

Debates sobre el
imperialismo hoy (IV)

UNA CARRERA HACIA EL ABISMO

Continuando con el panorama del imperialismo cuando se cumplen 100 años de que Lenin escribiera su obra clásica, en esta oportunidad discutimos cómo la internacionalización productiva impulsada por las corporaciones multinacionales replanteó las condiciones de la competencia a nivel mundial.

ESTEBAN MERCATANTE
Comité de redacción.

Desde que los marxistas de comienzos del siglo XX realizaron las elaboraciones “clásicas” sobre el imperialismo, numerosos trabajos han puesto en discusión qué ocurría con la competencia capitalista –y por lo tanto con la ley del valor– en la época imperialista. Se trata de una cuestión que tiene múltiples aristas, en la que además es necesario contemplar los efectos de la internacionalización productiva de las últimas décadas que implica numerosas transformaciones. Aquí abordaremos un aspecto central para discutir este tema hoy, que es la estructura asimétrica del mercado mundial generada por el establecimiento de las cadenas globales de valor, y la competencia segmentada que esto genera en el mercado mundial. Se trata de una cuestión que además tiene fuertes impactos sobre las condiciones de la clase trabajadora en todo el mundo.

En la segunda entrega de esta serie discutimos, a partir del libro de John Smith *El imperialismo en el siglo XXI*¹, la importancia que adquirieron las cadenas globales de valor (GVC, en inglés) que se conformaron con la reestructuración productiva que protagonizaron las grandes corporaciones con una intensidad cada vez mayor desde los años '70. Numerosas investigaciones sobre la operatoria de estas cadenas de valor ponen de relieve las importantes transformaciones que estas tuvieron para la manera en la que se desarrolla la competencia capitalista en la economía contemporánea. Al mismo tiempo que se profundizó la internacionalización productiva, incrementándose de forma simultánea los flujos de comercio y de capitales que atraviesan el globo, esto no significa que la competencia se haya profundizado en todos los terrenos.

Una competencia segmentada

Un dato saliente de las últimas décadas ha sido la marcada sustitución de mercancías producidas en las economías capitalistas más desarrolladas por la adquisición de mercancías producidas en países menos desarrollados. Este movimiento, desarrollado por las grandes corporaciones a través de la inversión extranjera directa (IED) o la conformación de redes de proveedores diversificadas a nivel mundial, llevó en muchos casos a la situación de que las multinacionales realizan una parte ínfima de los procesos productivos en los lugares donde se encuentran radicadas. Este proceso se reflejó en el comercio exterior, que en las últimas décadas exhibe un peso cada vez mayor de economías “periféricas” en la exportación de mercancías industriales, exportando hacia las economías más ricas así como a otras



Ilustración: Joaquín Bourdieu

economías de desarrollo reciente. Esta tendencia no solo se verifica en mercancías de bajo valor agregado, sino que ha escalado en complejidad en terrenos como la electrónica o informática, en detrimento del peso que en estas ramas tienen las economías tradicionalmente dominantes en la exportación industrial².

Sería equivocado extraer de estos datos la idea de que las economías emergentes están ganando una batalla competitiva respecto de las economías más ricas. En el mejor de los casos, se trata de una verdad a medias, ya que por las ventajas que ofrecen (centralmente la baratura de costos y en primer lugar, el de la fuerza de trabajo) resultan más atractivos como destino de recursos de las empresas multinacionales. Pero en un sentido estricto, no hay competencia entre las firmas de las economías imperialistas y las que, en los países del resto del planeta, están eminentemente desarrolladas como proveedores intermedios de dichas multinacionales, ni por lo tanto hay competencia entre las potencias imperialistas del Norte y las economías del Sur global.

Veamos algunos casos que ilustran la cuestión. Apple tiene como competidores a Samsung y Nokia, mientras que algunas de las empresas que vienen ganando terreno en la producción del sector, como FoxConn o Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC), no compiten sino que están integrados en su cadena como proveedores. En notebooks, Dell compite con HP, Lenovo (gigante chino que compró en 2005 la división de computadoras de IBM para posicionarse como líder) y las taiwanesas Asus y Acer, pero ninguna de estas compite con las chinas Compal, Wistron o (nuevamente) FoxConn. En textiles, las grandes marcas que se disputan entre sí los principales mercados mundiales no compiten con las firmas de países como Bangladesh que las proveen abundantemente. La misma relación podemos encontrar en todos los terrenos de la producción. De esto se extrae una importante conclusión: las grandes empresas multinacionales, que dominan el acceso a los principales mercados, compiten con otras grandes de sus respectivos sectores, mientras que establecen una relación complementaria, es decir de no competencia, con otros capitales del sector integrados como proveedores. Esta dinámica se proyecta en el espacio. Las economías imperialistas, que son la fuente hoy de más del 80 % de la IED mundial (World Investment Report 2015), son base de corporaciones que compiten centralmente entre sí, pero no con las firmas de las economías “emergentes”. A pesar de que estas últimas han avanzado en el desarrollo de algunos jugadores que empiezan a tener alcance global³, su peso en esta competencia sigue siendo secundario.

Richard Herd, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), afirmaba en 2010 refiriéndose a la radicación de empresas japonesas en China,

que la capacidad de ensamblar sus productos allí les dio “nuevo ímpetu de vida” a las firmas niponas, y que “si observamos las exportaciones de China y Japón estas no están compitiendo, son complementarias”. Su conclusión es que “por el momento, China no es una amenaza para las industrias centrales de Japón”⁴.

Similar análisis realizan think tanks de la Unión Europea. Un estudio del centro LICOS, de la Universidad de Leuven (Bélgica), observa que “la posibilidad de relocalizar la producción más trabajo-intensiva y las actividades de ensamblado a China provee una oportunidad a nuestras compañías de sobrevivir y crecer en un ambiente crecientemente competitivo”⁵. Su conclusión es que los

competidores directos en las tareas en las que tenemos una ventaja comparativa no están localizados en China, sino que continúan siendo los sospechosos de siempre: los EE. UU., Europa Occidental y un puñado de economías asiáticas de elevados ingresos⁶.

Por supuesto, esto no puede llevarnos a pasar por alto los terrenos donde existe una fuerte competencia sin distinción entre los capitales de las economías más ricas y los del resto del mundo: el caso más claro es el de la industria automotriz, que está atravesando una fuerte reestructuración que tiene a países como México entre los principales destinos de nuevas radicaciones, al mismo tiempo que batallan por la subsistencia algunas de las unidades productivas en las economías más ricas.

Algo todavía más importante marca un límite al patrón dominante de complementariedad y subordinación establecida por las firmas de las potencias imperialistas sobre el resto del planeta que acá definimos, y que rige para la abrumadora mayoría de los casos. Está emergiendo un desafío al dominio de las corporaciones de las potencias imperialistas en sectores estratégicos de alto valor agregado por parte de firmas en China, Corea del Sur, Taiwán, India y otros pocos países. China sobre todo se viene transformando en numerosos terrenos en una competencia en las áreas más dinámicas del desarrollo tecnológico, con importante esfuerzo del Estado chino para lograrlo que consigue, eso sí, resultados dispares. Se trata de casos relativamente excepcionales dentro de un patrón que se mueve en sentido contrario, pero que son de gran importancia por su impacto sobre las relaciones económicas globales.

Estructuras de mercado asimétricas

Gary Gereffi caracteriza en un trabajo publicado por la Organización Internacional del Trabajo la existencia de

... una asimetría fundamental en la organización de la economía global, entre las naciones más y menos desarrolladas. En gran medida, la porción más concentrada de alto

valor agregado de la cadena se localiza en los países desarrollados, mientras que la porción de bajo valor agregado de la cadena se encuentra en economías en desarrollo.

La estrategia de crecimiento basado en exportaciones, que después del éxito mostrado en los ‘70 por los Tigres Asiáticos se convirtió en un modelo a seguir, impulsadas con fervor desde las agencias de desarrollo de los organismos multilaterales a través de la agenda de apertura y liberalización para atraer capitales, no ha hecho otra cosa que estimular una competencia frenética para ofrecer las mejores condiciones al capital multinacional. Un documento de UNCTAD reconocía los riesgos

... de que la orientación simultánea de numerosos países en vías de desarrollo, incluyendo en particular algunos con grandes economías, hacia la exportación de tales productos dinámicos [los intensivos en tecnología como computadoras, semiconductores, etc.; NdR] genere que los beneficios de cualquier incremento en el volumen de los productos exportados sea más que compensado por las pérdidas generadas por los menores precios de exportación⁷.

Es que si por un lado el intento de numerosos países de replicar estrategias de desarrollo “exitosas” incrementó la competencia por ofrecer a las empresas multinacionales las mejores condiciones para la radicación de inversiones y organización de redes globales de proveedores, por otro lado el grupo de las multinacionales que aprovechan estas posibilidades se conservó como un “fiero oligopsonio”, en palabras de Raphael Kaplinsky⁸. Como afirman otros estudiosos de las Cadenas Globales de Valor,

la asimetría de las estructuras de mercado en las redes de producción global, con firmas oligopólicas en las posiciones líderes y competencia entre proveedores de primer y –ciertamente– de segundo nivel, significó una intensa presión sobre los proveedores que, buscando mantener los márgenes, deben mantener los salarios bajos y resistir las mejoras en los estándares de trabajo que puedan conducir a un desplazamiento en el proceso de aprovisionamiento hacia otra firma o país⁹.

Desde un análisis marxista, Ernesto Screpani sostiene en *El imperialismo global y la gran crisis* (que abordaremos en profundidad en una próxima entrega de esta serie), que los países del Sur global son casi todos penalizados “por la brecha tecnológica que exhiben respecto de los países dominantes, y por sus diferencias estructurales de productividad”¹⁰. Las multinacionales solo invierten en ellos si los salarios son suficientemente bajos para asegurar bajos costos laborales. Así, a pesar de la menor productividad, con salarios suficientemente deprimidos las firmas logran competitividad en »

costos laborales por unidad de producto. Como un gran ejército industrial de reserva es una condición esencial para el mantenimiento de bajos salarios, “en estos países el desempleo y el subempleo son extendidos”¹¹.

El autor concluye además que este tipo de especialización productiva y la distribución del ingreso asociada “no hace nada para favorecer la inversión en capital humano o para desarrollar una cultura de la innovación, y en consecuencia no puede ayudar a reducir la brecha tecnológica”¹².

Bajofondo

La competencia intensificada entre los países que aspiran a atraer a las multinacionales degradando las condiciones de la fuerza de trabajo es solo una de las caras de los beneficios que el capital global obtuvo de la reestructuración de las últimas décadas. La otra cara, nada menor –y pasada por alto en lecturas en otros aspectos muy interesantes como la de John Smith– es la capacidad para forzar a una competencia internacional también a la fuerza de trabajo de los propios países imperialistas, que se encuentra crecientemente incorporada en un arbitraje global. Sostiene Screpanti:

Las mercancías exportadas por este grupo de países [del Sur global; NDR] al Norte compiten con las mercancías producidas a costos más elevados por las firmas locales, que son inducidas a reaccionar relocalizando y reubicando inversiones. Esto reduce el empleo industrial en los países avanzados y debilita las organizaciones sindicales, de manera que los salarios reales se estancan también acá y la explotación se incrementa. Lo que es más, para compensar las salidas de capitales y atraer ellos mismos inversiones extranjeras, los gobiernos de los países avanzados se ven inducidos a recortar impuestos a empresas y a la riqueza. Entonces, para evitar un crecimiento excesivo del déficit fiscal y la deuda pública, incrementan los impuestos a los salarios o reducen el gasto público, de manera tal que los trabajadores son golpeados por una reducción mayor de su ingreso total y derechos sociales¹⁵.

Estamos acá ante una novedad importante que caracteriza toda la etapa de fuerte ofensiva del capital iniciada en los años ‘80 para barrer con numerosas conquistas que los trabajadores habían logrado en distintos países, y que se mantenían sobre todo en las economías imperialistas. Mientras que Lenin analizaba en su libro cómo la superexplotación de la periferia permitía a las potencias imperialistas integrar a los sindicatos y asegurar condiciones privilegiadas a una aristocracia obrera, en cambio las vías de explotación de la periferia que establece actualmente el imperialismo

... no generan aristocracias significativas en el Norte. El creciente plusvalor extraído al Sur fluye solo a los bolsillos de los grandes capitalistas, contribuyendo así a las crecientes desigualdades en el ingreso que se registran incluso en el Norte. Poniendo a los trabajadores de todos los países del mundo en competencia con los de todos los demás países, la disciplina comercial exacerba la explotación de los trabajadores en todo el mundo¹⁴.

De esta forma, el mismo movimiento que motorizó la apertura de nuevos espacios para la acumulación de capital y para abatir los costos de producción, alimentando de esta forma una mejora de los márgenes, fue una palanca para avanzar firmemente en la degradación de las condiciones de la fuerza de trabajo en los países imperialistas¹⁵. Se trata, por supuesto, de una nueva tendencia en curso. Las mayores capacidades de recursos que cuentan los Estados imperialistas, y las mayores capacidades financieras de sus economías, nutridas además por la apropiación que realizan sus capitales de una parte de la plusvalía mundial, son elementos que siguen jugando en la balanza para permitirles contener parcialmente algunos de los efectos de estas nuevas condiciones.

El mundo capitalista actual está caracterizado en lo referente al capital social global por una marcada jerarquización, en el marco de la cual la competencia se desarrolla de forma segmentada. Esto no significa que sea por eso menos intensa –de hecho, las últimas décadas están caracterizadas por una creciente apertura que intensificó la competencia–, pero no es de todos contra todos, sino entre unas decenas de miles de grandes corporaciones (en su abrumadora mayoría con capital de origen de las economías imperialistas) disputando la mayor tajada del plusvalor arrancado a los trabajadores de todo el planeta, por un lado, y entre otros (muchísimos más) capitalistas (centralmente del Sur Global) compitiendo por integrarse de forma subordinada en las cadenas de producción comandadas por los primeros para obtener una tajada menor de la masa de plusvalor a cuya extracción contribuyen. Se trata de una relación cooperativa contra la fuerza de trabajo, gracias a la cual las multinacionales han logrado maximizar su participación de los beneficios, y reducir tendencialmente costos y riesgos. De esta forma se concreta una y otra vez el fracaso de la ilusión que las burguesías de los países capitalistas dependientes y semicoloniales abrigan y buscan alimentar en los trabajadores y el conjunto de las clases subalternas sobre la posibilidad de alcanzar el esquivo desarrollo, utopía inasible.

Del lado de la fuerza de trabajo, en cambio, se encuentra cada vez más integrada en una

competencia global, que ha sido transformada verdaderamente en lo que suele definirse como carrera para ocupar el último lugar, o, para ser más elocuente, una carrera hacia el abismo. El reverso de la moneda, menos halagüeño para el capital, y que cobra gran importancia cuando del triunfalismo capitalista durante la ofensiva neoliberal hemos pasado a los tiempos de ominoso estancamiento secular poscrisis de 2008¹⁶, es que el conflicto de clase también se ha globalizado y, potencialmente al menos, encuentra condiciones para una unificación sin precedentes. Esto es parte de las posibilidades nuevas creadas para la acción de los trabajadores en los tiempos de internacionalización productiva. ●

1. Ver “Las venas abiertas del Sur global”, *IdZ* 28, abril 2016.

2. Esteban Mercatante, “Los BRICS y el mundo emergente, ¿respiro o futuro foco de nuevas tensiones globales?”, *Meridiano. Revista de Geografía* 2, 2013.

3. Esteban Mercatante, “Capitalismo siglo XXI: un mundo menos plano que nunca”, *IdZ* 14, octubre 2014.

4. “Asia: displacement activity”, *Financial Times*, 22/8/2010. La traducción, en todos los casos citados, es propia.

5. Ari Van Assche, Chang Hong y Veerle Slootmaekers, “China’s International Competitiveness: Reassessing the Evidence”, *LICOS Discussion Paper Series* 205, 2008.

6. Ídem.

7. Jörg Mayer, Arunas Butkevicius y Ali Kadri, “Dynamic Products in World Exports”, *Discussion Papers* 159, UNCTAD, 2002.

8. Raphael Kaplinsky, *Globalization, poverty and inequality*, Cambridge, Polity, 2005, p. 230. El término oligopsonio caracteriza un mercado en el que existen pocos demandantes de un producto, lo cual otorga poder de mercado a los compradores.

9. William Milberg y Rudi von Arnim, “U.S. Offshoring: implications for economic growth and income distribution”, *SCEPA Working Paper*, 2006.

10. Ernesto Screpanti, *Global imperialism and the Great Crisis: the uncertain future of capitalism*, Nueva York, Monthly Review Press, 2014, p. 63.

11. Ídem.

12. Ibídem, p. 77.

13. Ibídem, p. 80.

14. Ídem.

15. Sobre el panorama de la clase trabajadora en algunas de las economías ricas ver Celeste Murillo y Juan Andrés Gallardo, “Fast Food Nation”, *IdZ* 4, octubre 2013 y Oskar Huber, “La ‘cooperación social’ alemana: modelo exitoso para el capital”, *IdZ* 23, septiembre 2015.

16. Para un panorama de la economía mundial y sus perspectivas ver Paula Bach, “Estancamiento secular, fundamentos y dinámica de la crisis”, *Estrategia Internacional* 29, enero 2016.