparable a la de los Estados Unidos, pero la diferencia salarial entre ambos países no ha hecho más que aumentar.² Esto significa que el intercambio desigual tiene su base sobre todo en el arbitraje laboral global, lo cual confirma lo que Amin propuso como el

marco para la teoría esencial del intercambio desigual: los productos exportados por la periferia son importantes en la medida en que —*ceteris paribus*, en términos de productividad igual— el rendimiento del trabajo sea menor que el del centro. Y puede ser menor en la medida en que la sociedad, por todos los medios económicos y no económicos, se vea sujeta a esta nueva función, la de proporcionar mano de obra barata al sector exportador [Amin, 1974: 12].

El fundamento de la asimetría global en el intercambio desigual yace en que los precios se igualan internacionalmente en el mercado global, a pesar de las colosales diferencias en los costos laborales unitarios entre el Sur y

² Debido a que las condiciones de producción están determinadas principalmente por las corporaciones globales, la productividad entre el sector manufacturero estadounidense y el sector manufacturero exportador mexicano no varía sustancialmente, como lo demuestra la industria automotriz. Véase Shai-ken (1994: 58); más recientemente, véase Cypher y Crossa (2020).

el Norte globales. Como sostuvo Mandel (1972: 77), una de las fuentes de la plusganancia monopólica se produce “cuando es posible comprar mano de obra en países donde su valor (precio promedio) es inferior al valor (precio promedio) en el país donde se venden las mercancías. En este caso, la plusganancia surge de una tasa de plusvalía que supera la media social”.

Encontrar costos laborales unitarios significativamente más bajos en las economías en desarrollo no quiere decir que haya menos tiempo de trabajo socialmente necesario, más bien implica que existe una fuga de trabajo excedente (plusvalía) que atrapa a las economías periféricas en una situación de desventaja permanente. Este trabajo excedente se extrae de las economías exportadoras pobres y termina siendo incautado en gran medida por las corporaciones multinacionales en las economías desarrolladas. Como señalan claramente Intan Suwandi, R. Jamil Jonna y John Bellamy Foster, “oculto en los procesos de fijación de precios y de intercambio internacional —una realidad apenas captada en el análisis tradicional de cadenas de productos básicos o incluso de cadenas de valor— se encuentra un enorme margen bruto sobre los costos [unitarios] de trabajo (tasa de plusvalía) que equivale a la sobreexplotación” (Suwandi, Jonna y Foster, 2019).

Los precios establecidos en las economías centrales esconden el funcionamiento desigual del comercio global, mediante el cual se transfiere el tiempo de trabajo socialmente necesario de las economías en desarrollo a las desarrolladas, de tal manera que, como enunció Emmanuel:

El intercambio desigual llega a su máximo de encubrimiento, puesto que aquí no solamente hay relación de cosas, sino que los hombres que en él intervienen están separados por miles de kilómetros y todo ocurre en las esferas inaccesibles del mercado mundial y en el misterio anónimo de las bolsas mundiales de mercancías. *Ahora bien, como todos los fenómenos económicos, el intercambio desigual refleja las relaciones de los hombres —en modo alguno las relaciones de las cosas—; en este caso, las relaciones del hombre subdesarrollado con el hombre desarrollado* [Emmanuel et al., 1980: 12].

Amin (2018) llevó este argumento aún más lejos, al precisar que la dinámica de intercambio desigual profundizó la violación del valor de la fuerza de trabajo en las economías en desarrollo. Ruy Mauro Marini (1973) definió esta característica como la esencial de la reproducción del capitalismo que

distingue a las economías periféricas. De hecho, desde la perspectiva de Amin y Marini, la distorsión de los valores por los precios en el mercado global va de la mano con la distorsión de esta relación en el mercado laboral en las economías en desarrollo, donde los salarios extremadamente bajos violan el valor de la fuerza de trabajo constantemente. Marx describió esto como el robo por parte del capital de los salarios necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo, conocido también como *superexplotación*. El intercambio desigual y la superexplotación son mecanismos que operan junto con la reproducción del sistema capitalista global. Por ello, Amin (2018: 92) describió al proletariado de la periferia como “sometido a la superexplotación a raíz del carácter incompleto de la estructura capitalista, su subordinación histórica (su tipo de acumulación extrovertida) y la desvinculación que esto ocasiona entre el precio de su fuerza de trabajo y la productividad de su trabajo”.

Foster, McChesney y Jonna (2011) ponen singular atención a la exacerbación de la superexplotación a través de la formación del ejército industrial de reserva en las economías periféricas. En la misma línea, John Smith (2016) ha resaltado la dialéctica entre la economía globalizada y la prevalencia de barreras nacionales con el fin de diferenciar entre países centrales y periféricos, lo que también puede entenderse en términos del arbitraje laboral global. Estos investigadores han demostrado que el intercambio desigual entre el Norte y el Sur globales, bajo la tutela de las corporaciones transnacionales estadounidenses o europeas, es la columna vertebral del imperialismo del siglo xxi.

III. NOTAS PARA COMPRENDER EL INTERCAMBIO DESIGUAL EN EL COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO

Tras convertirse en el país latinoamericano más avanzado mediante el modelo de sustitución de importaciones (un proceso no exento de graves contradicciones), México se vio inmerso en un torbellino de políticas económicas neoliberales que comenzó en la década de 1980 después de la crisis del petróleo y los ajustes estructurales impulsados por los presidentes Miguel de la Madrid (1982-1988) y Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). La parte esencial de esta reconfiguración económica fue la destrucción de los salarios y la conversión del país en una plataforma de producción orientada a la expor-

tación, dedicada exclusivamente a abastecer el insaciable mercado estadounidense (Cypher y Crossa, 2023).

En la década de 1980, se produjo una profunda reestructuración del trabajo y la producción en respuesta a la crisis económica, lo que llevó a la transferencia por parte de las corporaciones multinacionales de una extraordinaria cantidad de empleos de los Estados Unidos a México, particularmente en sectores industriales como el automotriz, la confección de prendas de vestir y la fabricación de electrónicos. Este cambio cobró mayor intensidad en los noventa; primero, cuando se aprobó una ley de inversión extranjera en México que despejaba el camino para que las corporaciones multinacionales tomaran el control de todo el territorio nacional, y luego cuando se aprobó una contrarreforma agraria que destruyó las bases de la propiedad social y, en consecuencia, produjo un vasto ejército industrial de reserva que migró a las ciudades maquiladoras en expansión del norte de México o a los Estados Unidos. Finalmente, la reestructuración se potenció todavía más con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que garantizó a las corporaciones estadounidenses y los oligarcas mexicanos el control total de la economía de México.

El resultado de esta transformación fue que México se convirtió tanto en el país con los costos laborales unitarios más bajos de América Latina como en el mayor proveedor de bienes manufacturados al mercado estadounidense. En la década de 1980, la industria automotriz de los Estados Unidos huyó de las regiones industriales tradicionales, como Detroit y Flint, hacia las ciudades fronterizas del norte de México en la forma de maquiladora. Esta tendencia continúa hasta la fecha, ya que México se ha convertido en un inmenso enclave de fabricación de automóviles dedicado a exportar vehículos terminados y autopartes a los Estados Unidos (Crossa, 2024).

Actualmente, tres millones de personas trabajan en la industria manufacturera de exportación en México, una cifra que ha crecido desde la década de 1980 impulsada por el TLCAN y, posteriormente, por la crisis de 2008, a medida que más empresas trasladaron su producción a México para acceder a la sobreexplotada fuerza laboral mexicana. Esta tendencia se ha reforzado en el contexto de las tensiones comerciales entre los Estados Unidos y China, que espolearon al gobierno estadounidense a promover patrones de relocalización de retorno (*reshoring*) y de proximidad (*nearshoring*) para regionalizar las cadenas de suministro. Políticos y medios corporativos de México y los Estados Unidos anunciaron esta reciente reestructuración con gran

bombo y platillo mediante el lanzamiento del Tratado Estados Unidos-México-Canadá (TMEC), como si este acuerdo comercial fuera a crear convergencias y mayores beneficios para la homogenización de las condiciones productivas, técnicas y laborales entre ambos países. No obstante, los indicadores tienden a mostrar con claridad que, por donde se le mire, este cambio afianzará el control del capital estadounidense sobre México y profundizará los patrones de desarrollo desigual (Crossa, 2022).

IV. INTERCAMBIO DESIGUAL ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO EN EL SECTOR MANUFACTURERO

Queda claro que el desarrollo desigual y combinado que sostiene la relación comercial entre México y los Estados Unidos se basa en las exorbitantes diferencias salariales que predominan entre ambos países; el fenómeno es incuestionable al analizar su integración económica. Sin embargo, aquí hay mucho más de lo que se percibe a simple vista, ya que la mayor parte de la literatura, que se centra en un análisis de *precios* y no de *valores*, explica esta diferencia salarial únicamente como una discrepancia en los costos de producción. Los análisis que se centran en los precios sin comprender la diferencia entre precio y valor zozobran porque omiten la inmensa cantidad de riqueza que se produce en México y le es arrebatada a través del tiempo de trabajo no remunerado.

Si retomamos las perspectivas de los teóricos marxistas del intercambio desigual, en particular de Amin, podemos comprender que las marcadas diferencias salariales entre México y los Estados Unidos constituyen la base de las transferencias ocultas de valor que emanan del sector manufacturero exportador mexicano y que se apropian las empresas transnacionales establecidas en los Estados Unidos. A pesar de que los bienes de exportación fabricados nacionalmente se venden en el mercado de los Estados Unidos a precios locales promedio, los salarios que se pagan a los trabajadores en México no corresponden a dichos precios, sino a los salarios promedio vigentes en el país. Esta operación garantiza una plusganancia a las empresas multinacionales que fabrican en México y exportan a los Estados Unidos. Respecto de los bienes manufacturados producidos en México (con productividad comparable) y exportados a los Estados Unidos, los salarios pagados aquí deberían converger con los pagados en el segundo país; sin embargo, esto no

ocurre, debido a que los salarios son ridículamente más bajos en México, lo que resulta en una profusa transferencia de valor.

Para tener una primera idea de las dimensiones del valor que se detrae de México a través de mecanismos de intercambio desiguales, conviene comparar los salarios que perciben los trabajadores mexicanos en los sectores exportadores con lo que ganarían en el caso hipotético de que los salarios nacionales fueran iguales a los estadounidenses. La diferencia entre ambos es sólo una aproximación de la cantidad de plusganancia que se apropian los capitalistas mediante las diferencias salariales.

Esta operación se presenta en el cuadro 1, donde varios indicadores muestran cómo opera el intercambio desigual entre ambos países en el sector manufacturero. Lo primero que vale la pena identificar es que el número de trabajadores en la industria manufacturera de exportación en México creció exponencialmente entre 2008 y 2022, de 1.2 millones a casi 2.4 millones (fila 1). Esto revela que parte de la respuesta de las corporaciones multinacionales a la Gran Recesión de 2008 fue una carrera hacia el abismo en la preca-

CUADRO 1. *Indicadores de intercambio desigual entre México y los Estados Unidos en manufacturas^a*

<i>Indicadores</i>		<i>2008</i>	<i>2015</i>	<i>2022</i>
1	Trabajadores de la manufactura exportadora en México	1 263 797	1 535 632	2 380 749
2	Salario promedio por hora en manufactura de exportación en México (dólares)	4.6	4	3.4
3	Cambios en el nivel salarial promedio, índice (2008=100)	100	86	73
4	Productividad laboral en el sector manufacturero exportador, índice (2008=100)	100	118	142
5	Salario promedio por hora en el sector manufacturero en los Estados Unidos (dólares)	22.63	25.53	31.4
6	Salarios totales de los trabajadores mexicanos en la industria manufacturera de exportación a los Estados Unidos si los salarios fueran iguales a los salarios manufactureros promedio de los Estados Unidos (miles de millones de dólares corrientes)	54.9	75.3	143.5
7	Salarios totales de exportación manufacturera en México (miles de millones de dólares corrientes)	11.2	11.8	15.5
<i>Transferencia de valor de México a los Estados Unidos (fila 6 – fila 7)</i>		<i>43.7</i>	<i>63.5</i>	<i>128</i>

^a El índice de crecimiento de la productividad laboral se obtiene de dividir las exportaciones manufactureras anuales entre las horas trabajadas en el sector manufacturero en el año. Los datos en la fila 6 son la multiplicación del total de trabajadores mexicanos en la industria manufacturera de exportación por los salarios promedio en los Estados Unidos.

FUENTES: cifras de México del Banco de Información Económica, Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (<https://www.inegi.org.mx>); cifras de los Estados Unidos del Bureau of Labor Statistics, Current Employment Statistics (<https://www.bls.gov/ces>).

riedad salarial, en la cual trasladaron a la industria manufacturera que atiende al mercado estadounidense a México para contrarrestar la caída en la tasa de ganancia.

La información del cuadro 1 incluye los cambios en el nivel salarial (fila 3) y la productividad laboral (fila 4). Estos datos ilustran que un aumento de más de 40% en la productividad laboral de los trabajadores mexicanos del sector manufacturero de exportación entre 2008 y 2022 vino acompañado de una caída de más de 25% en el nivel salarial promedio de los trabajadores manufactureros durante el mismo periodo, lo que contradice la idea —comúnmente planteada en la literatura sobre desarrollo económico— de que los niveles de diferenciales salariales están determinados por los cambios en la productividad. Esto concuerda con la tesis de Amin de que el intercambio desigual no se debe primordialmente a las diferencias de productividad, sino a las inauditas diferencias salariales entre el Sur y el Norte globales. México ejemplifica esta proposición.

El elemento más importante del cuadro 1 está en la última fila de resumen sobre transferencia de valor (que resta la fila 7 de la fila 6), pues ilustra el impresionante nivel de transferencia de valor ocasionada por las diferencias salariales entre México y los Estados Unidos. Si se toma como punto de partida el 2008, el año de la Gran Recesión, los salarios de los trabajadores manufactureros exportadores mexicanos serían claramente mucho más altos si recibieran el salario promedio de la industria manufacturera estadounidense. Esa diferencia puede considerarse la representación monetaria del excedente que los capitalistas estadounidenses sustraen de México mediante un intercambio desigual basado en las diferencias salariales. Como se muestra en el cuadro, la diferencia entre lo que se pagó a los trabajadores mexicanos y lo que habrían recibido en 2008 (si se les hubiera pagado el salario promedio estadounidense) fue de 44 000 millones de dólares. Esta cifra aumentó exponencialmente hasta alcanzar 128 000 millones de dólares, equivalente a 11% del producto interno bruto (PIB) de México. Como lo muestra Smith en su esclarecedora conceptualización de la “ilusión del PIB”, este porcentaje del PIB, por estar basado en precios y no en valor, no se registra en las cuentas nacionales mexicanas, a pesar de ser valor generado en México (Smith, 2012). Más bien, debido a la dinámica de intercambio desigual prevaleciente, este valor aparecerá en las cifras oficiales de valor agregado de los Estados Unidos, lo cual oculta que fue generado por el tiempo de trabajo socialmente necesario de los trabajadores mexicanos.

Si convertimos esta cantidad monetaria en tiempo de trabajo (plusganancia/salario por hora), encontraríamos que de las aproximadamente 2 000 horas de trabajo que componen un año laboral, los capitalistas se apropiaron de una plusganancia de 1 800 horas en 2022, lo que significa que los salarios en la industria manufacturera de exportación en México son sólo 10% de lo que serían si se pagaran de acuerdo con los salarios estadounidenses.

El valor transferido de México a los Estados Unidos mediante arbitraje global es el triple del valor monetario registrado en las exportaciones manufactureras mexicanas (en 2022, las exportaciones manufactureras totales ascendieron a 43 000 millones de dólares, mientras que el valor transferido debido a las diferencias salariales fue de 128 000 millones de dólares). Por lo tanto, las narrativas aclamatorias de los medios corporativos, que una y otra vez enaltecen a México como una potencia exportadora de manufactura, omiten el ingente atraco de valor que se está produciendo debido a la diferencia salarial entre ambos países.

Estas impactantes cifras sólo sirven como aproximaciones para sopesar el valor que se transfiere de México a los Estados Unidos a través de las exportaciones de manufacturas. Si se extendiera este cálculo a todas las actividades de exportación y no sólo a la manufactura, se revelaría un escenario aún más dramático. Por ejemplo, las transferencias de valor que se dan en el sector de exportación agrícola incluirían la copiosa cantidad de tiempo de trabajo realizado por cientos de miles de jornaleros en estos sectores (como la cosecha y el empaque de bayas o de aguacate) que trabajan en condiciones de superexplotación. Si a esto le sumamos el tiempo de trabajo no remunerado en ese sector, las cifras de transferencia de valor de México a los Estados Unidos serían escalofrantes.

Como resultado, el discurso triunfalista que se ha construido en torno a las grandes cantidades de remesas que llegan a México no hace más que eclipsar la agobiante transferencia de riqueza que se produce en México y se envía a los Estados Unidos. Una y otra vez, los medios corporativos y los políticos anuncian con festiva algarabía la extraordinaria cifra de remesas en México, que alcanzó 58 000 millones de dólares en 2022, una cantidad superior a los ingresos en divisas de cualquier otro sector económico en el país. Lo que no se dice en medio de esta conmoción, sin embargo, es que el monto que el país recibe en remesas es menos de la mitad del superávit transferido por las diferencias salariales en el sector manufacturero de exportación. En otras palabras, las pérdidas generadas en México por los bajos salarios y

retenidas por las grandes corporaciones mediante un intercambio desigual son mucho mayores que las posibles ganancias que las remesas podrían estar generando.

No basta afirmar que existen diferencias en los costos laborales entre México y los Estados Unidos; incluso algunos enfoques neoclásicos coinciden con esta afirmación. El objetivo principal es demostrar la enorme transferencia de tiempo de trabajo socialmente necesario que esta desigualdad genera y refuerza. Desde esta perspectiva, el crecimiento de la industria exportadora, lejos de dinamizar la economía mexicana, la ha desangrado más allá de lo humanamente concebible.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amin, S. (1974). Accumulation and development: A theoretical model. *Review of African Political Economy*, 1(1), 9-26. Recuperado de: <https://doi.org/10.1080/03056247408703234>
- Amin, S. (1980). El comercio internacional y los flujos internacionales de capitales. En A. Emmanuel, C. Bettelheim, S. Amin y C. Palloix (eds.), *Imperialismo y comercio internacional: el intercambio desigual* (pp. 63-95). México: Ediciones Pasado y Presente.
- Amin, S. (2018). *Modern Imperialism, Monopoly Finance Capital, and Marx's Law of Value*. Nueva York: New York University Press.
- Crossa, M. (2022). Contorting transformations: Uneven impacts of the US-Mexico automotive industrial complex. *Competition and Change*, 26(5), 533-553. Recuperado de: <https://doi.org/10.1177/10245294211045453>
- Crossa, M. (2024). *Encadenamientos desiguales: formación asimétrica del complejo industrial automotriz México-Estados Unidos*. Ciudad Juárez: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.
- Cypher, J. M., y Crossa, M. (2020). Arbitraje laboral en la globalización: la nueva estructura de la dependencia. *Ola Financiera*, 13(36), 45-50. Recuperado de: <https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2020.36.76010>
- Cypher, J. M., y Crossa, M. (2023). *The Political Economy of Transnational Power and Production: Mexico's Metamorphosis 1982-2022*. Londres: Routledge.
- Emmanuel, A., Bettelheim, C., Amin, S., y Palloix, C. (eds.) (1980). *Imperialismo y comercio internacional: el intercambio desigual*. México: Ediciones Pasado y Presente.

- Foster, J. B., McChesney, R. W., y Jonna, R. J. (2011). The global reserve army of labor and the new imperialism. *Monthly Review*, 63(6), 1-31. Recuperado de: https://doi.org/10.14452/MR-063-06-2011-10_1
- Mandel, E. (1972). *Late Capitalism*. Londres: New Left Books.
- Marini, R. M. (1973). *Dialéctica de la dependencia*. México: Ediciones Era.
- Marx, K. (1865). *Value, Price and Profit* (1865). Recuperado de: www.marxists.org
- Palloix, C. (1980). La cuestión del intercambio desigual. En A. Emmanuel, C. Bettelheim, S. Amin y C. Palloix (eds.), *Imperialismo y comercio internacional: el intercambio desigual* (pp. 97-131). México: Ediciones Pasado y Presente.
- Prebisch, R. (1962). The economic development of Latin America and its principal problems. *Economic Bulletin for Latin America*, 7(1), 1-22.
- Shaiken, H. (1994). Advanced manufacturing and Mexico: A new international division of labor? *Latin American Research Review*, 29(2), 39-71. Recuperado de: <https://www.doi.org/10.1017/S0023879100024122>
- Smith, J. (2012). The GDP illusion. *Monthly Review*, 64(3), 86-102. Recuperado de: https://doi.org/10.14452/MR-064-03-2012-07_6
- Smith, J. (2016). *Imperialism in the Twenty-First Century*. Nueva York: Monthly Review Press.
- Suwandi, I., Jonna, R. J., y Foster, J. B. (2019). Global commodity chains and the new imperialism. *Monthly Review*, 70(10), 1-24. Recuperado de: https://doi.org/10.14452/MR-070-10-2019-03_1