

Debates sobre el imperialismo hoy (II)

LAS VENAS ABIERTAS DEL SUR GLOBAL



Ilustración: Anahí Rivera

Continuando el panorama de los debates sobre imperialismo a 100 años de que Lenin escribiera su afamado libro sobre el tema, en esta oportunidad abordamos *El imperialismo en el siglo XXI*, de John Smith, de reciente publicación.

ESTEBAN MERCATANTE

Comité de redacción.

Daca, 24 de abril de 2013. Ese día la capital de Bangladesh sería noticia en todo el mundo por el derrumbe de Rana Plaza, monstruoso edificio de 8 pisos que alojaba varias fábricas textiles, un banco y variados negocios. El saldo, 1.133 trabajadores del vestido muertos y otros 2.500 heridos, fue uno de los peores desastres en lugares de trabajo del que haya registro.

Este crimen social es el punto de partida que toma John Smith en el libro *El imperialismo en el siglo XXI: globalización, superexplotación y crisis final del capitalismo*¹, para presentarnos las líneas maestras sobre las que se apoya el sistema mundial capitalista actual. La elección no sólo apunta a recordar la persistencia de prácticas de explotación brutal y negligencia descarada que crean hoy postales de degradación humana que tienen poco

que envidiarle a las del siglo XIX. Se dirige a introducirnos desde el vamos en lo que es una de las ideas centrales de su libro: la fuerza de trabajo del llamado “Sur global” tiene una centralidad en la valorización del capital que hace que considerarla periférica sea cosa del pasado. Este hecho ilustra para el autor la medida en que “la relación capital-trabajo se ha transformado en relación entre el capital del Norte y fuerza de trabajo del Sur” (176)².

Nike es la cultura

Este libro echa luz sobre aspectos poco analizados hasta tiempos recientes de la configuración que está adoptando la producción internacionalizada, buscando teorizarlos desde un enfoque marxista. El autor se propone mostrar cómo se han visto transformadas las relaciones de producción por el desarrollo de

lo que va a definir como “mercancía global”. Con este concepto refiere a toda aquella que es “resultado de la coreografía de una inmensa diversidad de trabajos concretos de trabajadores de cinco continentes” (27). Prendas textiles, teléfonos celulares, pero también cápsulas de Nespresso, son los ejemplos que Smith toma para ilustrar la amplitud que adquiere el fenómeno.

Si algo define al capitalismo de las últimas décadas, eso es el llamado *outsourcing*, término con el que se define la relocalización de la producción llevada a cabo por las grandes empresas de las economías capitalistas más ricas. Para Smith la fuerza motora de esta tendencia no es ningún secreto: lo que movió al capital hacia la globalización productiva es el llamado *arbitraje del trabajo*. Con este concepto (acuñado por el ex jefe

de Morgan Stanley en Asia, Stephen Roach) se refiere a la búsqueda capitalista de aprovechar al máximo las posibilidades de disminuir los desembolsos en salario. Desde los años '80, la deslocalización tuvo como primer blanco aquellos procesos de la elaboración de mercancías caracterizados por ser trabajo-intensivos, llevando en muchos casos a descomponer el proceso de producción de una mercancía en muchos procesos parciales, cada uno de ellos llevado a cabo de forma autónoma por una unidad productiva, en muchos casos, a cientos o miles de kilómetros de distancia uno de otro.

La internacionalización productiva apoyada en la relocalización ha sido un tópico muy analizado, especialmente desde finales de los años '90. Pero menos común era, hasta hace un tiempo, distinguir las distintas formas que esta reestructuración productiva puede adquirir. Comúnmente se asocia estos cambios con la inversión extranjera directa realizada por las empresas multinacionales (EMN), en su mayor parte radicadas en los países imperialistas, en el resto del mundo. Esta relocalización es definida como "interna" en este libro. Pero Smith pone de relieve una segunda forma de relocalización que ha ganado protagonismo: lo que define como las relaciones "al alcance de la mano" entre las EMN y sus proveedores. La relación entre Apple y FoxConn es un ejemplo de este tipo. A diferencia del *outsourcing* "interno", no hay en este caso ninguna relación de propiedad establecida entre las firmas. Esto no significa un menor control de Apple de las condiciones en las que FoxConn manufactura los equipos. Ni tampoco que el proveedor tenga un ápice más de autonomía que una subsidiaria.

La expansión de las EMN a través de *outsourcing* "al alcance de la mano" ha ganado cada vez más importancia. Como observa William Milberg, estudioso de las Cadenas Globales de Valor (GVC, siglas en inglés) y una de las referencias de Smith en el tema,

A pesar del abrumador crecimiento en la actividad transnacional de las grandes firmas... estas firmas encuentran cada vez más deseable relocalizar internacionalmente a través de relaciones "al alcance de la mano" en vez de relaciones intra-firma³.

Smith lo ilustra con el caso de China, comparando la evolución del comercio bilateral con los EE. UU. Compara la evolución de las importaciones intrafirma en EE. UU. (cuyo crecimiento indicaría un aumento del *outsourcing* interno) y las compras a proveedores "independientes". Entre 1992 y 2005

el crecimiento de las primeras fue exponencial: de 3 mil millones de dólares a 63 mil millones, un aumento de más de 30 veces. Las importaciones realizadas por las EMN con proveedores independientes, pasaron de 22 mil millones de dólares a 180 mil millones de dólares. "Sólo" crecieron 9 veces, pero representaban en 2005 el triple que el comercio intrafirma (80).

Sin embargo, hasta la primera década del siglo XXI "la globalización era analizada a través de la lente de la inversión extranjera directa"⁴. Esto es así también en la abrumadora mayoría de los análisis marxistas sobre el imperialismo contemporáneo. *El imperialismo en el siglo XXI* se propone definir las implicancias que tiene el desarrollo de las Cadenas Globales de Valor (CGV) comandadas por las EMN a través de proveedores "al alcance de la mano". Un primer aspecto que desafía la intuición, es que *a priori* sustituir la relocalización interna por esta segunda variante, significa que las EMN renuncian a la apropiación de plusvalía que permite la explotación de fuerza de trabajo mediante sus subsidiarias. Si con los proveedores "al alcance de la mano" no existe relación de propiedad, las EMN no reciben giros de utilidades como sí ocurre con las subsidiarias en el caso de la relocalización interna. Volviendo a Milberg, la preferencia por esta externalización ha de significar que

el retorno generado por la relocalización externa –por la reducción de costos que trae a las firmas compradoras– debe exceder al de las operaciones verticales⁵.

Este ahorro de costos "constituye rentas que fluyen al exterior en el mismo sentido que la generación de ganancias lo hace para la empresa multinacional"⁶.

Smith ofrece una serie de motivos por los cuales la relocalización "al alcance de la mano" puede ser preferible a la inversión extranjera directa. Un primer aspecto es, citando a Martin Wolf de *Financial Times*, que "las compañías transnacionales pagan más –y tratan a sus trabajadores mejor– que las empresas locales" (80). Un segundo incentivo es que esta relación con un proveedor independiente significa "manos limpias": la EMN externaliza riesgo comercial y procesos de producción de bajo valor agregado, pero también responsabilidad directa (81). En tercer lugar, las EMN pueden mediante esta relación transferir buena parte de los costos y riesgos vinculados a la fluctuación de la demanda o a disrupciones severas en los mercados mundiales como la que ocurrió en 2008/09. Son sus proveedores

los que deben hacerse responsables por los despidos masivos en tiempos de crisis. Finalmente, aunque la relación "al alcance de la mano" no genera flujos de ganancias repatriadas, tampoco requiere destinar fondos para la radicación de subsidiarias. Esto libera recursos que las firmas destinan a la "intermediación financiera y la especulación" (82).

El estudio de la relocalización de la producción y la importancia adquirida por el "arbitraje global" de la fuerza de trabajo, destaca el aporte de la expansión mundial del capital para contrarrestar la caída de la tasa de ganancia de los '70. "La relocalización sostuvo la tasa de ganancia en los países imperialistas", afirma Smith (298). No sólo eso, sino que además "favoreció cada vez más una alternativa a las inversiones elevadoras de productividad y a la tecnología incrementadora de capacidad", permitiendo que "las ganancias operativas fueran desviadas de la inversión en instalaciones, maquinaria, y fuerza de trabajo hacia la especulación financiera de distinto tipo" (298). Esto aporta elementos para comprender la ralentización del crecimiento en las economías imperialistas durante las últimas décadas y sugiere una conexión estrecha entre financierización y deslocalización, de relevancia para comprender el complejo panorama actual.

Compre más barato

El imperialismo en el siglo XXI busca explicar desde la teoría del valor marxista cómo se produce la apropiación de plusvalía por parte de las naciones más ricas en el capitalismo contemporáneo. Smith toma como punto de partida los debates sobre dependencia de los años '60 y '70, que considera "el primer y último intento sostenido de fundar la teoría del imperialismo en la teoría del valor de Marx", motivo por el cual considera que "sigue siendo una referencia crucial para el estudio contemporáneo del imperialismo" (206). Su estudio pretende asestar un *cross* en la mandíbula de lo que define alternativamente como euromarxismo o los marxistas críticos de la teoría de la dependencia (a los que engloba como marxismo "ortodoxo" sin más precisiones), polemizando con autores como David Harvey, Robert Brenner, Ellen Meiksins Wood, John Weeks, que tienen en común relativizar la importancia que tiene la explotación del Sur global y especialmente lo que Smith va a definir como la superexplotación de la fuerza de trabajo.

El concepto de superexplotación se propone definir la existencia de una tercera forma de incremento de la plusvalía. Recordemos que Marx, en *El capital*, define dos formas en las

que el capitalista puede incrementar la plusvalía de la que se apropia. La primera, definida como plusvalía relativa, consiste en alargar la jornada de trabajo; de esta forma, se alarga el tiempo durante el cual la fuerza de trabajo genera un valor excedente que es apropiado íntegramente por el capitalista. La segunda forma de incremento de la plusvalía consiste en el abaratamiento del valor de la fuerza de trabajo; esto significa disminuir el tiempo en que se producen las mercancías que entran en la canasta de consumo de los trabajadores, haciendo así que se vendan más baratos. De esta forma, cae el desembolso en salarios que pueden hacer los capitalistas, sin que se vea disminuido el acceso de la fuerza de trabajo a dicha canasta de bienes. El resultado es que la fuerza de trabajo requiere un tiempo menor de su jornada laboral para reponer al capital el equivalente a lo que este desembolsó en salarios; se alarga el tiempo de plustrabajo, durante el cual el capital se apropia de plusvalía.

Smith plantea la existencia de una tercera forma. Esta consiste en reducir los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo. Andy Higginbottom, quien desarrolló originalmente esta idea en “La tercera forma de incremento de la plusvalía”, sostiene que:

La idea de superexplotación requiere ser generalizada conceptualmente en el nivel de abstracción necesario, e incorporada a la teoría del imperialismo. La superexplotación es una condición específica dentro del modo de producción capitalista ... la esencia básica oculta que define al imperialismo⁷.

La “generalización” de la idea de superexplotación que propone Smith, tomando a Higginbottom, suscita una serie de interrogantes. Aunque Marx la reconoce como fenómeno ocasionado, es necesario definir superexplotación en relación a qué. Smith rechaza el planteo de la teoría neoclásica que afirma que los menores salarios de los trabajadores de los países periféricos se explican por su menor *productividad marginal*. En su opinión los menores salarios de los trabajadores de los países periféricos no se explican por su menor productividad, ni por la “escasez relativa” de capital respecto a la dotación de trabajo en las economías menos desarrolladas, que es el otro argumento al que recurre el *mainstream* para dar cuenta de esta asimetría. Lo que está detrás de la brecha en los niveles salariales (que contrariando otra idea de la teoría *mainstream* no han convergido sino que siguen incrementando sus diferencias absolutas) es la asimetría básica que caracteriza a la economía global: mientras que el capital puede moverse sin barreras alrededor del mundo, la movilidad de la fuerza de trabajo se encuentra severamente restringida.

Las barreras a la migración de trabajadores de los países pobres son la más palmaria evidencia de este planteo. La objeción al planteo neoclásico, y el peso que tienen las trabas a la movilidad de la fuerza de trabajo en mantener diferencias salariales, no demuestran sin embargo que esta no se esté pagando a su valor en las economías dependientes y semicoloniales; sino que éste es más bajo.

Esto nos remite a una de las discusiones más críticas del libro, que es sobre la producción de valor y plusvalía. Smith afirma en varias oportunidades que es necesario separar la cuestión de la productividad de la tasa de explotación (la relación entre plustrabajo y trabajo necesario); en su opinión esta última no se incrementa por la mayor productividad de las economías desarrolladas, mientras que sí se aumenta en las economías más pobres por la depresión de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo. Al minimizar el peso que tienen las diferencias de productividad entre las economías, que significan diferente capacidad de generación de valor, sobre las tasas de explotación, Smith magnifica el alcance que puede tener la, por él llamada, superexplotación. La brecha de productividad que caracteriza a las economías dependientes respecto de las economías imperialistas significa una menor capacidad de generación de valor que la que tienen estas últimas a igual desembolso. Esto se relaciona con los niveles salariales, no porque aplique el criterio neoclásico de productividad marginal sino porque abatir el salario es justamente una de las formas de compensar la menor productividad. Smith critica a los marxistas que sostienen que la mayor productividad de las economías más ricas puede involucrar mayor explotación, pero sus planteos (que analizar en profundidad exige detenerse más en la teoría del valor) no terminan de resultar satisfactorios.

El aprovechamiento en gran escala de la fuerza de trabajo más barata mediante el “arbitraje” ha permitido al capital incrementar la apropiación de excedente, sí, pero este fenómeno no tiene –en términos de apropiación de excedente– el alcance que pretende el autor una vez que consideramos los diferenciales de productividad.

Por último, hablar de prolongación en el tiempo de la llamada “superexplotación” como propone Higginbottom, y generalizarla al nivel de la plusvalía absoluta y relativa, es forzar el planteo. Si una baja del salario por debajo del presunto valor en una determinada geografía se prolonga en el tiempo, más bien estaría indicando que el capital logró allí imponer un valor de la fuerza de trabajo más bajo. Se trataría entonces de una mayor tasa de explotación a secas, ya no una superexplotación.

Consideraciones finales

El imperialismo en el siglo XXI tiene el mérito de abrir nuevas dimensiones para la teorización marxista sobre el capitalismo hoy. Aunque hace tiempo que la cuestión del arbitraje global de la fuerza de trabajo se encuentra ya incorporada en varios análisis⁸, articularlo teóricamente desde la teoría marxista incorporando todas las implicancias que tienen las cadenas de valor generadas por las distintas formas de *outsourcing* era una cuestión pendiente. El libro avanza en ese sentido, que es necesario enmarcar en el estudio de cómo se desarrolla la generación de valor en la economía mundial, sobre lo que varios autores marxistas vienen elaborando, y en el que el libro de Smith hace planteos polémicos.

Aunque el punto de partida del autor son las “mercancías globales”, en numerosas ocasiones los términos de oposición Norte-Sur parecen desplazar el análisis en términos de clase. No conservar consecuentemente esta perspectiva, y desplazarse por momentos a una oposición en términos nacionales, es otra de las debilidades que limita algunos de los aportes de este trabajo.

Dicho esto, tener presente cómo opera el aprovechamiento de las diferenciaciones en la fuerza de trabajo global, y cómo el capital y los Estados actúan para la preservación de las condiciones que la perpetúan, es un elemento fundamental para comprender el imperialismo del siglo XXI. ●

1. *Imperialism in the twenty-first century: globalization, super-exploitation, and capitalism's final crisis*, Nueva York, Monthly Review Press, 2016.

2. Todas las citas son traducción propia del original. Los números de página se indican entre paréntesis.

3. William Milberg, “The changing structure of international trade linked to global production systems: what are the policy implications?”, *Documento de trabajo* 33, Policy Integration Department, Organización Internacional del Trabajo, 2004.

4. Ídem.

5. Ídem.

6. Ídem.

7. Andy Higginbottom, “Structure and Essence in *Capital I*: Extra Surplus-Value and the Stages of Capitalism”, *Journal of Australian Political Economy* 70, Australia, 2012, p. 284.

8. Ver por ejemplo Juan Chingo, “Crisis y contradicciones del ‘capitalismo del siglo XXI’”, *Estrategia Internacional* 24, diciembre de 2007.