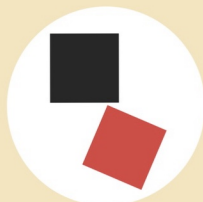




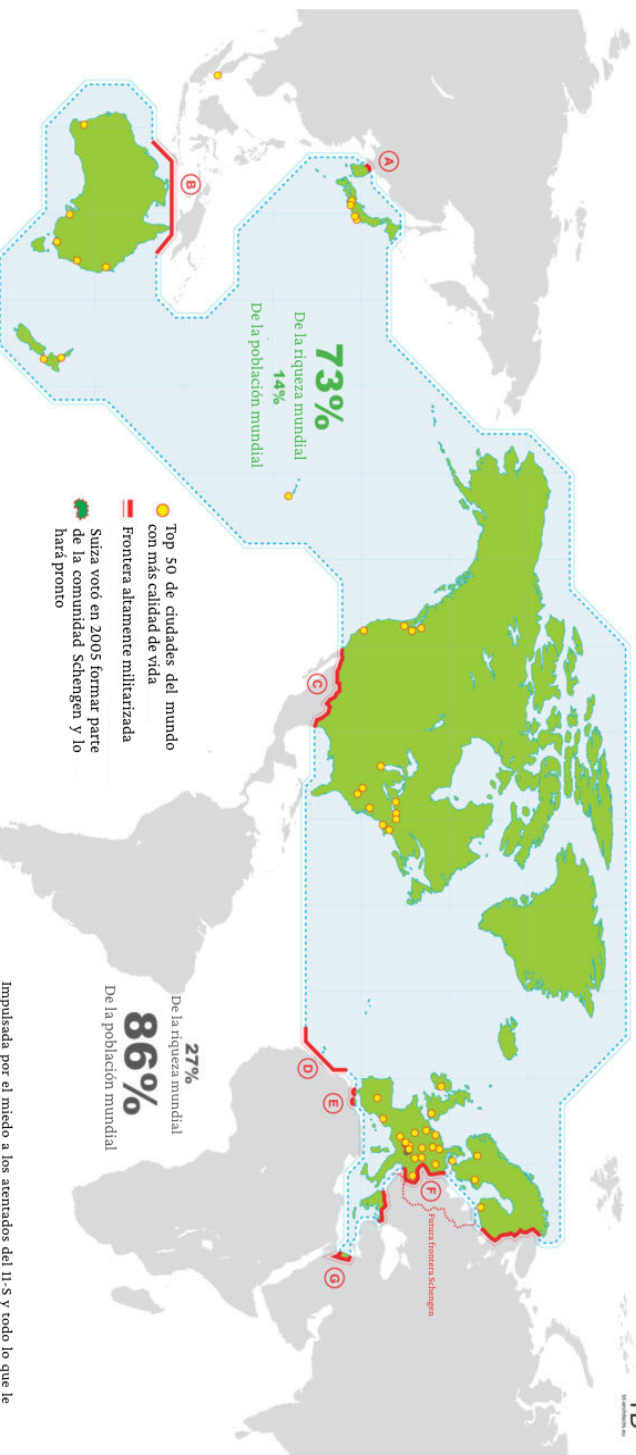
EL COMUNISMO Y LA CUESTIÓN DEL IMPERIALISMO



EDICIONES
DOSCUADRADOS

El mundo amurallado

La frontera militarizada como línea de demarcación entre polo de producción y polo de acumulación



- (A) Zona desmilitarizada (DMZ), Corea
- (B) Operaciones de vigilancia en el norte de Australia
- (C) «El muro» entre México y EE.UU.
- (D) Límites marítimos de la Unión Europea
- (E) Vallas de Ceuta y Melilla
- (F) La frontera Schengen
- (G) El muro de Cisjordania en Palestina

* Desglóse en el anverso de la página.

Impulsada por el miedo a los atentados del 11-S y todo lo que le siguió, la llamada «sociedad occidental» está construyendo el mayor muro jamás construido en este planeta. En diferentes obras de los cinco continentes habitables, se construyen muros, vallas y vigilancia fronteriza de alta tecnología para proteger a los ciudadanos y su alta calidad de vida dentro de este sistema. La caída del Muro de Berlín fue descrita como el momento histórico que marca la demolición de la última barrera del mundo entre los estados nacionales. Sin embargo, la Unión Europea tardó solo seis años en crear, con el Acuerdo de Schengen de 1995, una nueva división a solo 80 km al este de Berlín. Junto con el muro de Israel, la frontera estadounidense, la defensa costera australiana y la zona desmilitarizada de Corea, forma parte de un sistema mundial que contiene una sociedad exclusiva (el 14 % de la población mundial) con una renta media de 2500 € al mes, frente a los que viven al otro lado del muro, con una renta media de solo 150 € al mes.

A- La zona desmilitarizada (o DMZ) de Corea es una franja de tierra que atraviesa la península coreana y sirve de zona de amortiguamiento entre Corea del Norte y Corea del Sur. La DMZ se creó con el alto el fuego del 27 de julio de 1953 y divide la península coreana aproximadamente por la mitad. Tiene 248 km de largo y unos 4 km de ancho.

B- Las Fuerzas Armadas Australianas (ADF) llevan a cabo operaciones de vigilancia y respuesta en las proximidades del norte de Australia. Desde septiembre de 2001, han duplicado el número de días. Los buques Custers se encuentran en el mar y se han incrementado en un 20 % las horas de vuelo de los aviones de vigilancia. En virtud de una propuesta legislativa de junio de 2006, todos los nuevos barcos que lleguen serán trasladados a alta mar para tramitar sus solicitudes de asilo. En mayo de 2009, el Ministerio de Defensa presentó un plan para ampliar las operaciones militares.

C- La barrera entre Estados Unidos y México es en realidad una serie de barreras de separación diseñadas para impedir la inmigración ilegal en Estados Unidos. La frontera de 3.140 km entre Estados Unidos y México atraviesa una gran variedad de terrenos, incluyendo zonas urbanas y desérticas. Las barreras se encuentran principalmente en las zonas urbanas de la frontera, que incluyen San Diego, California, y El Paso, Texas. Entre 1996 y 2004, se informó oficialmente de la muerte de 1.954 personas a lo largo de la frontera entre Estados Unidos y México. Según «No más muertes», entre 2004 y 2006 se recuperaron 1.086 cadáveres de inmigrantes en el desierto del sur de Arizona. La Ley de Fuerzas de Seguridad de 2006, promulgada en octubre de 2006, permite la construcción de más de 1100 km de vallas reforzadas dobles.

D- la UE tiene demarcaciones marítimas que abarcan diversas áreas, como el Mar del Norte, el Mar Céltico, el Golfo de Vizcaya y la región macaronésica en el Atlántico. A. De las 208,679 personas migrantes que llegaron a la Unión Europea de forma irregular en 2024, el 91% se produjo por mar, con Italia, España y Grecia como principales puntos de destino.

E - La valla fronteriza de Melilla es una barrera de separación entre Marruecos y la ciudad española de Melilla. La barrera de alambre de púas le costó a España 33 millones de euros. Consta de 11 km de vallas paralelas de 3 metros de altura rematadas con alambre de púas. Su altura se duplica hasta los 6 metros. La valla fronteriza de Ceuta es una barrera de separación entre Marruecos y la ciudad autónoma de Ceuta, en España. La construcción de la valla de alambre de púas, que costó 30 millones de euros, fue financiada por la Unión Europea y consta de vallas paralelas de 3 metros de altura rematadas con alambre de púas.

F - La frontera Schengen es un acuerdo entre los Estados europeos que permite una política común de entrada temporal de personas y un sistema fronterizo. Un total de 31 países, incluidos todos los Estados de la Unión Europea excepto la República de Irlanda y el Reino Unido, pero incluyendo a Islandia, Noruega y Suiza, que no son miembros de la UE, han firmado el acuerdo y 25 lo han aplicado plenamente hasta la fecha. La República de Irlanda y el Reino Unido no firmaron el Acuerdo de Schengen, pero participan en la cooperación de Schengen y utilizan el Sistema de Información de Schengen con fines de aplicación de la ley.

G - La barrera de Cisjordania es una barrera física construida por Israel que consiste en una red de vallas con barreras para vehículos, zanjas rodeadas por una zona de exclusión de unos 60 metros de ancho y muros de hormigón de hasta 8 metros de altura. En enero de 2006, la longitud de la barrera aprobada por el Gobierno israelí era de 670 kilómetros. Aproximadamente el 58 % está construido, un 9 % está en construcción y el 33 % aún no se ha comenzado a construir.

EL COMUNISMO Y LA CUESTIÓN DEL IMPERIALISMO

VV.AA.

Traducción y edición:
2CUADRADOS.

Impreso en Madrid, Estado español
Primera edición
Agosto de 2025

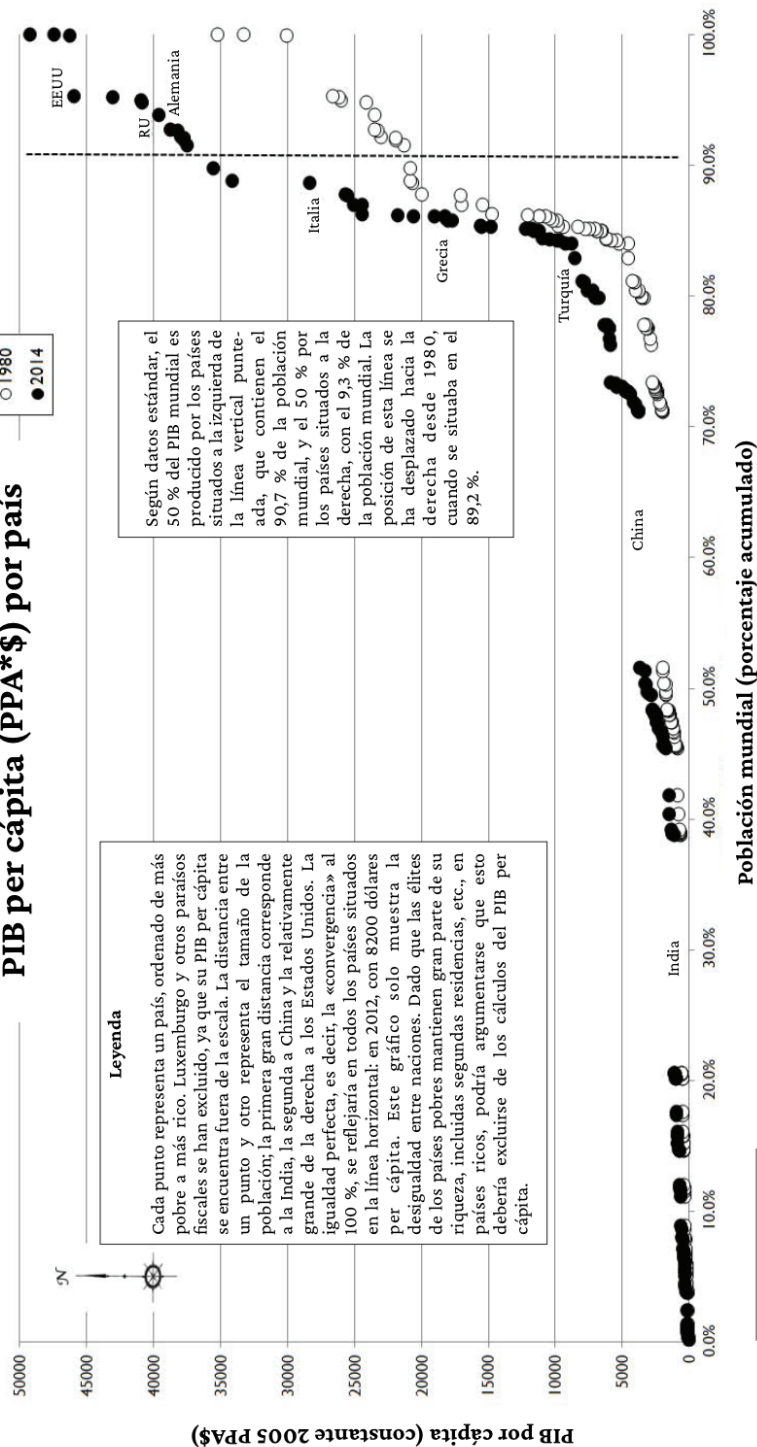
Web: www.doscuaadrados.es
Twitter: @2Cuadrados
Instagram: @2_cuadrados

Índice

Capítulo 1:	
La mercancía global	7
Capítulo 2:	
Externalización o globalización de la producción	45
Capítulo 3:	
Las dos formas de la relación de externalización	85
Capítulo 4:	
La fuerza de trabajo del Sur ya no es periférica	129
Capítulo 5:	
Tendencias salariales mundiales en la era neoliberal	171
Capítulo 6:	
La anomalía del poder adquisitivo y la paradoja de la productividad	215
Capítulo 7:	
El arbitraje laboral global: motor clave de la globalización de la producción	241
Capítulo 8:	
Imperialismo y ley del valor	289
Capítulo 9:	
La ilusión del PIB	323
Capítulo 10:	
Todos los caminos llevan a la crisis	359

Anexos:	407
El imperialismo está inscrito en el ADN mismo del capitalismo, Entrevista a J. Smith	409
El debate Smith-Harvey sobre el imperialismo contemporáneo	423
La ilusión del PIB. Valor añadido frente a valor capturado	453
El imperialismo detrás de una taza de café	475

PIB per cápita (PPA*\$) por país



Fuente: Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial.

* Paridad del poder adquisitivo.

«En vez del lema conservador de: “¡Un salario justo por una jornada de trabajo justa!”, [el proletariado] deberá inscribir en su bandera esta consigna revolucionaria: “¡Abolición del sistema de trabajo asalariado!”».¹

¹ Marx: "Salario, precio y ganancia" (Extractos XII - final)

Capítulo 1

La mercancía global

El 24 de abril de 2013 se derrumbó el Rana Plaza, un edificio de ocho plantas que albergaba varias fábricas textiles, un banco y algunas tiendas en un distrito industrial al norte de Dhaka, la capital de Bangladesh, matando a 1.133 trabajadores de la confección y dejando 2.500 resultaron heridos, siendo una de las peores catástrofes laborales de la historia.² Este desastre y el dolor, la rabia y las demandas de justicia de los trabajadores de la confección despertaron sentimientos de simpatía y solidaridad entre los trabajadores de todo el mundo, así como un frenético ejercicio de limitación de daños por parte de las grandes empresas que dependen de las fábricas de Bangladesh para sus productos, pero que niegan toda responsabilidad por los atroces salarios y condiciones de vida y de trabajo de quienes fabrican todos sus productos. A la indignación de muchos se suma el hecho de que, el día anterior, se habían abierto grietas en la estructura del edificio y una primera inspección obligó a evacuarlo y a recomendar que permaneciera cerrado. A la mañana siguiente, un banco y las tiendas de la planta baja obedecieron este consejo, pero miles de trabajadores de la confección recibieron la orden de volver al trabajo so pena de despido. Cuando se pusieron en marcha los generadores instalados ilegalmente en la última planta, el edificio se derrumbó. Jyrki Raina, secretario general de IndustriALL, una federación sindical internacional, lo calificó de «matanza industrial masiva».

Los gritos de miles de personas atrapadas y aplastadas por el hormigón y la maquinaria desataron una onda expansiva de amplio espectro, amplificada por el aullido de angustia de millones de personas en todo el mundo. La catástrofe se convirtió en noticia de primera plana. Los consumidores de ropa

² Un informe de parlamentarios británicos señalaba que «el edificio, que albergaba un total de tres talleres de confección, se construyó con fines puramente comerciales. Los miles de trabajadores y los generadores eléctricos ejercían un peso estimado casi seis veces superior al que el edificio estaba destinado a soportar. Se descubrió que las columnas de soporte de carga se habían erigido al azar y los expertos tienen motivos para sospechar que los materiales y los métodos de construcción no eran los adecuados». Bangladesh All-Party Parliamentary Group, 2013, *After Rana Plaza: A Report Into the Ready-Made Garment Industry in Bangladesh*, 18, disponible en http://www.annemain.com/pdf/APPG_Bangladesh_Garment_Industry_Report.pdf.

confeccionada en las fábricas de Bangladesh se vieron confrontados a su palpable conexión con las personas cuyas manos hacían su ropa, y a su miserable existencia en esta tierra. Como un intenso haz de rayos X, la onda expansiva del Rana Plaza iluminó la estructura interna de la economía mundial, poniendo en evidencia un hecho fundamental del capitalismo global que normalmente se mantiene fuera de la vista y de la mente: su buena salud descansa en tasas extremas de explotación de los trabajadores en países con bajos salarios donde se ha deslocalizado la producción de bienes de consumo e insumos intermedios.

La atención del mundo se fijó especialmente en los salarios de miseria de Bangladesh –los salarios más bajos de las fábricas de cualquier gran exportador del mundo, incluso después de un aumento salarial del 77% en noviembre de 2013– y en sus fábricas, trampas de la muerte – donde apenas cinco meses antes, un incendio en la cercana Tazreen Fashions mató a 112 trabajadores, que quedaron atrapados tras ventanas con barrotes y puertas cerradas mientras trabajaban hasta bien entrada la noche. A la violenta represión de los derechos sindicales: los activistas sindicales son incluidos sistemáticamente en listas negras, golpeados y sometidos a detenciones arbitrarias; se suman las relaciones incestuosas entre propietarios de fábricas, políticos y jefes de policía en Bangladesh: ningún empresario de la industria de la confección de Bangladesh ha sido condenado nunca por infringir las leyes de salud y seguridad.³ Lo que hace que todo esto sea especialmente relevante para este estudio es que la industria de la confección es «el ejemplo por excelencia de una cadena de mercancías impulsada por el comprador... [en la que] los compradores globales determinan qué se debe producir, dónde, por quién y a qué precio».⁴ Como tal, la industria de la confección de Bangladesh destila la estrategia de industrialización orientada a la exportación que persiguen los

³ En diciembre de 2013, trece meses después del incendio en el que murieron 112 trabajadores, Mahmuda Akter, propietaria de Tazreen Fashion, su marido, Delwar Hossain, y once de sus directivos fueron acusados de «homicidio doloso», la primera vez en la historia que el Estado bangladeshí ha intentado procesar a los jefes de una fábrica por incumplir la legislación sobre salud y seguridad. Si son declarados culpables, se enfrentan a penas de prisión de entre siete años y cadena perpetua. El 3 de septiembre de 2015 se anunció que su juicio podría comenzar en octubre de ese año. El 1 de junio de 2015, Sohel Rana, propietario de Rana Plaza, y 41 directivos fueron acusados de asesinato, cuya pena máxima en Bangladesh es la ejecución. En el momento de redactar este informe no se ha fijado fecha para su juicio.

⁴ K. Fernandez-Stark, S. Frederick y G. Gereffi, 2011, *The Apparel Global Value Chain: Economic Upgrading and Workforce Development* (Durham, NC: Center on Globalization, Governance, and Competitiveness, Duke University), 7.

gobiernos capitalistas de todo el Sur Global. Como dijo la Secretaria General del Congreso de Sindicatos Británicos, Frances O'Grady, en respuesta a la catástrofe del Rana Plaza: «Esta atroz pérdida de vidas demuestra que, en la carrera mundial a la baja en materia de condiciones de trabajo, la línea de meta es Bangladesh».⁵

Los salarios de hambre, las fábricas trampas de muerte y los fétidos barrios marginales de Bangladesh son representativos de las condiciones que soportan cientos de millones de trabajadores en todo el Sur Global, la fuente de plusvalía que sustenta los beneficios y alimenta el sobreconsumo insostenible en los países imperialistas. El pueblo de Bangladesh también está en primera línea de otra consecuencia calamitosa de la explotación imprudente del capitalismo sobre el trabajo vivo y la naturaleza: el «cambio climático», más exactamente descrito como la destrucción capitalista de la naturaleza. La mayor parte de Bangladesh es de baja altitud y, a medida que sube el nivel del mar y los monzones se vuelven más enérgicos, las tierras de cultivo se inundan cada vez más con agua salada, lo que acelera la migración a las ciudades. Como resultado, la capital de Bangladesh, Dhaka, cuya población se ha duplicado en los últimos veinte años y ya es una de las ciudades más grandes y más densamente pobladas del mundo, está creciendo en más de 600.000 personas cada año.⁶ La extracción excesiva de agua dulce está agotando los acuíferos de Dhaka y, lo que es peor, exponiéndolos a la contaminación con agua de mar. Por si fuera poco, Dhaka se asienta sobre una zona sísmica activa. Los sismólogos advierten de que un terremoto de 7,5 grados en la escala Richter reduciría Dhaka a escombros y 80.000 edificios podrían caer como el Rana Plaza. La escala de destrucción prevista es tan alta porque, rodeada de marismas, gran parte de la expansión caótica y no planificada de Dhaka ha sido vertical en lugar de horizontal, normalmente con el mismo estándar de construcción que se exhibió en el Rana Plaza.⁷ Ninguna de estas consecuencias negativas del desarrollo capitalista figura en los cálculos del PIB de Bangladesh, pero son reales y las soportan sus trabajadores y agricultores y su entorno natural. Ellos pagan el precio, pero ¿quién se beneficia? ¿Qué parte del

⁵ «El derrumbe de una fábrica en Bangladesh es consecuencia de las pésimas condiciones de trabajo, según el TUC [Congreso de Sindicatos Británicos]». Comunicado de prensa, 25 de abril de 2013.

⁶ Hasan Kamrul informa de que el Gobierno de Bangladesh gasta actualmente la mitad de su presupuesto anual en reparar carreteras, alcantarillas y puentes dañados por las inundaciones estacionales en «A threat to us all», Dhaka Tribune, 9 de noviembre de 2009, <http://www.dhaka-tribune.com/op-ed/2013/nov/09/threat-usll#sthash.DGHBxoAn.dpuf>.

⁷ El propio Rana Plaza se construyó sobre un pantano recuperado.

producto de su explotación alimenta el desarrollo capitalista en Bangladesh y qué parte alimenta la acumulación capitalista en los países imperialistas?

Muchos comentaristas han establecido una analogía entre las catástrofes de Tazreen y Rana Plaza y las tristemente célebres catástrofes ocurridas en Estados Unidos y Europa hace más de un siglo, argumentando que, al catalizar una acción concertada para atajar las causas subyacentes, estas recientes tragedias podrían obligar a los empresarios de las fábricas de confección de Bangladesh a depurar por fin sus responsabilidades. Así se expresaba Amy Kazmin en el *Financial Times*:

En todo el mundo, las catástrofes industriales han demostrado ser eficaces catalizadores del cambio. El incendio del Triangle Shirtwaist de Nueva York en 1911, en el que murieron 146 trabajadores de la confección, en su mayoría mujeres, en parte porque las salidas de emergencia estaban cerradas con llave, contribuyó a impulsar la creación del Sindicato Internacional de Trabajadoras de la Confección, que luchó con éxito por mejorar las condiciones de los trabajadores de las fábricas, incluida la seguridad. Muchos dicen ahora que el desastre de Rana Plaza –que se produjo cinco meses después de que un incendio en otra fábrica de Bangladesh, Tazreen Fashions, matara a 112 personas– podría empezar a forzar un cambio similar.⁸

No cabe duda de que el desastre del Rana Plaza espoleará la lucha por la sindicalización de la industria de la confección de Bangladesh. Pero el periodista del FT olvida dos cosas. La respuesta de los empresarios de la confección al auge de la ILGWU (International Ladies Garment Workers Union) fue trasladar la producción a estados no sindicados del sur de Estados Unidos e, incluso, fuera de Estados Unidos, a países como Bangladesh. En la actualidad, sólo el 2% de la ropa que se lleva en Estados Unidos se fabrica allí. Peter Custers señala otro punto débil de la ingenua visión liberal expresada por Amy Kazmin:

Es necesario (...) ser conscientes de las diferencias estructurales entre las industrias británicas del siglo XIX y las de la Bangladesh contemporánea. Porque, a diferencia de los propietarios de las primeras, los propietarios de la confección de Bangladesh se encuentran en el extremo inferior de una cadena internacional de relaciones de subcontratación, que se extiende desde las unidades de producción de Bangladesh, a través de intermediarios, hasta las empresas comerciales minoristas de los países del Norte (...).

⁸ Amy Kazmin, «Bangladesh factory collapse a catalyst for workers' rights», *Financial Times*, 3 de mayo de 2013.

Aunque los empresarios locales obtienen una parte de la plusvalía creada, no se llevan la mayor parte. Así, mientras que la extracción de plusvalía es organizada por los propietarios de Bangladesh, sus frutos son recogidos en su inmensa mayoría por empresas del norte.⁹

El derrumbe del Rana Plaza no sólo arrojó luz sobre la despiadada y extrema explotación de los trabajadores de Bangladesh. También iluminó la estructura oculta de la economía capitalista mundial, revelando hasta qué punto la relación capital-trabajo se ha convertido en una relación entre el capital del Norte y la mano de obra del Sur. La industria de la confección fue el primer sector industrial que trasladó la producción a países con salarios bajos, pero el poder y los beneficios siguen en manos de las empresas de los países imperialistas. Esta realidad es muy diferente de las fantasías proyectadas por los apologistas del neoliberalismo. Pocos observadores informados discutirían que Primark (JCPenney en Estados Unidos), Walmart, M&S y otros grandes minoristas británicos y estadounidenses se benefician de la explotación de los trabajadores de la confección de Bangladesh. ¿Por qué si no se han apresurado a subcontratar la producción de su ropa a los países más pobres donde se pagan salarios de miseria? Un momento de reflexión revela otros beneficiarios: los capitalistas comerciales propietarios de los edificios alquilados por estos minoristas; la miríada de empresas que les proporcionan publicidad, seguridad y otros servicios; y también los gobiernos, que gravan con impuestos sus beneficios y los salarios de sus empleados y recaudan el IVA de cada venta. Sin embargo, según los datos comerciales y financieros, *ni un céntimo* de los beneficios de las empresas estadounidenses, europeas y japonesas ni de los ingresos fiscales de los gobiernos procede del sudor del trabajo de los obreros que fabricaron sus productos. Los enormes sobrepuestos de los costes de producción aparecen en cambio como «valor añadido» en el Reino Unido y otros países donde se consumen estos productos, con el perverso resultado de que cada prenda de vestir aumenta el PIB del país donde se consume mucho más que el del país donde se produce.¹⁰ ¡Sólo un economista podría pensar que esto no tiene nada de malo!

Todos los datos y experiencias, *excepto los económicos*, apuntan a una contribución significativa a los beneficios de Primark, Walmart y otras empresas occidentales por parte de trabajadores que trabajan mucho, duro y

⁹ Peter Custers, 2012 [1997], *Capital Accumulation and Women's Labor in Asian Economies* (Nueva York: Monthly Review Press), 162.

¹⁰ Peter Custers cita una entrevista con Michael Chossudovsky, quien señaló que «por cada camisa que se produce en Bangladesh y se vende en el mercado mundial por tres dólares, el PNB de los países importadores de la OCDE aumenta en unos 32 dólares». *Ibidem*, 141.

por bajos salarios para producir sus mercancías. Sin embargo, el comercio, el PIB y los datos sobre flujos financieros no muestran rastro alguno. Es más, la mayor parte del valor obtenido en la venta de estos productos y todos los beneficios cosechados por los gigantes minoristas parecen originarse en el país donde se consumen. Explorar y resolver este enigma es una tarea central de este libro. Nuestro primer paso es examinar las relaciones sociales, económicas y políticas entre trabajadores y empleadores que se entretajan en el tejido de cada prenda de vestir producida en países con bajos salarios como Bangladesh y vendida en centros comerciales de todo el mundo imperialista, donde se vende más del 80% de las prendas fabricadas en Bangladesh. A continuación se realizará un examen forense de otras dos «mercancías globales» representativas: el iPhone de Apple y la taza de café.

La camiseta

En *The China Price*, Tony Norfield relata la historia de una camiseta fabricada en Bangladesh y vendida en Alemania por 4,95 euros por el minorista sueco Hennes & Mauritz (H&M).¹¹ H&M paga al fabricante de Bangladesh 1,35 euros por cada camiseta, el 28% del precio de venta final, de los cuales 40¢ cubren el coste de 400g de materia prima de algodón importada de Estados Unidos; el envío a Hamburgo añade otros 6¢ por camiseta. Así pues, 0,95 euros del precio de venta final se quedan en Bangladesh, a repartir entre el propietario de la fábrica, los trabajadores, los proveedores de insumos y servicios y el gobierno bangladeshí, ampliando el PIB de Bangladesh en esta cantidad. Los 3,54 euros restantes cuentan para el PIB de Alemania, el país donde se consume la camiseta, y se desglosan del siguiente modo: 2,05 euros corresponden a los costes y beneficios de los transportistas, mayoristas, minoristas, anunciantes, etc. alemanes (parte de los cuales revertirán al Estado a través de diversos impuestos); H&M obtiene 60 céntimos de beneficio por camiseta; el Estado alemán capta 79 céntimos del precio de venta mediante un IVA del 19%; 16 céntimos cubren «otros conceptos» diversos. Así, en palabras de Norfield, «una gran parte de los ingresos procedentes del precio de venta va a parar al Estado en concepto de impuestos y a una amplia gama de trabajadores, ejecutivos, propietarios y empresas de Alemania. Las camisetas baratas, y una amplia gama de otros productos importados, son a la vez

¹¹ Tony Norfield, 2011, *The China Price*, disponible en <http://economicsofimperialism.blogspot.com/2011/06/what-china-price-really-means.html>. Su fuente: «Das Welthemd» (La camiseta del mundo), *Die Zeit*, 17 de diciembre de 2010, <http://www.zeit.de/2010/51/Billige-T-Shirts>.

asequibles para los consumidores y una importante fuente de ingresos para el Estado y para todos los habitantes de los países más ricos».

Nunca se insistirá lo suficiente en el punto central que plantea Norfield, porque tanto los liberales como los socialistas de los países imperialistas se esfuerzan por quitárselo de la cabeza. No cabe duda de que H&M obtiene pingües beneficios, pero éstos se ven empujados por lo que se lleva el Estado, una vez que los impuestos sobre los salarios y los beneficios de H&M y de los proveedores de servicios se añaden a sus ingresos del IVA. En 2013, los aranceles aplicados por el gobierno estadounidense a sus importaciones de ropa de Bangladesh superaron por sí solos el total de los salarios percibidos por los trabajadores que fabricaron estos productos. El Estado utiliza este dinero, como sabemos, para financiar guerras en el extranjero, la sanidad y la Seguridad Social, e incluso devuelve unos céntimos a los países pobres en forma de «ayuda externa». Como argumenta Tony Norfield, los bajos salarios de Bangladesh ayudan a explicar «por qué los países más ricos pueden tener montones de dependientes, conductores de reparto, gerentes y administradores, contables, ejecutivos de publicidad, una amplia gama de ayudas sociales y muchas otras cosas».¹² Su contundente conclusión: «Las tasas salariales en Bangladesh son particularmente bajas, pero incluso los múltiplos de éstas que se observan en otros países pobres apuntan a la misma conclusión: la opresión de los trabajadores en los países más pobres es un beneficio económico directo para la masa de población de los países más ricos».

Según Norfield, la fábrica de Bangladesh produce 125.000 camisetas al día, de las que la mitad se venden a H&M y el resto a otros minoristas occidentales. Un trabajador de la fábrica gana 1,36 euros al día, durante 10-12 horas, produciendo 250 camisetas por hora, o 18 camisetas por cada céntimo de euro pagado en salarios. Su fábrica es una de las 5.000 fábricas de confección de Bangladesh que emplean a 4 millones de personas, el 85% de las cuales son mujeres. Según la OIT, el salario medio de las «operadoras de máquinas y montadoras» es el 73% del de sus homólogos masculinos.¹³ A pesar de la afluencia masiva de mujeres a las fábricas de confección, la participación femenina en la población activa de Bangladesh en su conjunto sigue siendo una de las más bajas del mundo. En 2010, el 33,9% de las mujeres en edad de trabajar estaban empleadas, frente al 79,2% de los hombres en edad de trabajar.

¹² Ibid.

¹³ OIT, 2013, *Decent Work Country Profile-Bangladesh* (Ginebra: OIT).

Como ya se ha señalado, los salarios en las fábricas de Bangladesh son los más bajos del mundo. Una investigación realizada por un comité parlamentario del Reino Unido sobre las condiciones en la industria de la confección de Bangladesh tras el desastre del Rana Plaza informó de que «la ventaja comparativa de Bangladesh, su único valor patrimonial, es la mano de obra barata y sus costes unitarios correspondientemente bajos».¹⁴ Un informe en profundidad de la consultora de gestión líder en EE.UU. McKinsey & Co. sobre el crecimiento de las exportaciones de ropa de Bangladesh incluía una amplia encuesta sobre el comportamiento de los minoristas estadounidenses en materia de subcontratación, en la que se informaba de que «el nivel de precios competitivos de Bangladesh es claramente la principal ventaja. Todos los directores de compras que participaron en el estudio mencionaron el atractivo de los precios como la primera y principal razón para comprar en Bangladesh».¹⁵ El precio que los directores de compras consideran tan atractivo, por supuesto, es el precio de la mano de obra, pero McKinsey & Co, no queriendo herir la sensibilidad de sus clientes de las grandes empresas, no mencionan los bajos salarios en ninguna parte de su estudio. Durante los meses que siguieron al desastre del Rana Plaza, la industria Ready-made Garments de Bangladesh se vio afectada por oleadas de huelgas y manifestaciones centradas en la demanda de aumentos salariales (o el pago de los salarios adeudados), el derecho a formar sindicatos y la aplicación de una legislación en materia de salud y seguridad ampliamente ignorada. El Gobierno bangladeshí, muchos de cuyos altos funcionarios son propietarios de fábricas, respondió de la misma manera a los levantamientos anteriores de 2006, 2010 y 2012: con represión violenta, utilizando la policía regular, los *ansars* (milicias basadas en las aldeas) y el Batallón de Acción Rápida «antiterrorista», además de la Policía Industrial, creada en medio de la oleada de huelgas de 2010, cuya única tarea es vigilar los distritos de la confección y reprimir las protestas de los trabajadores. Sus 2.900 agentes contrastan con el gran total de 51 inspectores que, en el momento de la catástrofe del Rana Plaza, estaban encargados de hacer cumplir las leyes de salud y seguridad, edad mínima y salario mínimo en los 200.000 talleres y fábricas de Bangladesh, incluidos los 5.000 del sector de la confección.¹⁶

¹⁴ Grupo parlamentario multipartidista de Bangladesh, 2013, *After Rana Plaza: A report into the ready-made garment industry in Bangladesh*, http://www.annemain.com/pdf/APPG_Bangladesh_Garment_Industry_Report.pdf, 26.

¹⁵ McKinsey & Co., 2011, *Bangladesh's Ready-Made Garments Landscape: The Challenge of Growth*, http://www.mckinsey.de/sites/mck_files/files/2011_McKinsey_Bangladesh.pdf, 7.

¹⁶ Véase <http://www.thedailystar.net/beta2/news/factory-watch-just-farcical/>

Sin embargo, con la creciente militancia de los trabajadores y con la atención mundial sobre ellos, en noviembre de 2013 el Gobierno cedió un aumento del 77% del salario mínimo. Fue una victoria significativa, pero muy lejos del aumento salarial del 170% que exigían los trabajadores y por el que siguen luchando. Sus salarios están muy por debajo de las estimaciones de lo que se necesita para alimentar, vestir y alojar a sus familias. Según la *Asia Floor Wage Alliance*, una alianza de sindicatos asiáticos y grupos activistas como la Campaña Ropa Limpia, el nuevo salario básico es apenas una quinta parte de lo que se necesita para alimentar, alojar y vestir a un trabajador de la confección, un adulto y dos niños dependientes.¹⁷ El aumento salarial de 2013 fue el primer incremento desde 2010 pero, desde entonces, la inflación ha aumentado los precios generales en un 28%, y las necesidades básicas como los alimentos y el aceite de cocina se han disparado mucho más.

Los bajos salarios permiten grandes márgenes de beneficio. En este ejemplo, el recargo total sobre el coste de producción de la camiseta de «moda rápida» es del 152%. Un ejemplo notorio es la réplica de una camiseta de fútbol, «una gran fuente de ingresos, ya que el 80% de las que se venden en el Reino Unido se fabrican en Extremo Oriente por unas 5 libras. La fábrica las envía a las empresas de ropa deportiva con un sobreprecio del 50%. Éstas, a su vez, las aumentan otro 100% y las venden a los minoristas por unas 14 libras. Los minoristas añaden su propio recargo de, como mínimo, un 150% para elevar el precio hasta el precio de venta recomendado de al menos 35 libras.¹⁸ Otro analista calcula que un polo KP MacLane fabricado en Bangladesh, que se vende al por menor en Estados Unidos por 175 dólares, genera un margen del 718% sobre su coste de producción, y un polo de Hermès que se vende a 455 dólares tiene un sobreprecio superior al 1800%.¹⁹ Estos márgenes exorbitantes contrastan con los márgenes ínfimos que obtienen los proveedores de Bangladesh. En un artículo publicado en el *Wall Street Journal*, Rubana Huq, propietaria de una fábrica de ropa en Bangladesh, afirma ganar 12,5 céntimos por cada camisa, cuyo coste de producción es de 6,62 dólares, lo que supone un sobreprecio del 2%.²⁰ La propietaria de esta fábrica de Bangladesh no es una

¹⁷Véase: <https://www.cleanclothes.org/livingwage/calculating-a-living-wage>;
<http://www.cleanclothes.org/livingwage/living-wage-versus-minimum-wage>.

¹⁸ Rhian Nicholson, 2011, The 5 biggest retail markups, Yahoo! Finance UK, <http://uk.finance.yahoo.com/news/The-5-biggest-retail-mark-ups-yahoofinan-ceuk-2638718762.html>.

¹⁹ Véase *Practical Stock Investing*, un blog de Dan Duane, en <http://practicalstockinvesting.com/2013/05/21/pricing-out-a-low-end-shirt-investment-implications/>.

²⁰ Rubana Huq, «La economía de una camiseta de 6,75 dólares», *Wall Street Journal*, 16 de

persona desinteresada y sus afirmaciones deben tomarse con cautela, pero el despiadado aumento de los precios por parte de los compradores mundiales es un hecho incontrovertible, como reconocía un informe de parlamentarios británicos: «En la cadena de suministro impulsada por el comprador, los márgenes son escasos y el miedo a la subcotización es fuerte. Por ello, las prácticas de compra de las marcas pueden incentivar las violaciones de la salud y la seguridad mediante subcontrataciones no declaradas, jornadas laborales excesivas y ampliaciones no autorizadas de las fábricas».²¹

Un testimonio elocuente de las presiones que las corporaciones transnacionales ejercen sobre las empresas proveedoras fue el del propietario de una fábrica, Ali Ahmad, que habló después de que 289 trabajadores de la confección murieran calcinados en el incendio de una fábrica en Karachi en septiembre de 2012:

Hay huelgas, cortes de electricidad, mafias locales que te roban el dinero de la protección del territorio (...) lo que se te ocurra (...). Además, en Estados Unidos hay compradores despiadados a los que les da igual lo que hagas, siempre que lo hagas a tiempo (...) recibimos un golpe cada vez que llegamos tarde. Lo que significa pérdida de márgenes. Eso significa que hacemos lo necesario para hacer nuestros pedidos rápido. Es posible que el propietario de esta fábrica haya trabajado turnos extra sólo con ese fin.²²

Según John Pickles, una de las principales autoridades de la industria mundial de la confección, los compradores mundiales han tenido tanto éxito a la hora de forzar los salarios a la baja que recientemente han desviado su atención hacia otros ámbitos: «Las ganancias marginales derivadas de exprimir los costes laborales se han reducido considerablemente en los últimos años. Cuando los niveles salariales se situaron por debajo de los costes de subsistencia, y ya no pudieron bajar más, compradores y proveedores buscaron ahorros en otras áreas de la cadena de valor (costes de insumos, costes de transacción, logística, costes de coordinación, gestión de la demanda, etc.)».²³ El resultado es una presión cada vez más intensa sobre los proveedores

mayo de 2013,
<http://online.wsj.com/article/SB10001424127887323582904578485300080843278.html>.

²¹ Grupo Parlamentario Multipartidista de Bangladesh, *After Rana Plaza*, 15. Bangladesh.

²² Dara Brown, «Estábamos atrapados dentro»: *Pakistan factory fires kill at least 261*,» NBCNews.com, 12 de septiembre de 2012. Véase http://worldnews.nbcnews.com/_news/2012/09/12/13819640-we-were-trapped-inside-pakistan-factory-fires-kill-at-least-261?lite

²³ John Pickles, 2013, *Economic and Social Upgrading in Apparel Global Value Chains: Public Governance and Trade Policy*, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2209720,

para que reduzcan drásticamente los gastos generales, ignoren la legislación en materia de salud y seguridad, impongan horas extraordinarias forzosas y subcontraten el trabajo a otras fábricas situadas más abajo en la jerarquía, donde las condiciones laborales suelen ser incluso peores que en los proveedores de primer nivel o, como dice el *Informe sobre las inversiones en el mundo* de 2013 de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo): «En los sectores de gran intensidad de mano de obra (como el textil y la confección) en los que los compradores mundiales pueden ejercer su poder de negociación para reducir costes, esta presión suele traducirse en salarios más bajos (...) además de la presión a la baja sobre los salarios, el afán por reducir costes suele dar lugar a importantes violaciones de la seguridad y la salud en el trabajo».²⁴

Los «compradores globales» pueden, sin embargo, contar con algunos testigos académicos que les protegen contra las acusaciones de culpabilidad. «Los propietarios de las fábricas se enfrentan a enormes pérdidas si no pueden completar un pedido y a fuertes sanciones económicas si no lo completan a tiempo», informaba un importante estudio de Sarah Labowitz y Dorothée Baumann-Pauly para la *Stern School of Business* de Nueva York.²⁵ Sin embargo, este informe achaca los bajos salarios y los letales lugares de trabajo a la corrupción del gobierno de Bangladesh, a la intermitencia del suministro eléctrico, a la superpoblación (...) a cualquier cosa menos a las políticas conscientes y deliberadas de las empresas multinacionales. Abandonando incluso la pretensión de objetividad, Labowitz y Baumann-Pauly declaran al principio que su estudio «está escrito en el contexto de (...) un deseo compartido de normas más estrictas. Parte de la premisa de que el sector de la confección ha beneficiado enormemente a la población y a la economía de Bangladesh [y] que las empresas pueden trabajar y trabajan para el bien de la sociedad. Apoyamos el objetivo de las empresas de crear valor y, al mismo tiempo, hacer hincapié en la aplicación de normas estrictas en materia de derechos humanos».²⁶ Este tono adulador contrasta con la dura reprimenda que los autores dirigen «al Gobierno de Bangladesh [que] carece de la voluntad

104-5. 2004 fue el último año del Acuerdo Multifibras, que desde 1974 había restringido las importaciones de prendas de vestir a los países imperialistas con el fin de proteger las industrias nacionales de la confección.

²⁴ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo* 2013, 158-62.

²⁵ Sarah Labowitz y Dorothée Baumann-Pauly, 2014, *Business as Usual Is Not an Option: Supply Chains and Sourcing after Rana Plaza* (Nueva York: NYU Leonard N. Stern School of Business), 25, http://www.stern.nyu.edu/cons/groups/content/documents/webasset/con_047408.pdf.

²⁶ *Ibidem*, 6.

política, la capacidad técnica y los recursos necesarios para proteger los derechos básicos de sus trabajadores. Bangladesh se sitúa en los últimos puestos, o cerca de ellos, en todos los indicadores de buena gobernanza, incluida la justicia civil, la aplicación de la normativa y la ausencia de corrupción».²⁷

También sale en defensa de las grandes empresas el profesor Jagdish Bhagwati, de la Universidad de Columbia, considerado uno de los principales teóricos del comercio internacional y que confiesa sentirse molesto por no haber recibido aún el Premio Nobel de Economía.²⁸ «Dado que las fábricas eran de propiedad y gestión local, la culpa es de sus propietarios y gestores, no de sus clientes, como tampoco lo es de quienes compramos las prendas en el país o en el extranjero».²⁹ Por una teoría tan brillante, ¡es evidente que se merece algo!

Mucho antes del desastre de Rana Plaza, el pésimo historial de incendios y derrumbes de edificios en las fábricas de Bangladesh había provocado intensas discusiones entre las ONG, las federaciones sindicales internacionales IndustriAll y UNI Global Union, y representantes de los gigantes occidentales de la confección. Dos semanas después del derrumbe, las partes anunciaron el «Acuerdo sobre seguridad de los edificios y contra incendios en Bangladesh», cuyo elemento central es la creación de un nuevo cuerpo de inspectores de fábricas supervisado por un comité directivo presidido por la organización internacional del trabajo, compuesto por de tres representantes de sindicatos internacionales y tres de empresas internacionales.³⁰ Varios meses de presión por parte de los gigantes minoristas estadounidenses y europeos dieron como resultado la aprobación del Acuerdo por parte de más de cuarenta marcas líderes, con GAP y Walmart como notables excepciones. Las partes del Acuerdo acordaron realizar «todos los esfuerzos razonables para garantizar que se lleve a cabo una inspección inicial de cada fábrica cubierta por este Acuerdo en los dos primeros años», y prometieron la publicación de informes de seguridad, medidas correctoras y formación en materia de seguridad. Las empresas

²⁷ *Ibidem*, 9.

²⁸ «Rankle» es una palabra demasiado fuerte. «No hay nada sobre comercio internacional en lo que no haya escrito con cierto éxito. No debería decirlo yo, pero lo dicen muchos otros». David Pilling, «Almuerzo con el FT: Jagdish Bhagwati», *Financial Times*, 17 de abril de 2014.

²⁹ Jagdish Bhagwati, «Responsibility Is Local, Not Global», *New York Times*, 2 de mayo de 2013, <http://www.nytimes.com/roomfordebate/2013/05/02/when-does-corporate-responsibility-mean-abandoning-ship/responsibility-for-sweatshops-is-local-not-global>.

³⁰ Véase: http://www.cleanclothes.org/img/pdf/accord-on-fire-and-building-safety-in-bangladesh/at_download/file

proveedoras están obligadas a constituir comités de salud y seguridad integrados por directivos y trabajadores, estos últimos seleccionados por los sindicatos o por «elección democrática» cuando no haya sindicatos. El Acuerdo, que se anuncia como «jurídicamente vinculante», sólo prevé sanciones –es decir, la pérdida de pedidos– contra las empresas proveedoras. Todo el programa será financiado por las «marcas» occidentales, mediante una suscripción relacionada con el tamaño de sus negocios en el país.

Como hemos visto, el motor fundamental de la carrera hacia el abismo y de los males que la acompañan –salarios de miseria, edificios destartados, condiciones de vida atroces– es el aumento de los precios por parte de las grandes empresas. ¿Cómo lo aborda el Acuerdo? El artículo 22 responde a las quejas de los propietarios de las fábricas, que se ven obligados a recortar gastos por la incesante presión de los minoristas internacionales: «Con el fin de inducir a las fábricas a cumplir los requisitos de mejora y reparación del programa, las marcas y los minoristas participantes negociarán condiciones comerciales con sus proveedores que garanticen que sea financieramente viable para las fábricas mantener lugares de trabajo seguros y cumplir los requisitos de mejora y reparación establecidos por el inspector de seguridad». Nadie ni ningún organismo administrativo se encarga de aplicar o supervisar esta cláusula. Sólo puede activarla el propietario de una fábrica que considere que no está recibiendo «condiciones comerciales» de un comprador global y decida denunciar al comprador global ante el Comité Directivo del Acuerdo. Si alguna de las partes no está de acuerdo con la decisión del Comité Directivo, puede someter la disputa a un arbitraje jurídicamente vinculante. Para proteger al propietario de la fábrica de la amenaza de cancelación de pedidos, el Acuerdo obliga a las empresas compradoras a mantener los contratos existentes durante dos años. Pero las salvaguardas legales no cambian la extrema asimetría de poder: el miedo a las represalias de sus propios compradores y a que otros los incluyan en listas negras hace que los propietarios de las fábricas duden en tomar este camino. Y los mecanismos del Acuerdo implican que los representantes sindicales internacionales den su visto bueno a unas «condiciones comerciales» que no prevén que los trabajadores de la confección reciban un salario digno.

La susceptibilidad al fuego y al colapso están lejos de ser los únicos problemas de seguridad en los edificios de Bangladesh. La mayoría de los muertos y heridos en el año siguiente al desastre del Rana Plaza fueron consecuencia de estampidas provocadas por el estallido de pequeños incendios, que pusieron de manifiesto la falta de salidas y escaleras.³¹ A pesar

³¹ Véase «Detailed list of 2012-2014 garment factory fire incidents», compilado por el

del sofocante clima de Bangladesh, donde las temperaturas alcanzan a menudo los 90 grados y la humedad es alta durante todo el año, la falta de ventilación, a menudo agravada por los vapores químicos de los tintes y otros insumos, se encuentran entre las condiciones de trabajo insalubres e inseguras no contempladas en el «Acuerdo sobre seguridad contra incendios y en los edificios». Tampoco se mencionan en el Acuerdo las horas extraordinarias excesivas y forzosas, un problema clave de salud y seguridad; ni se exige a las fábricas proveedoras que permitan la organización sindical, a pesar de que la organización sindical en los talleres es la línea de defensa más importante contra las prácticas laborales peligrosas. No obstante, Jyrki Raina describió el Acuerdo como «histórico»; Philip Jennings, Secretario General de UNI, lo definió como un «punto de inflexión» que marcaba «el final de la carrera a la baja en la cadena de suministro mundial»; y un comunicado de prensa conjunto de IndustriALL y UNI describía generosamente a sus socios multinacionales como «las marcas de moda mundiales más progresistas».³²

Después de Rana Plaza, Jyrki Raina se comprometió a «utilizar la fuerza mundial de IndustriALL para crear condiciones sostenibles para los trabajadores de la confección, con derecho a afiliarse a un sindicato, con salarios dignos y condiciones de trabajo seguras y saludables». Sin embargo, los sindicatos de Europa Occidental y Norteamérica subcontrataron la organización de las protestas a activistas antiexplotación y organizaciones benéficas, y no hicieron nada para movilizar a sus miembros en solidaridad. Los sindicatos de Norteamérica se sumaron a un «día internacional de acción para poner fin a las trampas de la muerte» en junio de 2013, pero no hay pruebas de que se haya hecho ningún esfuerzo serio para desarrollar esta acción. En su lugar, su reflejo ha sido actuar en colaboración con los gobiernos imperialistas y las marcas internacionales. El sindicato británico *Unite* y el norteamericano *United Steelworkers*, ambos afiliados a IndustriALL, emitieron una declaración conjunta pocos días después del desastre de Rana Plaza en la que instaban a los gobiernos de Estados Unidos y Europa a «suspender inmediatamente el acceso de Bangladesh al mercado en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias» y a «promulgar leyes (...) que prohíban la importación de bienes producidos en condiciones de explotación laboral».³³ El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) permite importaciones libres de

Centro de Solidaridad de AFL-CIO en Dhaka, en <http://www.aflcio.org/Blog/Global-Action/1-Year-After-Rana-Plaza-Survivors-Families-Struggle-to-Survive>.

³² Véase <http://www.industrialall-union.org/we-made-it-global-breakthrough-as-retail-brands-sign-up-to-bangladesh-factory-safety-deal>; <http://www.industrialall-union.org/industrialall-uni-and-ituc-visit-bangladesh>.

³³ Véase <http://www.unitetheunion.org/news/workersunitingstatementonbangladesh/>.

aranceles a Norteamérica y Europa desde los «países menos desarrollados». En Estados Unidos, los funcionarios sindicales solicitaron con éxito al gobierno estadounidense que rescindiera el acceso libre de aranceles de Bangladesh al mercado estadounidense, lo que indujo al presidente Barack Obama a declarar piadosamente ante el Congreso estadounidense el 27 de junio de 2013 que Bangladesh «está tomando medidas para permitir derechos laborales reconocidos a nivel internacional». Richard Trumka, presidente de la AFL-CIO, acogió con satisfacción la decisión y declaró: «La decisión de suspender los beneficios comerciales envía un mensaje importante a nuestros socios comerciales. Países que toleren condiciones de trabajo peligrosas e incluso mortales y nieguen los derechos básicos de los trabajadores, especialmente el derecho a la libertad de asociación, se arriesgarán a perder el acceso preferencial al mercado estadounidense».³⁴

Esta medida fue, en gran medida, simbólica: debido a la presión proteccionista de empresarios y sindicatos estadounidenses, menos del 1% de las importaciones procedentes de Bangladesh entran en Estados Unidos libres de aranceles. Hasta que Obama anuló incluso esta medida, el mayor beneficiario era el tabaco, seguido de las bolsas de plástico, los equipos de golf y la vajilla de hotel. En 2013, el Gobierno estadounidense recibió 809,5 millones de dólares en concepto de derechos de aduana sobre 4.900 millones de dólares de exportaciones de prendas de vestir procedentes de Bangladesh, lo que supone un arancel medio del 16,5%.³⁵ El salario medio de los 4 millones de trabajadores del sector de las prendas de vestir de Bangladesh en el año de la catástrofe del Rana Plaza, antes del aumento de noviembre de 2013, era de 780 dólares al año, lo que supone una factura salarial total de 3.100 millones de dólares.³⁶ Estados Unidos importa el 22% de las exportaciones de ropa de Bangladesh, por lo que puede estimarse que el 22% de 3.100 millones de dólares, o 690 millones de dólares, se pagó en salarios a los trabajadores que produjeron bienes destinados a Estados Unidos. En otras palabras, solo los aranceles aplicados en 2013 por el gobierno estadounidense a sus importaciones de prendas de vestir procedentes de Bangladesh superaron el total de los salarios percibidos por los trabajadores que fabricaron estas mercancías. ¡Y esta política proteccionista punitiva se lleva a cabo a instancias

³⁴ Véase <http://www.aflcio.org/Press-Room/Press-Releases/Statement-by-AFL-CIO-President-Richard-Trumka-on-News-that-U.S.-Government-Plans-to-Suspend-Bangladesh-s-Trade-Benefits>.

³⁵ «EE.UU. suspende el SPG para Bangladesh», *Daily Star*, 28 de junio de 2013, <http://archive.the-dailystar.net/beta2/news/us-set-to-suspend-bangladeshs-gsp/>.

³⁶ OIT, 2013, *Perfil de trabajo decente por país*: Bangladesh (Ginebra: OIT).

de funcionarios sindicales que dicen estar preocupados por la difícil situación de los trabajadores de Bangladesh!

Los sindicatos y activistas laborales de Bangladesh se oponen rotundamente a las políticas proteccionistas apoyadas por los funcionarios sindicales de los países imperialistas y, por esta razón, no son promovidas por IndustriALL o UNI, que cuentan con afiliados sindicales bangladeshíes. El Dr. Supachai Panitchpakdi, Secretario General de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), denunció los llamamientos en favor de aranceles punitivos como «una grave amenaza para el sistema de comercio mundial basado en normas», y añadió que, en lugar de penalizar a los empresarios y trabajadores de Bangladesh en nombre de los «derechos laborales», los países importadores «deben examinar las prácticas empresariales de su industria minorista y mayorista, porque el problema de las cadenas de valor mundiales es la forma en que explotan los talleres clandestinos de los países pobres que proporcionan mano de obra barata».³⁷

Estas cuestiones no son nuevas. Los funcionarios sindicales y los políticos socialdemócratas de los países imperialistas llevan mucho tiempo intentando proteger a sus trabajadores de la «competencia desleal» de los trabajadores de los países pobres, escudándose en una fingida preocupación por los derechos humanos en las naciones oprimidas. Su hipocresía fue expuesta por Palash Baral, representante de UBINIG (*Policy Research for Development Alternatives*), una ONG de Bangladesh, en unas observaciones realizadas en un seminario celebrado en Londres y organizado por la organización benéfica británica *War on Want* a mediados de los noventa:

Las cuestiones de las «normas laborales» y los «derechos de los trabajadores» se han planteado sin ninguna preocupación por nuestros trabajadores, ni tampoco por los derechos humanos. Son eslóganes neoproteccionistas y reflejan los intentos de la clase dominante del Norte de ocultar la verdadera causa de la crisis económica que atraviesa el Norte. El Banco Mundial y el FMI crean las condiciones para el «dumping social»... [entonces] algunas ONG, así como algunos sindicatos, nos proponen «civilizarnos» (...) torciéndonos el brazo cuando vamos a vender nuestros productos a sus mercados. No tienen nada que decir contra el Banco Mundial, ni quejas sobre el ajuste estructural, ni intentan comprender a las transnacionales y su comportamiento (...) si es que realmente se toma en

³⁷ Ravi Kanth Devarakonda, Las nuevas normas laborales podrían perjudicar a Bangladesh, 13 de julio de 2013, Inter Press Service, <http://www.source.ly/10SWJ#.VizZbH7hBQI>

serio la cuestión de los mercados, las normas laborales y los derechos de los trabajadores, entonces hay que unirse a los trabajadores de Bangladesh.³⁸

El iPhone

A diferencia de la humilde camiseta, los iPhones y los ordenadores portátiles son mercancías tecnológicamente complejas. Su deslumbrante sofisticación y su estatus de marca icónica pueden cegar fácilmente al observador ante el carácter explotador e imperialista de las relaciones sociales y económicas que encarnan. Sin embargo, las mismas relaciones fundamentales que pueden verse en una simple prenda de vestir también son visibles en el último artilugio de alta tecnología. La misma pregunta que hemos formulado sobre la camiseta que cuelga de tus hombros podría hacerse también sobre el smartphone que llevas en el bolsillo del pantalón o, de hecho, sobre cualquier otra mercancía global, es decir, cualquier otro producto de los procesos de producción globalizados. La pregunta que le hemos hecho a la camiseta también se la podemos hacer al iPhone: ¿Qué aportan a los beneficios de Dell, Apple y otras grandes empresas occidentales los 1,23 millones de trabajadores de Foxconn International en Shenzhen (China) que ensamblan los portátiles de Dell y los iPhones de Apple, y las decenas de millones de trabajadores de países con salarios bajos de todo el mundo que producen bienes de consumo e insumos intermedios baratos para los mercados occidentales?

¿O a los ingresos y beneficios de las empresas de servicios que les proporcionan locales, venden al por menor sus productos, etc.? Según las estadísticas del PIB, el comercio y los flujos financieros, y según la teoría económica dominante, *ninguna en absoluto*. Apple no es propietaria de las instalaciones de producción chinas, malayas y de otros países que fabrican y ensamblan sus productos. A diferencia de la relación interna de inversión extranjera directa que solía caracterizar a las empresas transnacionales, los proveedores de Apple no generan ningún flujo anual de beneficios repatriados. Al igual que con la camiseta, la interpretación estándar de los datos sobre producción y comercio asume que la parte del precio de venta final del iPhone captada por cada empresa estadounidense, china y de otros países es idéntica al «valor añadido» que cada una aportó. No revelan ningún indicio de flujos de

³⁸ Palash Baral, s.f. UBINIG, *Policy Research for Development Alternative, Structural Adjustment and the Global Terms of Trade: Perspectives from the Workers' Movement of Bangladesh*, ponencia presentada en el seminario organizado por War on Want.

beneficios transfronterizos ni de transferencias de valor que afecten a la distribución de beneficios entre Apple y sus distintos proveedores. La única parte de los beneficios de Apple que parece originarse en China es la resultante de la venta de sus productos en ese país. Como en el caso de la camiseta fabricada en Bangladesh, lo mismo ocurre con el último aparato electrónico: el flujo de riqueza de los trabajadores chinos y de otros países con salarios bajos que sustenta los beneficios y la prosperidad de las empresas y naciones del Norte se hace invisible en los datos económicos y en los cerebros de los economistas.

Los productos de Apple, Dell, Motorola y otras empresas estadounidenses, europeas, surcoreanas y japonesas –un 40% estimado de la electrónica de consumo mundial, según el *New York Times*– son ensamblados por FoxConn, la principal filial de Hon Hai Precision Industries, con sede en Taiwán.³⁹ Su complejo de catorce fábricas en Shenzhen, en el sur de China, se hizo famoso tanto por su enorme tamaño como por los catorce suicidios de sus trabajadores en 2010, y por los torpes intentos de la dirección de mostrar su preocupación, instalando redes para atrapar a los trabajadores que saltaban desde las ventanas de los dormitorios. La plantilla de FoxConn en Shenzhen alcanzó ese año un máximo de 430.000 trabajadores y luego se redujo en favor de plantas en otros lugares de China. La mayoría de ellos son jóvenes trabajadores inmigrantes cuyo derecho a residir en la ciudad depende de su empleo, que no tienen acceso a los servicios sanitarios y educativos municipales y que no pueden traer a sus familias a vivir con ellos. En 2013, según cifras del Gobierno chino, 260 millones de trabajadores fueron definidos oficialmente como residentes de sus lugares rurales de origen, lo que les niega derechos legales y acceso a una amplia gama de prestaciones en las ciudades donde ahora viven y trabajan.⁴⁰ Este es el sistema *hukou*, mediante el cual el Gobierno del PCCh ha tratado de controlar la afluencia de mano de obra del campo y crear una mano de obra cautiva barata para las ETN (empresas transnacionales) y sus proveedores. El *hukou* es fuente de profundas divisiones sociales y tensiones, ya que el régimen promete su reforma pero se resiste a las crecientes demandas de su abolición.

³⁹ Charles Duhigg y Keith Bradsher, «How U.S. Lost Out on iPhone Work», *New York Times*, 21 de enero de 2012, <http://www.nytimes.com/2012/01/22/business/apple-america-and-a-squeezed-middle-class.html>.

⁴⁰ Esta enorme mano de obra inmigrante, resultado del mayor movimiento de población de la historia en términos numéricos, representa el 40% de la mano de obra total de China y es más numerosa que todos los trabajadores de Europa.

Citando una encuesta de 2012 de «diez fábricas que producen productos de Apple en China, incluida una planta de Foxconn», Marty Hart-Landsberg informa:

Los bajos salarios obligan a los trabajadores a aceptar largas horas extraordinarias. La mayoría de las fábricas pagan un salario base igual al salario mínimo estipulado por la ley local (unos 200 dólares al mes), tan bajo que los trabajadores tienen que trabajar muchas horas para poder sobrevivir. La media de horas extraordinarias en la mayoría de las fábricas era de entre 100 y 130 horas al mes, y de entre 150 y 180 horas al mes durante la temporada alta de producción, muy por encima de los límites legales de China. En la mayoría de las fábricas, los trabajadores suelen trabajar 11 horas diarias, incluidos fines de semana y festivos durante las temporadas altas. Normalmente sólo pueden tomarse un día libre al mes, o en las temporadas altas pueden pasar varios meses sin un día libre.⁴¹

En uno de los estudios citados por Hart-Lansberg, Pun Ngai y Jenny Chan recogieron testimonios de trabajadores de las fábricas de Foxconn en Shenzhen que aportan muchos datos sobre el brutal régimen laboral que forma parte del precio oculto de los superbeneficios de Apple y del acceso de los consumidores occidentales a los últimos gadgets de alta tecnología:

Prohibida la entrada si no es por trabajo: en todas las fábricas y dormitorios de Foxconn hay controles de seguridad con guardias las 24 horas del día. Para entrar en la planta de producción, los trabajadores deben atravesar capas de puertas electrónicas y sistemas de inspección. Nuestros entrevistados expresaron repetidamente la sensación de que el sistema de acceso de entrada les hacía sentir como si trabajar en Foxconn fuera perder totalmente la libertad (...) Mientras se preparan para empezar a trabajar en la línea de producción, la dirección preguntará a los trabajadores: «¿Cómo estás?» Los trabajadores deben responder gritando al unísono: «¡Bien! ¡Muy bien! Muy, muy bien!». Se dice que esta instrucción militarista forma a los trabajadores como mano de obra disciplinada. Los trabajadores recuerdan cómo se les castigaba cuando hablaban en la línea, no seguían el ritmo de trabajo a gran velocidad y cometían errores en los procedimientos de trabajo.⁴²

⁴¹ Marty Hart-Landsberg, 2012, *Apple and the Labor Process*, <http://blogs.lclark.edu/hart-landsberg/>. Según la legislación laboral china, el límite legal de horas extraordinarias es de 36 horas al mes.

⁴² Pun Ngai y Jenny Chan, 2012, «*Global Capital, the State, and Chinese Workers: The Foxconn Experience*», *Modern China* 38/4:383-410, disponible en <http://burawoy.berkeley.edu/Publicpercent20Sociology,percent20Live/Pun>

La duración de la jornada y de la semana laboral no sólo pone a prueba los límites de la resistencia humana, sino que obliga a los trabajadores a trabajar con gran intensidad durante las largas horas de trabajo:

«No podemos dejar de trabajar ni un minuto. Somos incluso más rápidos que las máquinas». Una joven trabajadora añadió: «Llevar guantes mermaría la eficiencia, tenemos una enorme carga de trabajo cada día y llevar guantes influiría en la eficiencia». En una cadena de montaje de la fábrica de Shenzhen, planta de Longhua, una trabajadora describió su trabajo con precisión de segundos: «Cojo una placa base de la línea, escaneo el logotipo, la meto en una bolsa antielectricidad estática, pego una etiqueta y la coloco en la línea. Cada una de estas tareas me lleva dos segundos. Cada diez segundos termino cinco tareas».

Estos testimonios nos recuerdan que los salarios ultrabajos no son el único factor que atrae a las empresas occidentales ávidas de beneficios a los países de reciente industrialización. Como en el caso de la industria de la confección de Bangladesh, también les atrae la flexibilidad de los trabajadores, la ausencia de sindicatos independientes, la relativa facilidad con la que se les puede obligar a someterse a jornadas laborales tan largas como las descritas por Marx y Engels en la Inglaterra de mediados del siglo XIX, y la intensidad con la que pueden trabajar. Charles Duhigg y Keith Bradsher, en un estudio ampliamente citado del *New York Times*, ofrecen una vívida ilustración de ello:

Un antiguo ejecutivo describió cómo [Apple] recurrió a una fábrica china para renovar la fabricación del iPhone apenas unas semanas antes de que el dispositivo saliera a la venta. Apple había rediseñado la pantalla del iPhone en el último momento, lo que obligó a revisar la cadena de montaje. Las nuevas pantallas empezaron a llegar a la planta cerca de medianoche. Un capataz despertó inmediatamente a 8.000 trabajadores en los dormitorios de la empresa, según el ejecutivo. A cada empleado se le dio una galleta y una taza de té, se le condujo a un puesto de trabajo y en media hora empezó un turno de 12 horas colocando pantallas de cristal en marcos biselados. En 96 horas, la planta producía más de 10.000 iPhones al día.⁴³

Terry Gou, presidente de Hon Hai, la empresa matriz de FoxConn, provocó una tormenta de críticas en enero de 2012 con su comentario, durante una visita al zoo de Taipéi, de que «como los seres humanos también son animales,

percent20Ngai/ModernChinaPun percent20and percent20Chan2012.pdf.

⁴³ Duhigg y Bradsher, «How U.S. Lost Out on iPhone Work».

gestionar un millón de animales me da dolor de cabeza», tras lo cual pidió consejo al cuidador del zoo sobre la mejor manera de gestionar sus «animales». *Want China Times* comentó: «Las palabras de Gou podrían haberse elegido con más cuidado (...). En sus enormes plantas de China, las condiciones de trabajo y de vida son tales que muchos de sus empleados chinos podrían estar de acuerdo en que se les trata como animales».⁴⁴

Vale la pena pararse en este punto para ver cómo los ideólogos del neoliberalismo justifican los brutales regímenes laborales fomentados por las políticas que han diseñado y promovido. Jagdish Bhagwati sostiene que las empresas transnacionales ofrecen oportunidades de empleo a trabajadores ávidos con salarios más altos que los de los empleos alternativos y que, por lo tanto, no se puede decir que estén explotando a nadie: «Si los salarios recibidos son realmente más elevados a los disponibles en empleos alternativos, aunque sean bajos según los críticos (...) ¡seguramente parece extraño decir que las multinacionales explotan a los trabajadores que contratan!».⁴⁵ Estas acusaciones le parecen absurdas porque, sea cual sea el nivel salarial que prevalezca en un país, si está determinado por el mercado, eso es lo que valen esos trabajadores, y no se puede acusar de explotación a las ETN que pagan un poco más. El hecho de que estos salarios satisfagan o no las necesidades biológicas mínimas del trabajador, y la dureza o la duración de su trabajo para ganar ese salario, es irrelevante. Además, «al aumentar la demanda de mano de obra en los países de acogida, es muy probable que las multinacionales mejoren los salarios en general, mejorando así los ingresos de los trabajadores de esos países».⁴⁶ Sin embargo, como veremos en los capítulos 4 y 5, en ninguna parte, ni siquiera en China, los puestos de trabajo generados por la industrialización orientada a la exportación han seguido el ritmo de crecimiento de la mano de obra, lo que limita en gran medida estos supuestos efectos beneficiosos.

De forma igualmente displicente, Bhagwati rechaza las acusaciones de que exista algún problema con las condiciones de trabajo peligrosas y las violaciones de la legislación laboral en los países pobres o, si lo hay, ninguno del que deban responsabilizarse las empresas multinacionales:

Es muy poco probable que las empresas multinacionales infrinjan las leyes reguladoras nacionales, que no suelen ser especialmente exigentes.

⁴⁴ «Foxconn Chairman Likens His Workforce to Animals», *Want China Times*, 21 de enero de 2012, <http://www.wantchinatimes.com/news-subclass-cnt.aspx-.?id=20120119000111&cid=1102>.

⁴⁵ Jagdish Bhagwati, *En defensa de la globalización* (Oxford: OUP), 172

⁴⁶ *Ibídem*, 173.

Dado que las leyes no suelen ser gravosas en los países pobres, es difícil encontrar pruebas de que se estén produciendo violaciones de manera atroz, ni siquiera sustancial. Los talleres de explotación suelen ser pequeñas empresas, no multinacionales. Si los subcontratistas que suministran piezas a las multinacionales, por ejemplo, son empresas minúsculas, es posible que, al igual que los empresarios locales, infrinjan la legislación de vez en cuando. Pero dado que el problema radica en la falta de aplicación efectiva de la legislación en el país de acogida, ¿hacemos responsables a las multinacionales de todo lo que compran en esos países, aunque no lo produzcan directamente las multinacionales?⁴⁷

La realidad que Bhagwati descarta tan alegremente la resume sucintamente la UNCTAD:

Las CVM [Cadenas de Valor Mundiales] impulsadas por los compradores suelen centrarse en la reducción de los costes de aprovisionamiento, y (...) esto supone una importante presión a la baja de los costes laborales y de gestión medioambiental. Algunos proveedores consiguen reducir los costes laborales violando las normas laborales nacionales e internacionales y la legislación sobre derechos humanos. Prácticas como el trabajo forzoso, el trabajo infantil, el impago del salario mínimo y el trabajo ilegal de horas extraordinarias son retos típicos en varias industrias. Además de la presión a la baja sobre los salarios, el afán por reducir costes suele dar lugar a importantes violaciones de la seguridad y la salud en el trabajo. La presión a la baja sobre los precios ha creado incentivos económicos para infringir las normativas medioambientales y las mejores prácticas de la industria, lo que conduce a una mayor liberación de contaminantes causantes de enfermedades y de emisiones relacionadas con el cambio climático. La reducción de costes mediante prácticas sociales y medioambientales negativas es una tendencia especialmente aguda en los países en desarrollo.⁴⁸

Bhagwati utiliza incluso un argumento feminista para defender a sus queridas empresas multinacionales, y fue uno de los pocos que salió en defensa de las industrias tras el desastre del Rana Plaza. Buscando pruebas del «efecto liberador [en] las jóvenes de Bangladesh» del empleo en las fábricas de ropa, cita un estudio sobre la adolescencia de las niñas en los países en desarrollo:

⁴⁷ Ibid.

⁴⁸ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, 162. Y añade, con ironía involuntaria: «Si bien existe un fuerte consenso sobre la dimensión normativa de lo que debe hacerse, la aplicación práctica de las normas de RSE es el desafío clave».

Las muchachas solteras empleadas en estas fábricas de confección pueden soportar condiciones de trabajo onerosas, pero también se sienten orgullosas de sus ingresos, mantienen un nivel de vestimenta superior al de sus homólogas desempleadas y, lo que es más importante, desarrollan una identidad aparte de la de ser una niña o una esposa. El trabajo legítimo generador de ingresos podría transformar la naturaleza de la experiencia adolescente de las niñas. Podría proporcionarles un cierto grado de autonomía, autoestima y liberación del trabajo tradicional de género.⁴⁹

Esto es, como mínimo, superficial y unilateral. Desestima con indiferencia las conclusiones de décadas de investigación de inspiración feminista sobre «las formas en que la organización fabril aparentemente moderna se basaba en normas culturales de feminidad, y de hecho las promovía activamente, que ayudaban a legitimar la «superexplotación» por parte de los empleadores de su mano de obra predominantemente femenina».⁵⁰ Olvida que las ETN y sus proveedores contratan a «jóvenes solteras» para beneficiarse de su opresión, no para liberarlas de ella; y se desprende de las propias teorías de Bhagwati sobre el interés propio, los empresarios y los políticos, que en Bangladesh suelen ser las mismas personas, tienen todo el interés en mantener la doble opresión de la mujer, de la que se benefician directamente, con salarios aún más bajos, e indirectamente, al afianzar las divisiones de género entre los trabajadores. Con este fin, contrarrestan el efecto potencialmente liberador del empleo femenino en las fábricas utilizando todas las armas a su alcance para perpetuar la sumisión femenina, incluida la violencia endémica, la humillación y el abuso sexual de las trabajadoras por parte de los supervisores masculinos, la no aplicación de las leyes sobre la baja por maternidad y el cuidado de los niños, y el uso de definiciones de «cualificación» para degradar el trabajo de las mujeres.⁵¹ Esto por no mencionar la ofensiva ideológica más amplia, en la que la promoción de la ideología religiosa oscurantista, que en Bangladesh adopta la forma de fundamentalismo islámico, tiene como objetivo impedir que las trabajadoras se vean a sí mismas, y que sean vistas por los demás, como trabajadoras y no como amas de casa, como miembros plenos e iguales de la sociedad y no como posesiones y apéndices de maridos presentes o futuros.

⁴⁹ *Ibíd.*, 85.

⁵⁰ Naila Kabeer, 2000, *The Power to Choose-Bangladeshi Women and Labor Market Decisions in London and Dhaka* (Londres: Verso).

⁵¹ «El ejemplo de las prendas de vestir de Bangladesh ilustra bien cómo se impone la división patriarcal del trabajo a través de las definiciones de destreza. Al definir su trabajo como 'semicualificados', los propietarios se aseguran de que la mano de obra sea disciplinada y de que sus salarios sigan siendo muy inferiores a los del empleado masculino medio». Custers, *Capital Accumulation and Women's Labor in Asian Economies*, 153-54.

La enorme afluencia de mujeres al trabajo fabril, incluso en países como Bangladesh donde tradicionalmente han estado confinadas en el hogar, se analizará con más detalle en un capítulo posterior; también la relación entre la explotación capitalista del trabajo asalariado y la opresión de las mujeres y su desempeño del trabajo doméstico no remunerado.

El iPhone de Apple y los productos relacionados son mercancías globales prototípicas, resultado de la coreografía de una inmensa diversidad de labores concretas de trabajadores en los cinco continentes. Cada dispositivo portátil contiene las relaciones sociales del capitalismo global contemporáneo.

La investigación sobre el iPod de Apple publicada en 2007 por Greg Linden, Jason Dedrick y Kenneth Kraemer es especialmente valiosa porque hace algo que no se ha intentado en los estudios más recientes citados aquí. Estos investigadores intentan cuantificar el trabajo vivo directamente implicado en el diseño, la producción, el transporte y la venta de este producto de Apple, y también informan de los salarios tan dispares que reciben estos diversos grupos de trabajadores.⁵²

En 2006, el iPod de 30 GB de Apple se vendió a 299 dólares, mientras que el coste total de producción, realizado íntegramente en el extranjero, fue de 144,40 dólares, lo que arroja un margen de beneficio bruto del 52%. Lo que Linden et al. llaman *beneficios brutos*, los otros 154,60 dólares, se reparten entre Apple, sus minoristas y distribuidores y –a través de los impuestos sobre las ventas, los beneficios y los salarios– el gobierno estadounidense. Todo ello, el 52% del precio de venta final, se contabiliza como valor añadido generado dentro de Estados Unidos y contribuye al PIB estadounidense. Linden et al. descubrieron que «el iPod y sus componentes generaron unos 41.000 empleos en todo el mundo en 2006, de los cuales unos 27.000 estaban fuera de Estados Unidos y 14.000 en Estados Unidos. Los empleos en el extranjero son sobre todo de fabricación con salarios bajos, mientras que los empleos en Estados Unidos se dividen más equitativamente entre ingenieros y directivos con salarios altos y trabajadores minoristas y no profesionales con salarios más bajos».⁵³

Sólo treinta de los 13.920 trabajadores estadounidenses eran trabajadores de producción (que percibían, de media, 47.640 dólares al año), 7.789 eran trabajadores «minoristas y otros no profesionales» (salario medio, 25.580

⁵² Greg Linden, Kenneth L. Kraemer y Jason Dedrick, 2007, *Who Captures Value in a Global Innovation System? The Case of Apple's iPod* (Irvine: University of California Irvine), <http://www.signallake.com/innovation/AppleiPod.pdf>, 7.

⁵³ Greg Linden, Jason Dedrick, Kenneth L. Kraemer, 2009, *Innovation and Job Creation in a Global Economy: The Case of Apple's iPod* (Irvine: University of California Irvine), <http://pcic.merage.uci.edu/papers/2008/InnovationAndJobCreation.pdf>, 2

dólares al año) y 6.101 eran trabajadores «profesionales», es decir, directivos e ingenieros dedicados a la investigación y el desarrollo. Esta última categoría acaparó más de dos tercios del total de la masa salarial estadounidense, percibiendo, de media, 85.000 dólares anuales. Mientras tanto, 12.250 trabajadores de producción chinos recibían 1.540 dólares al año, o 30 dólares a la semana: sólo el 6% de los salarios medios de los trabajadores estadounidenses del comercio minorista, el 3,2% de los salarios de los trabajadores de producción estadounidenses y el 1,8% de los salarios de los trabajadores profesionales estadounidenses.⁵⁴ El número de trabajadores empleados en actividades relacionadas con el iPod era similar en Estados Unidos y China, pero la masa salarial total estadounidense ascendía a 719 millones de dólares y la china a 19 millones.

Un estudio publicado por el *Banco Asiático de Desarrollo* (BAD) en 2010 informaba sobre la primera versión del próximo gran producto de Apple, revelando un sobreprecio aún más espectacular: «Los iPhones se introdujeron en el mercado estadounidense en 2007 a bombo y platillo, con una venta estimada de 3 millones de unidades en Estados Unidos en 2007, 5,3 millones en 2008 y 11,3 millones en 2009». El coste total de fabricación de cada iPhone fue de 178,96 dólares y se vendió por 500 dólares, lo que arrojó un beneficio bruto del 64% a repartir entre Apple, sus proveedores y distribuidores norteamericanos y el gobierno estadounidense, figurando todo ello como valor añadido generado dentro de Estados Unidos. El estudio del BAD se centraba principalmente en el efecto de la producción del iPhone sobre el déficit comercial entre Estados Unidos y China, y concluía que «la mayor parte del valor de las exportaciones y del déficit debido al iPhone se atribuyen a piezas y componentes importados de terceros países (...). Los trabajadores chinos (...) contribuyen sólo con 6,50 dólares a cada iPhone, alrededor del 3,6% del coste total de fabricación.⁵⁵ Así pues, más del 96% del valor de exportación del iPhone se compone de componentes reexportados fabricados en otros lugares,

⁵⁴ La distribución de los beneficios resultantes trae a la memoria las palabras escritas por Lenin hace más de un siglo: «La burguesía británica obtiene más beneficios de los muchos millones de la población de la India y de otras colonias que de los obreros británicos. En ciertos países esto proporciona la base material y económica para infectar al proletariado con el chovinismo colonial». V. I. Lenin, 1907, «El Congreso Socialista Internacional de Stuttgart», en *Lenin's Fight for a Revolutionary International*, ed., John Riddell (Nueva York). John Riddell (Nueva York: Pathfinder), 76-77.

⁵⁵ Yuqing Xing y Neal Detert, 2010, *How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People's Republic of China*, ADBI Working Paper Series No. 257, mayo de 2011, 4-5. <http://www.adbi.org/files/2010.12.14.wp257.iphone.widens.us.trade.deficit.prc.pdf>.

que cuentan para las exportaciones chinas pero no para el PIB de China.⁵⁶ Los autores no investigan en detalle cómo se reparten estos beneficios brutos entre Apple, los proveedores de servicios y el gobierno estadounidense, pero no pueden evitar comentar su espectacular magnitud: «Si el mercado fuera ferozmente competitivo, el margen de beneficios esperados sería mucho menor (...). El aumento de las ventas y el elevado margen de beneficios sugieren que (...) Apple mantiene una posición de monopolio relativo. Es el comportamiento de maximización de beneficios de Apple en lugar de la competencia lo que empuja a Apple a que todos los iPhones se ensamblen en la RPC (República Popular China)».⁵⁷

Esto lleva a los investigadores del BAD a imaginar un escenario en el que Apple trasladara el ensamblaje del iPhone a Estados Unidos. Suponen que los salarios en EE.UU. son diez veces más altos que en China y que estos hipotéticos trabajadores de ensamblaje estadounidenses trabajarían tan intensamente como los reales en FoxConn, calculando que «si los iPhones se ensamblaran en EE.UU, el coste total de ensamblaje subiría a 65 dólares y seguiría dejando un margen de beneficios del 50% para Apple».⁵⁸ Terminan con un llamamiento a Apple para que demuestre cierta «responsabilidad social corporativa» «[r]escindiendo de una pequeña parte de los beneficios y compartiéndolos con trabajadores estadounidenses poco cualificados» y deslocalice el ensamblaje del iPhone a Estados Unidos.⁵⁹ Los investigadores no tienen en cuenta la «responsabilidad social corporativa» de Apple con los trabajadores chinos a los que paga una miseria por su trabajo y que serían despedidos si Apple siguiera el consejo del BAD. Y debe tenerse en cuenta que, independientemente de que el margen de beneficio sea del 64% o del 50%, no se trata sólo del «beneficio de Apple»: Apple debe compartir este margen con sus proveedores de servicios y con el gobierno estadounidense.

La primera versión del iPhone fue también el primer teléfono inteligente de la historia, por lo que el sobreprecio inicial de Apple podría considerarse, al menos en parte, un reflejo de su estatus único.⁶⁰ Desde entonces, Samsung,

⁵⁶ El valor bruto de las exportaciones de un país es la suma del valor añadido generado internamente más el coste de los insumos importados. El PIB suma lo primero y no tiene en cuenta las importaciones, que, por supuesto, se produjeron en otros países y cuentan para sus PIB.

⁵⁷ Xing y Detert, *Cómo el iPhone amplía el déficit comercial de Estados Unidos*, 8.

⁵⁸ Ibid.

⁵⁹ Ibidem, 9.

⁶⁰ La tendencia a aumentar cada vez más los márgenes de beneficio de las importaciones de los países imperialistas procedentes de países con salarios bajos es una característica destacada de la era neoliberal. William Milberg y Deborah Winkler informan: «La

HTC, Nokia y otros fabricantes han lanzado sus propios teléfonos inteligentes. De hecho, en el primer trimestre de 2014, la cuota de Apple en el mercado mundial de teléfonos inteligentes había caído a solo el 15% en unidades vendidas, la mitad que la de Samsung. «Apple sigue siendo fuerte en el segmento de los teléfonos inteligentes de gama alta, pero su falta de presencia en la categoría básica le sigue costando volúmenes perdidos en mercados emergentes de rápido crecimiento, como América Latina», afirma un analista del sector.⁶¹ Sin embargo, siete años después del lanzamiento del primer iPhone, Apple ha conseguido mantener en general estos márgenes exorbitantes. Según un informe de los investigadores de UBS publicado en septiembre de 2013, el coste de producción de un iPhone 5C de 16 GB fue de 156 dólares, y de 213 dólares para un iPhone 5S de 16 GB, mientras que el precio de venta al público de cada teléfono desbloqueado es de 549 y 649 dólares respectivamente, lo que arroja unos márgenes de beneficio bruto del 61% y el 67%.⁶² No obstante, según la columna Lex del *Financial Times*, «Los teléfonos, incluso los de Apple, se están convirtiendo en productos básicos. Apple vende más teléfonos, pero gana menos dinero: cada iPhone se vendió por una media de 41 dólares menos que en el trimestre anterior, ya que los modelos antiguos más baratos encabezaron un impulso en los mercados emergentes».⁶³

Es especialmente instructivo comparar los beneficios de Apple y el precio de las acciones con los de su principal proveedor. En el año transcurrido hasta

disminución de los precios de importación [en relación con el precio de venta final, es decir, el margen de beneficio] fue mayor en los sectores que tienen tanto las características tecnológicas como las de la cadena de valor identificadas con la rentable externalización al extranjero: ordenadores y productos eléctricos y de telecomunicaciones. Sin embargo, muchos de los sectores manufactureros no electrónicos registraron descensos importantes y persistentes de los precios de importación, especialmente aquellos con cadenas de valor mundiales bien desarrolladas. La ropa, el calzado, los textiles, los muebles, las manufacturas diversas (que incluyen los juguetes) y los productos químicos experimentaron descensos de los precios de importación (en relación con los precios al consumo de Estados Unidos) durante dos décadas de más del 1% anual de media, o del 40% durante el periodo 1986-2006». Milberg y Winkler, 2010, *Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Problems of Theory and Measurement, Capturing the Gains*, Documento de trabajo 10, 13, disponible en: <http://ssrn.com/abstract=1987682>.

⁶¹ Neil Mawston, director ejecutivo de Strategy Analytics, citado en Steven Musil, 2014, «Apple, Samsung see drop in global smartphone market share», <http://www.cnet.com/uk/news/apple-samsung-see-declining-shares-in-global-smartphone-market/>.

⁶² Ben Rooney, 2013, «¿Cuánto cuesta fabricar un iPhone?», <http://blogs.wsj.com/tech-europe/2013/09/30/how-much-does-it-cost-to-make-an-iphone/>.

⁶³ Lex, «China: An Apple a Day Helps Profits Decay», *Financial Times*, 24 de abril de 2014.

mayo de 2013, Hon Hai obtuvo unos beneficios de 10.700 millones de dólares (sobre unas ventas de 132.100 millones), lo que equivale a 8.685 dólares por cada uno de sus 1.232.000 empleados, frente a los 41.700 millones de Apple (sobre unas ventas de 164.700 millones), o 572.800 dólares de beneficio por cada uno de sus 72.800 empleados (47.000 de ellos en Estados Unidos). En mayo de 2013, el precio de las acciones de Hon Hai valoraba la empresa en 32.100 millones de dólares; mientras que Apple, sin una fábrica a su nombre, estaba valorada en 416.600 millones de dólares.⁶⁴ Desde que superó a Exxon en 2011, Apple ha reinado como la empresa más valiosa del mundo. Durante ese año, el crecimiento de los beneficios de Apple fue lo suficientemente grande como para anular el descenso de los beneficios de todas las demás empresas estadounidenses, proporcionando así un apoyo crucial a la economía de Estados Unidos en su lucha por salir del colapso posterior a Lehman.⁶⁵ Para aumentar aún más el precio de sus acciones, ha acumulado una enorme reserva de efectivo –que ascendía a 146.800 millones de dólares a principios de 2014, a pesar de devolver miles de millones de dólares a los accionistas en un plan de recompra de acciones– que no tiene ningún uso productivo.⁶⁶

Mientras tanto, en lo que un estudio denominó una «paradoja de la miseria del ensamblador y la riqueza de la marca», los beneficios y el precio de las acciones de Hon Hai se han visto atrapados en las tenazas del aumento de los salarios chinos, cesiones concedidas ante la creciente militancia de los trabajadores, y por unos requisitos contractuales cada vez más onerosos, ya que la creciente sofisticación de los productos de Apple y de otras empresas aumenta el tiempo necesario para el ensamblaje.⁶⁷ Mientras que el precio de las acciones de Apple se ha multiplicado por más de diez desde 2005, en el mismo periodo el precio de las acciones de Hon Hai se desplomó más de un 80%. El *Financial Times* informó en agosto de 2011 de que «los costes por empleado [han] aumentado exactamente un tercio, año tras año, hasta algo menos de 2.900 dólares estadounidenses. La factura total de personal ascendía a 272 millones de dólares: casi el doble del beneficio bruto. El aumento de los salarios en el continente ayudó a impulsar el margen de explotación

⁶⁴ Fuente de los beneficios, capitalización bursátil y plantilla de Hon Hai, Apple: Lista Forbes de las «2000 empresas más grandes del mundo», <http://www.forbes.com/global2000/list>.

⁶⁵ John Authers, «Apple Core to Earnings Growth», *Financial Times*, 20 de abril de 2012.

⁶⁶ Anousha Sakoui, «Huge Cash Pile Puts Recovery in Hands of the Few», *Financial Times*, 21 de enero de 2014.

⁶⁷ Julie Froud, Sukhdev Johal, Adam Leaver y Karel Williams, 2012, *Apple Business Model-Financialization Across the Pacific*, CRESC [Centre for Research in Socio-Cultural Change, Universidad de Mánchester] Documento de trabajo n.º 111, 20.

consolidado del mayor fabricante por contrato de dispositivos electrónicos del mundo (...) desde el 4-5% de hace 10 años hasta el de ahora que es del 1-2%».⁶⁸

La empresa busca mano de obra más barata y una menor dependencia de la mano de obra de Shenzhen, cada vez más inquieta, y, como informa Robin Kwong, columnista del FT, «Hon Hai ha invertido mucho en trasladar la producción de las zonas costeras de China al interior y está en proceso de automatización de sus fábricas. Como resultado, el año pasado Hon Hai redujo aún más sus ya estrechos márgenes. Como resultado, el año pasado Hon Hai vio cómo sus ya estrechos márgenes se reducían aún más».⁶⁹ FoxConn, que en 2013 supuestamente dependía de los iPods y los iPhones para al menos el 40% de sus ingresos, ha trasladado el ensamblaje de su iPhone 5 a Zhengzhou, en el norte de China, donde 100 líneas de montaje, cada una con tres turnos de 600 trabajadores que trabajan las 24 horas del día y se dedican exclusivamente al ensamblaje del iPhone, del iPhone, produce 500.000 teléfonos al día.⁷⁰ Junto con otros miles de empleados en la producción de carcasas metálicas y personal auxiliar, un total de 300.000 trabajadores se dedican a satisfacer los pedidos de iPhone de Apple. La dependencia de Apple de Hon Hai es una vulnerabilidad, además de una fuente de ingresos y beneficios; los analistas del sector informan en abril de 2014 de que Apple está dispuesta a diluir su dependencia de FoxConn y subcontratar parte de la producción del iPhone 6 a otro fabricante de electrónica por contrato con sede en Taiwán, Pegatron, que para ello está construyendo una gigantesca fábrica cerca de Shanghái.

La combinación de salarios en fuerte aumento, fuertes gastos de capital e implacable recorte de costes por parte de Apple ya es bastante mala, pero lo peor de todo es la enfermedad crónica en la que han caído los principales mercados de exportación de Hon Hai y China. Kwong concluye: «No es difícil ver por qué lo último que necesita Gou ahora, después de construir todas esas fábricas en el interior, es una desaceleración de la demanda».⁷¹

La taza de café

Nuestra imagen se completa con la adición de un tercer producto icónico mundial: la taza de café. Tal vez tengas una en la mano, ¡no la derrames sobre

⁶⁸ Lex, «Hon Hai / Foxconn: esclavos asalariados», *Financial Times*, 30 de agosto de 2011.

⁶⁹ Robin Kwong, «Hon Hai Bracing for Recession», *Financial Times*, 10 de enero de 2012.

⁷⁰ Lorraine Luk, «iPhone 5S Wait Time Drops as Foxconn Boosts Production», blog del *Wall Street Journal*, 27 de noviembre(2013), <http://blogs.wsj.com/digits/2013/11/27/iphone-5s-wait-time-drops-as-foxconn-boosts-production/>.

⁷¹ Kwong, «Hon Hai se prepara para la recesión».

tu camiseta o tu smartphone mientras lees esto! El café es único entre los principales productos agrícolas comercializados internacionalmente, ya que ninguno de ellos, aparte de pequeñas cantidades cultivadas en Hawái, se cultiva en países imperialistas, y por esta razón no ha sido objeto de subvenciones agrícolas que distorsionan el comercio, como las que afectan al algodón y al azúcar. Sin embargo, a los caficultores del mundo les ha ido tan mal o peor que a otros productores de productos primarios. La mayor parte del café del mundo se cultiva en pequeñas explotaciones familiares, que dan empleo en todo el mundo a 25 millones de caficultores y sus familias, mientras que dos empresas estadounidenses y dos europeas, Sara Lee y Kraft, Nestlé y Procter & Gamble, dominan el comercio mundial del café.

Al igual que ocurre con otras mercancías mundiales, la parte del precio final de un saco o una taza de café que se contabiliza como valor añadido dentro de los países consumidores de café ha aumentado constantemente con el paso del tiempo. Según la Organización Internacional del Café, el margen de beneficio sobre el precio del café en el mercado mundial para nueve naciones imperialistas que representan más de dos tercios de las importaciones mundiales fue del 235% de media entre 1975 y 1989, del 382% entre 1990 y 1999, y del 429% entre 2000 y 2009.⁷²

El café se vende a los consumidores a precios de mercado, mientras que un porcentaje cada vez mayor del consumo de café tiene lugar en las cafeterías locales, donde el margen de beneficio es considerablemente mayor. Se puede estimar cuánto más alto es considerando que un barista suele obtener 60 chupitos de espresso por libra de café en bolsa, es decir, aproximadamente 15¢ por chupito. Si se añaden otros 15 céntimos por la leche, el azúcar y el vaso desechable, el precio de venta al público de 3 dólares representa un recargo del 900% sobre el coste de los ingredientes.⁷³

⁷² El acusado descenso de la participación de los agricultores en el valor final es evidente en otras «materias primas blandas». Según Edward George, director de investigación sobre materias primas blandas del Ecobank, en 2012 los agricultores de cacao recibieron el 6% del valor de una barra de chocolate estándar de 0,79 euros, frente al 16% de 1980. Edward George, 2013, «Overview of Global Cocoa, Coffee and Sugar Markets», <http://www.globalgrainevents.com/pdfs/Genevapercent202013/EdwardGeorgeEcobankOverview.pdf>.

⁷³ El precio de «comercio justo» del café arábica es 20 céntimos superior al precio del mercado mundial, con un mínimo de 1,40 dólares. Por mucho que el café de «comercio justo» mitigue los efectos sobre los caficultores de la dominación imperialista de la economía mundial del café, esto no se expresa en menores márgenes de beneficio por parte de los minoristas y cadenas de café del Norte, que a menudo utilizan la pequeña prima de coste del «comercio justo» como pretexto para aumentos mucho mayores de los precios al por menor.

Es notable que la tendencia hacia márgenes cada vez más altos se haya mantenido tanto si el precio del café en el mercado mundial sube como si baja. El periodo comprendido entre 1975 y 1989 se caracterizó por un aumento de la sobreproducción y una caída de los precios mundiales, a pesar de la aplicación del Convenio Internacional del Café, establecido en 1962, que intentaba proteger tanto a los productores como a los consumidores de las fluctuaciones descontroladas de los precios del café mediante un complejo sistema de cuotas y el uso de existencias reguladoras. Impulsados por la oposición ideológica a la interferencia en los mercados libres, los países cafeteros torpedearon el acuerdo en 1989. Entre 1990 y 1999 se produjeron fluctuaciones salvajes en el precio del café en el mercado mundial, que terminó la década aún más bajo que al principio, tocando fondo en 2002, un 83% por debajo de su nivel de 1980. En 2002, los exportadores de café ganaron un total de 5.500 millones de dólares, que se repartieron entre las empresas exportadoras, los gobiernos y unos 125 millones de caficultores y sus familias. Ignorando la tajada que se llevan exportadores y gobiernos, esto supone 44 dólares por persona y año, muy por debajo de los 1,25 dólares diarios que el Banco Mundial define como «pobreza extrema». Oxfam informó de que «nunca se había producido un colapso tan dramático en el mercado del café» e instó a tomar medidas inmediatas para mitigar los devastadores efectos sobre los productores de café y las naciones productoras, peticiones que fueron completamente ignoradas.⁷⁴ Durante la primera década del nuevo milenio, los precios del café se recuperaron de sus mínimos históricos, triplicando su valor a finales de la década, aunque el margen de beneficio en las naciones imperialistas y, por tanto, la contribución del café a sus PIB siguió aumentando. En 2010, el café se había visto arrastrado por el «superciclo de las materias primas», alimentado por la creciente demanda de China y otros nuevos consumidores y también por los flujos financieros especulativos impulsados por los tipos de interés ultrabajos de las principales economías imperialistas. Tras haberse triplicado entre 2002 y 2010, en cuestión de meses el precio de mercado del café volvió a duplicarse, alcanzando un máximo de treinta y cuatro años en marzo de 2011, para caer un 60% en noviembre de 2013, cuando los especuladores se llevaron sus beneficios. Una sequía sin precedentes en Brasil, el mayor productor mundial, provocó un aumento del 85% en el precio del mercado mundial en los primeros cuatro meses de 2014, en medio de la acumulación de pruebas de que el cambio climático inducido por el capitalismo es que ya están causando estragos en la agricultura y los ecosistemas tropicales. Estos giros salvajes tienen terribles

⁷⁴ Oxfam, 2003, *Europe and the Coffee Crisis*, Oxfam Briefing Paper, 9, <http://www.oxfam.org/en/policy/pp030226-EUcoffee10>.

consecuencias para los productores de café, pero crean inmensas oportunidades de especulación y lucro para los monopolios cafeteros imperialistas y los especuladores financieros.

Sin embargo, el coste humano real del café mundial, dominado por los imperialistas, no se puede comprender con meras estadísticas. La destrucción del Convenio Internacional del Café en 1989 desempeñó un papel crucial, aunque casi totalmente ignorado, en la creación de las condiciones para el genocidio de Ruanda. Esta pobre nación africana dependía casi exclusivamente del café para sus ingresos de exportación. Cuando el precio del café en el mercado mundial cayó en picado, también lo hizo la economía ruandesa, provocando hambruna, hiperinflación y el colapso del gobierno recayó sobre las cabezas del pueblo ruandés. Cuando el gobierno ruandés pidió ayuda de emergencia al FMI, éste respondió con un préstamo tacaño y un salvaje programa de ajuste estructural que no hizo sino intensificar la miseria y la inseguridad del pueblo ruandés.⁷⁵ Isaac Kamola, en el acertado libro *The Global Coffee Economy and the Production of Genocide in Rwanda* (La economía mundial del café y la producción del genocidio en Ruanda), añade que «estas tensiones económicas crearon las condiciones en las que las empresas estatales quebraron, los servicios sanitarios y educativos se colapsaron, la malnutrición infantil se disparó y los casos de malaria aumentaron un 21%».⁷⁶ Michel Chossudovsky, en *The Globalization of Poverty*, comenta que «no se expresó ninguna sensibilidad o preocupación [por parte del FMI] en cuanto a las probables repercusiones políticas y sociales de la terapia de choque económica aplicada a un país al borde de la guerra civil. La manipulación deliberada de las fuerzas del mercado destruyeron la actividad económica y los medios de subsistencia de la población, alimentaron el desempleo y crearon una situación de hambruna generalizada y desesperación social».⁷⁷ Aparte de éstas y algunas otras excepciones, resulta chocante el grado en que se ha ignorado el papel causal desempeñado por la destrucción del Convenio Internacional del Café y la imposición de una brutal austeridad por parte del FMI en el genocidio de Ruanda, tanto en la copiosa cobertura mediática occidental de los terribles acontecimientos de 1994 como en la literatura académica generada por ellos.

⁷⁵ «Los préstamos de ajuste del FMI y el Banco Mundial no se diseñaron para reducir la pobreza directamente, por lo que no es sorprendente que fueran inusualmente ineficaces a la hora de hacerlo». William Easterly, 2003, *IMF and World Bank Structural Adjustment Programs and Poverty*, <http://www.nber.org/chapters/c9656>.

⁷⁶ Isaac Kamola, 2007, «The Global Coffee Economy and the Production of Genocide in Rwanda», *Third World Quarterly* 28/3: 571-92, cita en 584.

⁷⁷ Michel Chossudovsky, 1997, *The Globalization of Poverty: Impacts of IMF and World Bank Reforms* (Goa: Other India Press), 120.

El café difiere de la camiseta y el iPhone en un aspecto importante: a diferencia de los otros miembros de esta trinidad profana, el café no llega a las naciones consumidoras como un bien acabado, ya embolsado y etiquetado y listo para la venta. Parte del valor añadido bruto captado por los minoristas de café dentro de la producción de los países imperialistas corresponde, por tanto, al tostado y molido de las cerezas secas, y también, en el caso del café consumido en las cafeterías, al trabajo de producción del barista. Sin embargo, esto no cambia el panorama general. El tostado y molido del café, a diferencia del cultivo, el procesamiento de los granos no requiere mucha mano de obra, razón por la cual los monopolios imperialistas que dominan la economía mundial del café no se han visto tentados a subcontratar esta tarea de producción. Otra razón es garantizar que el poder del monopolio siga concentrado en sus manos: los grandes márgenes y los beneficios más jugosos están en el procesamiento de los granos crudos, a diferencia de la industria de la confección, donde los grandes márgenes se obtienen de la venta al por menor de prendas acabadas, o de los teléfonos inteligentes, donde los pingües beneficios de Apple provienen de la tecnología patentada, así como de la marca y la venta al por menor. Quienes cultivan y cosechan el café reciben menos del 3% de su precio final de venta al por menor.⁷⁸ En 2009, según *la Organización Internacional del Café*, el tueste, la comercialización y la venta de café sumaron 1.000 millones de euros. Son 31.000 millones de dólares al PIB de los nueve países importadores de café más importantes, más del doble de lo que ganan todos los países productores por su cultivo y exportación.

Del mismo modo que, según los economistas y contables, ni un céntimo de los beneficios de Apple procede de los trabajadores chinos, y del mismo modo que los resultados de H&M no deben nada a los trabajadores superexplotados de Bangladesh, todos los beneficios de Starbucks y de la londinense *Caffè Nero* parecen proceder de su propio genio del marketing, la marca y la venta al por menor, y ni un céntimo puede atribuirse a los empobrecidos caficultores que recogen a mano las cerezas frescas. En nuestros tres productos básicos globales arquetípicos, los beneficios brutos, es decir, la diferencia entre el coste de producción y el precio de venta al público, superan con creces el 50%, lo que no sólo favorece los beneficios de las empresas del Norte, sino también el PIB de sus países.⁷⁹

⁷⁸ Karen St Jean-Kufuor, 2002, *Coffee Value Chain*,

<http://www.maketradeair.com/es/assets/english/CoffeeValueChain.pdf>.

⁷⁹ Galina Hale y Bart Hobijn calculan que «por término medio, de cada dólar gastado en un artículo etiquetado como «Made in China», 55 céntimos se destinan a servicios producidos en Estados Unidos». Galina Hale y Bart Hobijn, 2011, *The U.S. Content of "Made in China"*, *Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Letter*,

La reducción de los salarios permite que aumenten los márgenes comerciales. Así, la UNCTAD informa de que «el vestido, el calzado, los textiles, los muebles, las manufacturas diversas (que incluyen los juguetes) y los productos químicos experimentaron descensos de los precios de importación (en relación con los precios al consumo de Estados Unidos) durante dos décadas de más del 1% anual de media, o del 40% durante el período 1986-2006».⁸⁰

La investigación en este capítulo de las relaciones sociales encarnadas en tres mercancías globales arroja algunas paradojas y anomalías importantes que requieren un análisis más profundo y una serie de dimensiones distintas que deben investigarse por separado antes de que puedan reunirse en una síntesis, una teoría de la última etapa de la evolución imperialista del capitalismo. Juntos conforman la estructura general del libro, y pueden resolverse en siete temas que se abordarán en la siguiente secuencia:

1- EL DESPLAZAMIENTO MUNDIAL DE LA PRODUCCIÓN A PAÍSES CON SALARIOS BAJOS: La camiseta, el iPhone y la taza de café son ejemplos representativos del universo de las mercancías globales, es decir, los productos de las cadenas de valor mundiales y las redes de producción globalizadas. Los capítulos 2 y 3 dan la vuelta al telescopio, por así decirlo, y examinan la transformación y el desplazamiento global de la producción que representan estas mercancías arquetípicas. El capítulo 2, «Externalización o globalización de la producción», analiza la transformación más importante de la globalización neoliberal: la globalización de los procesos de producción, descubriendo sus antecedentes, sus proporciones, sus cualidades, su dinamismo y su fuerza motriz: el hambre de los capitalistas del Norte por la mano de obra barata acorralada en las naciones del Sur. El capítulo 3, «Las dos formas de la relación de externalización», prosigue el estudio de la externalización global analizando tres aspectos de especial importancia: Las diferencias y semejanzas entre las dos formas de relación de externalización: la «interna» y la cada vez más favorecida «en condiciones de igualdad» con un proveedor independiente; la peculiar estructura del comercio mundial, en el

<http://www.frbsf.org/publications/economics/letter/2011/el2011-25.html>.

⁸⁰ William Milberg y Deborah Winkler, 2010, *Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Problems of Theory and Measurement, Capturing the Gains*, Documento de trabajo 10, 13, disponible en <http://ssrn.com/abstract=1987682>.

que las empresas de los países con salarios bajos compiten entre sí en los mercados de exportación, al igual que las empresas de los países imperialistas, pero, sin embargo, donde la competencia entre las empresas de los países imperialistas y las de los países con salarios bajos es prácticamente inexistente, su relación es complementaria, no competitiva; y la divergencia entre la creciente participación de los países con salarios bajos en el comercio manufacturero y el crecimiento mucho menos impresionante de su participación en el valor añadido manufacturero mundial.

2- LAS CONDICIONES DE LOS MERCADOS DE TRABAJO SON AL MENOS TAN IMPORTANTES COMO LAS DE LOS MERCADOS DE PRODUCTOS Y CAPITALES: Este primer capítulo ha puesto de relieve la importancia crítica de las condiciones en el trabajo y los mercados financieros, a cualquier comprensión de las fuerzas que configuran la economía política mundial. El capítulo 4, «El trabajo del Sur: ya no es periférico», examina las condiciones económicas y sociales que determinan las condiciones en las que los trabajadores del Sur pueden vender su fuerza de trabajo, prestando especial atención al desempleo y subempleo estructural masivo en las naciones de bajos salarios y a la violenta supresión de la libre circulación de trabajadores a través de las fronteras entre los países imperialistas y los de bajos salarios, argumentando que esto se encuentra en la raíz de las enormes diferencias salariales. Se analiza el papel de estos rasgos característicos del llamado desarrollo en la promoción de regímenes laborales informales, flexibles y precarios, y el capítulo concluye estudiando la intersección de patriarcado, clase e imperialismo que da lugar a otro rasgo llamativo de la transformación global de la producción, una que destaca en particular la industria de la confección de Bangladesh: la afluencia masiva de mujeres al trabajo asalariado en general y a la producción manufacturera en particular.

3- DIFERENCIAS SALARIALES MUNDIALES Y EL MITO DE LA CONVERGENCIA: Como ha revelado el capítulo 1 –y como confirmarán los capítulos 2 y 3–, el ansia de los capitalistas por conseguir mano de obra ultra barata es un factor determinante fundamental del desplazamiento mundial de la producción. El capítulo 5, «Tendencias salariales mundiales en la era neoliberal», intenta centrar la atención en las tendencias salariales mundiales, destacando tres aspectos: las diferencias salariales internacionales, la creciente desigualdad salarial dentro de los países y el descenso acelerado de la participación de la mano de obra en la renta nacional. A lo largo del estudio, se

cuestiona la exactitud y fiabilidad de los datos sobre salarios, especialmente en los países con salarios bajos. El cálculo de los salarios reales pagados en moneda nacional requiere su conversión a dólares ajustados a la «paridad del poder adquisitivo», corrigiendo así el fracaso de los tipos de cambio de mercado a la hora de igualar el poder adquisitivo de las monedas «fuertes» y «débiles». Dado que este ajuste es importante y afecta a todas las comparaciones internacionales de salarios, niveles de vida y muchas otras cosas, se examinará con cierto detalle.

4- SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD: PARADOJAS FLAGRANTES QUE LA TEORÍA ECONÓMICA CONVENCIONAL Y HETERODOXA NO PUEDEN EXPLICAR: El capítulo 6, «La anomalía del poder adquisitivo y la paradoja de la productividad», marca la transición del análisis de los datos empíricos que centran los cinco primeros capítulos al desarrollo teórico y la crítica que se presentan en los capítulos 7 a 9. El capítulo 6 comienza preguntándose por qué existe la anomalía del poder adquisitivo, descubriendo que dos temas recurrentes de este libro están centralmente implicados: las diferencias internacionales en la productividad laboral (tal como se define y mide convencionalmente) y las restricciones a la libre movilidad internacional de los trabajadores. Como descubrimos en el capítulo 1 y se analiza con más detalle en los capítulos 2 y 3, las supuestas diferencias internacionales en la productividad laboral son utilizadas por los economistas de la corriente dominante y los apologistas neoliberales para explicar y justificar las diferencias salariales mundiales. Este punto de vista estándar, una creencia ideológica con escasa base empírica, da lugar a una serie de paradojas y absurdos, como por ejemplo que la «productividad» de los trabajadores de la confección de Bangladesh sea una pequeña fracción de la de los trabajadores europeos y norteamericanos que colocan los productos acabados en las estanterías de las tiendas. A pesar de su importancia central para la ideología neoliberal, el argumento de que «el salario refleja la productividad» nunca ha sido criticado sistemáticamente por los críticos heterodoxos y marxistas del neoliberalismo.

El examen de las teorías dominantes que pretenden explicar la anomalía del poder adquisitivo añade otro conjunto de paradojas y absurdos a esta lista. El resto del capítulo 6 identifica el origen del problema: el fracaso de la teoría económica dominante a la hora de distinguir entre valor de uso y valor de cambio, una distinción que constituye el fundamento mismo de la teoría del valor de Karl Marx. Así pues, la necesidad de retomar esta teoría se deriva del análisis de los datos empíricos y del fracaso de la teoría económica dominante a la hora de explicar sus principales conclusiones.

5- DIFERENCIAS SALARIALES Y DIFERENCIAS EN LA TASA DE EXPLOTACIÓN: El hecho más importante revelado por nuestro análisis de tres mercancías globales es la centralidad de las grandes diferencias salariales internacionales en el impulso y la configuración de la transformación global de la producción durante la era neoliberal. Los capítulos 2-6 analizan diferentes dimensiones de este fenómeno, creando la base para el desarrollo de un concepto teórico del mismo en los capítulos 7 y 8, en los que las diferencias salariales internacionales se consideran una manifestación superficial y un reflejo distorsionado de las diferencias internacionales en el grado de explotación. El capítulo 7, «Arbitraje laboral global: factor clave de la globalización de la producción», examina los intentos de los principales economistas por comprender la importancia de la externalización de la producción impulsada por los salarios. Al descubrir que, en el mejor de los casos, son puramente descriptivos, recurrimos a los estudios marxistas contemporáneos y descubrimos que, con pocas pero importantes excepciones, son sorprendentemente indiferentes y aceptan el argumento de los economistas burgueses de que las diferencias salariales internacionales sólo reflejan diferencias internacionales en la productividad del trabajo. El resto del capítulo 7 continúa la búsqueda de un concepto de diferencias internacionales en la tasa de explotación visitando el debate sobre la «dependencia» que acompañó a los movimientos anticoloniales de liberación nacional de las décadas de 1960 y 1970, mientras que el capítulo 8, «El imperialismo y la ley del valor», completa la búsqueda poniendo a prueba la capacidad de la teoría del valor de Marx, tal como se presenta en los tres volúmenes de *El Capital*, para explicar la realidad antigua y moderna de la superexplotación.

6- CÓMO LA EXPLOTACIÓN IMPERIALISTA QUEDA OSCURECIDA POR LAS INTERPRETACIONES CONVENCIONALES DE LOS DATOS ECONÓMICOS: El capítulo 9, «La ilusión del PIB», explica una de las paradojas más sorprendentes reveladas en el análisis del capítulo 1 sobre la mercancía mundial: las mercancías producidas en su mayor parte o en su totalidad en países con salarios bajos y consumidas en su mayor parte o en su totalidad en países imperialistas aumentan el PIB de las naciones donde se consumen en mucho más grado que el PIB de las naciones donde se producen. La fuente de esta ilusión óptica se encuentra en una falacia que está en el corazón de la teoría económica burguesa dominante y sus variantes heterodoxas: la fusión tautológica del valor generado en la producción de una mercancía con el precio realizado por su venta.

7- EL ORIGEN, LA NATURALEZA Y LA TRAYECTORIA DE LA CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL: POR QUÉ LA «CRISIS FINANCIERA» TIENE SUS RAÍCES EN PRODUCCIÓN CAPITALISTA: Los nueve primeros capítulos de este libro analizan la transformación definitoria de la era neoliberal, a saber, la externalización y el desplazamiento global de la producción. El capítulo 10, «Todos los caminos conducen a la crisis», muestra por qué esta transformación, en sí misma una respuesta a la crisis sistémica de la década de 1970, preparó el terreno para la reaparición de la crisis sistémica en 2007. En contra del acogedor consenso de los economistas, este capítulo final sostiene que se trata de una crisis financiera sólo en la forma, y que no es posible entender el origen, la naturaleza y la trayectoria de la crisis económica mundial a menos que se considere el resultado inevitable de las contradicciones explosivas en el corazón de la producción capitalista globalizada. El capítulo concluye argumentando que la crisis actual es la más profunda en los dos siglos de existencia del capitalismo, y esto antes de incluir, como debemos, la dimensión añadida del cambio climático, un eufemismo de la destrucción capitalista de la naturaleza. Una depresión económica de varias décadas, cada vez más salpicada de guerras y revoluciones, es ya inevitable. Hay dos resultados posibles: o la humanidad reanuda la transición al socialismo inaugurada por la Revolución Rusa hace un siglo, o descenderá a la barbarie.

Capítulo 2:

Externalización o globalización de la producción

Cómo ha evolucionado la relación capital-trabajo durante la era neoliberal es el tema de este libro. El capítulo 1 se centraba en tres mercancías globales representativas. Este capítulo da la vuelta al telescopio, presentando una visión histórica y panorámica de la transformación global de la producción y de los productores, la clase trabajadora global. El propósito de este capítulo y del siguiente es desarrollar un concepto rico y nítidamente enfocado de la globalización de la producción. Para desarrollar las herramientas necesarias para el análisis de este fenómeno, examinaremos críticamente las definiciones estándar de «producción», «industria» y «servicios».

ANTECEDENTES DE LA EXTERNALIZACIÓN GLOBAL

Para oponerse a sus trabajadores, los empresarios traen trabajadores del extranjero o trasladan la producción a países donde hay mano de obra barata. Ante esta situación, si la clase obrera quiere continuar su lucha con alguna posibilidad de éxito, las organizaciones nacionales deben internacionalizarse. Que cada obrero reflexione seriamente sobre este nuevo aspecto del problema.⁸¹

- K. Marx (1867, Carta al Consejo General del Congreso de Lausanne de la Segunda Internacional)

El incendio de la externalización que se ha extendido durante las tres últimas décadas es la continuación, a una escala enormemente ampliada, de la eterna búsqueda del capital de nuevas fuentes de mano de obra más barata y fácilmente explotable. Lo que comenzó como un goteo en la Europa de

⁸¹ *Discurso del Consejo General en el Congreso de Lausana de la Segunda Internacional*, Karl Marx, 1867. Consultable aquí: <https://www.marxists.org/archive/marx/iwma/documents/1867/lausanne-call.htm>

mediados del siglo XIX y se convirtió en una corriente constante en Norteamérica a principios del siglo XX se había convertido, a finales de ese siglo, en una marea, descrita por Kate Bronfenbrenner y Stephanie Luce como «un patrón sistemático de reestructuración empresarial que está trasladando puestos de trabajo de instalaciones sindicadas a instalaciones no sindicadas dentro del país, así como a instalaciones no sindicadas en otros países».⁸² Los antecedentes de la moderna externalización de la producción impulsada por el arbitraje salarial pueden encontrarse en diversas ramas de la economía del siglo XIX. La confección y el textil, que desempeñaron un papel importante en todas las fases del desarrollo capitalista, ofrecen muchos ejemplos tempranos de la externalización de la producción impulsada por el arbitraje salarial que Karl Marx advirtió hace 150 años.

La historia del yute, la «fibra dorada» originaria de Bangladesh y utilizada para la confección de arpilleras y lonas, contiene elementos y características importantes que prefiguran la producción moderna con bajos salarios. A principios del siglo XIX, los industriales de Dundee encontraron la forma de modificar su maquinaria de hilado de lino para procesar el yute, lo que supuso la desaparición de la industria de hilado a mano de la India. En 1860, las sesenta fábricas de yute de Dundee empleaban a unos 50.000 trabajadores, en su mayoría mujeres, muchas de ellas emigrantes irlandesas que habían huido de la Gran Hambruna para encontrar trabajo en un sector de la economía notoriamente mal pagado. Sin embargo, eran más caras que las trabajadoras indias, lo que llevó a los barones del yute de Dundee a trasladar la producción a Bengala. Chhabilendra Roul informa de que la primera hilandería de yute mecanizada de la India fue establecida en 1855 a orillas del río Hoogli, cerca de Calcuta, por un tal George Auckland, inglés, «con maquinaria importada de John Kerr de Douglas Foundry, entonces el principal fabricante de maquinaria para el lino en Dundee».⁸³ En la primera década del siglo XX, el grueso de la producción se había trasladado a la India, aunque seguía en poder de los barones escoceses del yute, que bloquearon con éxito la entrada de capitalistas indios y que llegaron a suministrar mil millones de sacos de arena para las trincheras británicas en la Primera Guerra Mundial.⁸⁴

82 Kate Bronfenbrenner y Stephanie Luce, 2004, *The Changing Nature of Corporate Global Restructuring: The Impact of Production Shifts on Jobs in the U.S., China and Around the Globe* (Washington, DC: U.S.-China Economic and Security Review Commission), 37-38, <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1017&context=cbpubs>.
83 Chhabilendra Roul, 2009, *The International Jute Commodity System* (Delhi: New Book Centre).

84 Anthony Cox, 2013, *Imperio, industria y clase: The Imperial Nexus of Jute, 1840- 1940*. Tras la independencia y la partición en 1948, los capitalistas bangladesíes establecieron sus

En *Linked labour histories, a study of the co-evolution of the labor movements in New England and Colombia since the late 1900s*, Aviva Chomsky argumenta que la subcontratación moderna «continúa un patrón iniciado por la primera industria del país, la industria textil, un siglo antes»⁸⁵ y relata cómo la huida «de los sindicatos fuertes y la mano de obra barata» hizo que las fábricas textiles de Nueva Inglaterra fueran pioneras en la internacionalización de la externalización de la producción en las Américas, trasladándose primero a Carolina del Norte en las primeras décadas del siglo XX, luego a Puerto Rico en los años treinta, y a Colombia y más allá en las décadas posteriores a la segunda guerra mundial.

La ausencia de fronteras internacionales favoreció la movilidad del capital en Norteamérica, donde, como recuerda Gary Gereffi, a principios del siglo XX «muchas industrias (...) empezaron a trasladarse al sur de Estados Unidos en busca de abundantes recursos naturales y mano de obra más barata, con frecuencia en estados con «derecho al trabajo» que dificultaban la creación de sindicatos. Las mismas fuerzas que impulsaron el traslado de la producción a regiones de bajo coste dentro de Estados Unidos acabaron llevando a los fabricantes estadounidenses más allá de las fronteras nacionales».⁸⁶ La externalización mundial de la producción manufacturera comenzó en serio en las décadas de 1960 y 1970, con el éxodo de los puestos de producción de calzado, ropa, juguetes y ensamblaje electrónico a países con salarios bajos, proporcionando a una nueva generación de capitalistas comerciales como Tesco, Walmart y Carrefour los arietes y *trebuchets* que les ayudaron a acabar con el reinado del «precio de venta recomendado por el fabricante» y establecieron la supremacía del capital comercial en los mercados de bienes de consumo. Como ha observado el historiador del mundo laboral estadounidense Nelson Lichtenstein:

Durante más de un siglo, de 1880 a 1980 aproximadamente, la empresa manufacturera se situó en el centro del nexo entre producción y distribución de la economía estadounidense. Hoy, sin embargo, los minoristas se sitúan en la cúspide de las cadenas de suministro mundiales. El espectacular

propias fábricas de yute para procesarlo en bruto. En la actualidad, Bangladesh es el principal exportador de yute y productos del yute, con unos ingresos de 1.000 millones de dólares entre julio de 2012 y junio de 2013, frente a los 21.500 millones de dólares de las exportaciones de prendas de vestir en el mismo periodo. «Bangladesh Jute Exports Grow 6.54 Percent in FY13», <http://www.fibre2fashion.com/news/jute-news/news->

⁸⁵ Aviva Chomsky, 2008, *Linked Labor Histories* (Durham, NC: Duke University Press), 294.

⁸⁶ Gary Gereffi, 2005, *The New Offshoring of Jobs and Global Development*, ILO Social Policy Lectures (Ginebra: Publicaciones de la OIT), 4.

crecimiento del poder del sector minorista estadounidense comenzó en las décadas de 1960 y 1970, cuando Sears, K-Mart y algunos fabricantes/distribuidores de ropa de EE.UU. empezaron a aprovechar la mano de obra barata y la creciente sofisticación de los fabricantes ligeros de los tigres asiáticos de ultramar, especialmente Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur.⁸⁷

Incapaces ya de dictar los precios a sus distribuidores, el cambio de poder hacia el capital comercial aumentó la presión sobre los monopolios productores para que rompieran los acuerdos con sus sindicatos y desindicalizaran y «flexibilizaran» su mano de obra nacional, y siguieran el camino abierto por los gigantes minoristas y externalizaran sus procesos de producción intensivos en mano de obra a países con salarios bajos. Esto supuso tanto una redistribución de los beneficios de los capitalistas industriales a los comerciales como la distribución de parte de los beneficios de la subcontratación a sectores cada vez más amplios de la clase trabajadora a través de la caída de los precios de los bienes de consumo.

Desde principios de la década de 1960, mientras los gigantes emergentes del comercio minorista eran pioneros en la subcontratación de juguetes, ropa y otros bienes de consumo, prometedoras empresas de electrónica como Cisco, Sun Microsystems y AT&T desataban lo que pronto se convertiría en un torrente de subcontratación por parte de la industria de alta tecnología. Su motor no era la batalla interna con el capital comercial, sino la competencia entre corporaciones estadounidenses y japonesas. Hasta que los fabricantes aprendieron a imprimir circuitos electrónicos, la fabricación de placas de circuitos era extremadamente intensiva en mano de obra. Su externalización a Taiwán y Corea del Sur ayudó a las empresas electrónicas estadounidenses a reducir los costes de producción y dio un poderoso impulso a la industrialización orientada a la exportación en lo que se conoció como «países de reciente industrialización».⁸⁸ Las industrias electrónicas y otras de alta tecnología han estado a la vanguardia de la ola de externalización. Según un

⁸⁷ Nelson Lichtenstein, 2007, «Supply-Chains, Workers' Chains and the New World of Retail Supremacy», *Labor* 4/1:17-31. http://www.law.yale.edu/documents/pdf/Lichtenstein_SupplyChains_WorkersChains.pdf, pp 3-4.

⁸⁸ No es casualidad que estos dos pioneros sean Estados de primera línea en los esfuerzos del imperialismo estadounidense por contener y cercar a China. Las empresas electrónicas estadounidenses mantenían relaciones muy estrechas con generales y políticos estadounidenses y obtuvieron licencias especiales para transferir lo que se consideraban tecnologías estratégicas a estos dos dictadores clientes. Véase Jeffrey Henderson, 1989, *The Globalization of High-Technology Production: Society, Space and Semi-Conductors in the Restructuring of the Modern World* (Londres: Routledge).

estudio de la UNCTAD, «resulta sorprendente que las tasas de crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo superen a las de las exportaciones mundiales por un margen mayor cuanto mayor es la intensidad de cualificación y tecnología de la categoría de productos (...) Sin embargo, esto no significa una mejora tecnológica rápida y sostenida de las exportaciones de los países en desarrollo». Lejos de ello: «la participación de los países en desarrollo suele limitarse a las fases del proceso de producción que requieren mucha mano de obra».⁸⁹

El punto álgido de la externalización de la producción se produjo, no casualmente, en el período previo al estallido de la crisis mundial en 2007, o como dijo la UNCTAD: «Desde aproximadamente el año 2000, el comercio mundial y la IED han crecido exponencialmente, superando significativamente el crecimiento del PIB mundial, lo que refleja la rápida expansión de la producción internacional en redes coordinadas por las ETN».⁹⁰ Las explicaciones dominantes y radicales de las causas profundas de la crisis mundial se han centrado casi exclusivamente en el aumento de la deuda, la explosión de los derivados y el frenesí financiero que precedió a su estallido, pero han prestado escasa atención a la transformación y el desplazamiento mundial de la producción que la acompañan. Kate Bronfenbrenner y Stephanie Luce calculan que cada año, entre 1992 y 2001, entre 70.000 y 100.000 empleos de producción «desde la fabricación de maquinaria industrial y componentes electrónicos de alta gama hasta la fabricación de productos textiles y de procesamiento de alimentos con salarios bajos» se trasladaron de Estados Unidos a México y China.⁹¹ Esta tendencia se aceleró bruscamente a principios del nuevo milenio, cuando «el número total de puestos de trabajo que abandonaron Estados Unidos para trasladarse a países de Asia y América Latina aumentó de 204.000 en 2001 a 406.000 en 2004».⁹² El epítome de este cambio de época fue la decisión de la emblemática marca «made in the United States» Levi Strauss, que en la década de 1960 contaba con sesenta y tres fábricas en todo Estados Unidos, de despedir a 800 trabajadores de su última fábrica estadounidense en 2004 y trasladar la producción a México y China.⁹³

⁸⁹ Jörg Mayer, Arunas Butkevicius y Ali Kadri, 2002. *Dynamic Products In World Exports*. UNCTAD Discussion Paper No. 159, 20, <http://ideas.repec.org/p/unc/ dispap/159.html>.

⁹⁰ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, 122.

⁹¹ Bronfenbrenner y Luce, *The Changing Nature of Corporate Global Restructuring*, 80. En 2000, México y China fueron el primer y segundo destino de las empresas subcontratadas estadounidenses.

⁹² *Ibidem*, 56.

⁹³ *Ibidem*, 35.

Aviva Chomsky establece una conexión crucial: «La mayoría de los estudios tratan la inmigración y la fuga de capitales por separado. Mi enfoque insiste en que lo más fructífero es estudiarlas juntas, como aspectos del mismo fenómeno de reestructuración económica».⁹⁴ Añade que «la fuga de capitales [que aquí significa la subcontratación] fue una de las principales razones por las que la industria textil siguió siendo una de las menos organizadas a principios y mediados del siglo XX, y fue una de las principales razones del declive de los sindicatos en todas las industrias a finales de siglo».⁹⁵ A principios de la era neoliberal, Jeffrey Henderson y Robin Cohen establecieron la misma conexión: «Mientras que algunas fracciones del capital metropolitano han huido a zonas de bajos salarios, en parte en respuesta a las luchas de clase de los trabajadores metropolitanos, las secciones menos móviles del capital occidental han aumentado enormemente su dependencia de la mano de obra inmigrante importada para abaratar el proceso laboral y reducir los costes de la reproducción de la mano de obra en los países avanzados».⁹⁶

⁹⁴ Chomsky, *Linked Labor Histories*, 294.

⁹⁵ Aviva Chomsky llama la atención sobre otra cualidad específica que la inmigración y la subcontratación tienen en común: «la inmigración y la fuga de capitales (...) liberan a los empresarios de pagar por la reproducción de su mano de obra» (ibíd., 3) al dar a los empresarios acceso a una mano de obra ya preparada en las naciones del Sur. Estos trabajadores se mantienen en parte gracias a las remesas de los trabajadores emigrantes de las economías imperialistas, a la ayuda exterior y a la deuda pública, y sobre todo al trabajo no remunerado realizado en la economía familiar o informal». William Robinson señala lo mismo: «el uso de mano de obra inmigrante permite a los empleadores de los países receptores separar la reproducción y el mantenimiento de la mano de obra y, por tanto, 'externalizar' el coste de la reproducción social». Robinson, 2008, *América Latina y el capitalismo global: A Critical Globalization Perspective* (Baltimore: Johns Hopkins University Press), 204.

⁹⁶ Jeffrey Henderson y Robin Cohen, 1982, «On the Reproduction of the Relations of Production», en *Urban Political Economy and Social Theory*, ed. Ray Forrest, Jeff Henderson y Peter Williams (Aldershot: Gower). Ray Forrest, Jeff Henderson y Peter Williams (Aldershot: Gower).

Nota sobre las estadísticas comerciales

Las estadísticas comerciales convencionales contabilizan dos veces los insumos importados: por ejemplo, los ingresos de Bangladesh por las exportaciones de prendas de vestir incluyen el coste de los textiles importados que los trabajadores del sector transforman en ropa. A medida que aumenta la proporción de insumos intermedios en el comercio total, esta distorsión es cada vez mayor. Los estadísticos de la OMC y la OCDE han forjado nuevas herramientas analíticas y conjuntos de datos capaces de medir, sector por sector, qué parte de las exportaciones de un determinado país se generó realmente en él. Los resultados de esta ingente labor se presentan en el *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2013* de la UNCTAD, que estima que «hoy en día, alrededor del 28% de las exportaciones brutas consiste en valor añadido que los países importan en primer lugar solo para incorporarlo a productos o servicios que luego vuelven a exportar. Unos 5 billones de dólares de los 19 billones de dólares de exportaciones brutas mundiales (en cifras de 2010) se contabilizan por partida doble».⁹⁷

Los resultados de las exportaciones chinas no son tan espectaculares si se tiene en cuenta su régimen de procesamiento de exportaciones, que permite que las importaciones para procesamiento y reexportación entren libres de impuestos. Van Assche et al. descubrieron que, en 2005, las importaciones procesadas representaban el 90% del valor de las exportaciones chinas de alta tecnología, frente al 50% en la categoría de tecnología media-alta y el 30% en la de baja tecnología. En otras palabras, cuanto mayor es la sofisticación de los bienes exportados, menor es la fracción del valor de exportación realmente añadido en China. Corrigiendo esta distorsión, la cuota de China en el comercio mundial en 2005 fue de 1,5 millones de euros.

Van Assche et al. comentan: «China se ha convertido en una plataforma de ensamblaje mundial que obtiene sus insumos de procesamiento de sus vecinos del este asiático, mientras que envía sus productos finales a países de renta alta. Dado que a menudo China sólo es responsable del ensamblaje final de sus productos de exportación, esto pone en duda la responsabilidad de China en el creciente déficit comercial de Estados Unidos».⁹⁸

⁹⁷ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, XXI.

⁹⁸ Ari Van Assche, Chang Hong y Veerle Sloomakers, 2008, *China's International Competitiveness: Reassessing the Evidence*, <http://www.econ.kuleuven.ac.be/licos/DP/DP2008/DP205.pdf>, 13.

Bangladesh es un claro ejemplo de cómo, durante la era neoliberal, la externalización y la migración se han convertido en dos aspectos de la misma transformación de la producción mundial impulsada por el diferencial salarial. Hablando del Bangladesh de los años 80 y 90, Tasneem Siddiqui informó de que «la continua salida de personas en edad de trabajar (...) ha desempeñado un papel fundamental en el mantenimiento estable de la tasa de desempleo».⁹⁹ También se ha convertido en una fuente crucial de ingresos para los hogares pobres. Según la *Organización Internacional para las Migraciones*, 5,4 millones de bangladeshíes trabajaban en el extranjero en 2012, más de la mitad de ellos en India, alrededor de un millón en Arabia Saudí y el resto repartidos entre otros países de Oriente Medio, Europa Occidental, Norteamérica y Australasia. Enviaron 14.000 millones de dólares de sus salarios a sus familias, lo que equivale al 11% de su PIB. Ese mismo año, Bangladesh ingresó 19.000 millones de dólares por sus exportaciones de prendas de vestir, el 80% de las exportaciones totales del país, de los que 4.000 millones se pagaron en salarios a unos 3 millones de trabajadores del sector. Los ingresos brutos de las exportaciones incluyen el coste del algodón importado y otros tejidos, normalmente el 25% del coste de producción, por lo que las remesas de los bangladeshíes que trabajan en el extranjero equivalen aproximadamente a los ingresos netos totales de las exportaciones de prendas de vestir. Según el Banco Mundial, en 2013 cada uno de los 210.000 trabajadores migrantes bangladeshíes en Gran Bretaña remitió una media de 4.058 dólares, tres veces el salario anual de su (la mayoría de los trabajadores migrantes bangladeshíes son hombres) esposa, hermana o hija trabajando en una fábrica de ropa en su país. En el capítulo 4 se explicará por qué la industrialización orientada a la exportación no ha proporcionado suficientes empleos para absorber el crecimiento de la mano de obra, obligando a tantos proletarios a emigrar en busca de un trabajo.

Subcontratación y reproducción de la fuerza de trabajo en los países imperialistas

La globalización neoliberal ha transformado la producción de todas las mercancías, *incluida la fuerza de trabajo*, ya que cada vez más productos manufacturados se transforman en *mano de obra*. Los bienes de consumo que

⁹⁹ Tasneem Siddiqui, 2003, *Migration as a Livelihood Strategy of the Poor: The Bangladesh Case, Refugee and Migratory Movements Research Unit*, Dhaka University, Bangladesh, <http://r4d.dfid.gov.uk/PDF/Outputs/MigrationGlobPov/WP-C1.pdf>, 2.

reproducen la fuerza de trabajo en los países imperialistas son producidos por trabajadores superexplotados en naciones con bajos salarios. La globalización de los procesos de producción afecta a los trabajadores de las naciones imperialistas de dos maneras fundamentales. La subcontratación permite a los capitalistas sustituir la mano de obra nacional mejor pagada por mano de obra del Sur con salarios bajos, exponiendo a los trabajadores de las naciones imperialistas a la competencia directa con trabajadores con cualificaciones similares pero mucho peor pagados de las naciones del Sur, mientras que la caída de los precios de la ropa, los alimentos y otros artículos de consumo de masas protege los niveles de consumo de la caída de los salarios además de magnificar el efecto de los aumentos salariales. *Las Perspectivas de la Economía Mundial de 2007* del FMI intentaron sopesar estos dos efectos, concluyendo «Aunque la proporción de mano de obra [en el PIB] se redujo, la globalización de la mano de obra que se manifiesta en importaciones más baratas en las economías avanzadas ha aumentado el «tamaño del pastel» a repartir entre todos los ciudadanos, dando como resultado una ganancia neta en la remuneración total de los trabajadores en términos reales».¹⁰⁰ En otras palabras, el ahorro de costes resultante de la externalización se comparte con los trabajadores de los países imperialistas. Esto es tanto un imperativo económico como una estrategia consciente de la clase explotadora y sus representantes políticos, crucial para mantener la paz de clase a nivel nacional. La represión salarial doméstica, en lugar de en el extranjero, reduciría la demanda y desataría fuerzas recesivas latentes. La competencia en los mercados por los bienes de consumo de los trabajadores obliga a trasladarles

¹⁰⁰ FMI, *Perspectivas de la economía mundial 2007*, 179. Esto confirmaba la anterior afirmación de la UNCTAD de que, en los países industrializados, «el abaratamiento de las importaciones de productos manufacturados (...) contribuyó en gran medida a mantener los niveles de renta y a reducir la inflación» (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*, 1999, 11), una conclusión muy bien descrita por Gene M. Grossman y Esteban Rossi-Hansberg: «el aumento de la deslocalización ha sido una fuerza compensatoria que ha sostenido los salarios estadounidenses». Véase *The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore* (Princeton: Princeton University Press, 2006), <http://www.kc.frb.org/publicat/sympos/2006/pdf/grossman-rossi-hansberg.paper.0728.pdf>, 28. En su estudio sobre Walmart, Nelson Lichtenstein informa: «Walmart argumenta que la presión a la baja de la empresa sobre los precios eleva el nivel de vida de toda la población de EE.UU., ahorrando a los consumidores más de 100.000 millones de dólares cada año, tal vez tanto como 600 dólares al año en la caja para la familia media. Son un salvavidas para millones de familias de rentas medias y bajas que viven al día», afirma H. Lee Scott, director general de Walmart. En efecto, les da un aumento cada vez que compran con nosotros». Lichtenstein, 2005, *Walmart: The Face of Twenty-First-Century Capitalism* (Nueva York: New Press).

parte de las reducciones de costes resultantes de un mayor uso de mano de obra con salarios bajos.

Tal vez la investigación más profunda sobre este efecto la llevaron a cabo dos profesores de Chicago, Christian Broda y John Romalis, que establecieron una «concordancia» entre dos gigantescas bases de datos, una que rastrea las cantidades y movimientos de precios entre 1994 y 2005 de cientos de miles de bienes diferentes consumidos por 55.000 hogares estadounidenses, y otra de importaciones clasificadas en 16.800 categorías de productos diferentes. Su conclusión central: «Si bien la expansión del comercio en países con bajos salarios provoca una caída de los salarios relativos de las personas no cualificadas en Estados Unidos, también provoca una caída del precio de los bienes más consumidos por los pobres. Demostramos que este efecto beneficioso sobre los precios puede compensar con creces el efecto negativo habitual sobre los salarios relativos». Calculan que China, por sí sola, es responsable de cuatro quintas partes del efecto total de reducción de la inflación de las importaciones baratas, ya que su parte en el total de las importaciones estadounidenses ha aumentado durante la década del 6 al 17%, y que «el aumento del comercio chino (...) por sí solo puede compensar alrededor de un tercio del aumento de la desigualdad oficial que hemos observado durante este período».¹⁰¹

La conclusión que cabe extraer de este breve estudio es que la globalización de la producción de insumos intermedios y bienes finales, por un lado, y la globalización de la producción de fuerza de trabajo, por otro, son dos dimensiones del fenómeno de la externalización. Producen efectos contradictorios e interactúan de forma compleja. Deben estudiarse tanto por separado como conjuntamente. El carácter cada vez más global de las relaciones sociales de producción y la creciente interdependencia entre los trabajadores de distintos países y continentes fortalece objetivamente a la clase obrera internacional y acelera su emergencia como clase «para sí» y «en sí», que lucha por establecer su supremacía. Sin embargo, para contrarrestar esto, los capitalistas se apoyan cada vez más en las divisiones imperialistas y las utilizan para practicar el divide y vencerás, para forzar a los trabajadores de los países imperialistas a una competencia cada vez más directa con los trabajadores de los países de salarios bajos, mientras utilizan las importaciones baratas producidas por la mano de obra superexplotada del Sur para fomentar el egoísmo y el consumismo y para socavar la solidaridad.

¹⁰¹ Christian Broda y John Romalis, 2008, *Inequality and Prices: Does China Benefit the Poor in America?*, http://faculty.chicagogsb.edu/christian.broda/website/research/unrestricted/Broda_TradeInequality.pdf, 3.

En las primeras fases de la Revolución Industrial, antes de la introducción generalizada de la maquinaria eléctrica, las diversas etapas de la transformación de las materias primas en productos finales solían tener lugar en una única fábrica, a menudo con el apoyo de ejércitos de trabajadores a domicilio que trabajaban las materias primas para su transformación final. Las oleadas de mecanización de los cien años siguientes estimularon la concentración y la especialización, fomentando el crecimiento dentro de las fronteras nacionales de redes de producción más complejas. Durante la mayor parte de estos dos siglos, el comercio internacional consistió en materias primas y bienes finales. La globalización neoliberal, al extender los eslabones de la cadena de producción y creación de valor más allá de las fronteras nacionales, ha transformado profundamente este panorama. Como señaló William Milberg en un estudio para la OIT, «debido a la globalización de la producción, la industrialización actual es diferente de la de hace 20 años, basada en la exportación de bienes finales».²² La gran diferencia, «la manifestación definitoria de la producción globalizada», nada menos, es «el aumento de los bienes intermedios en el comercio internacional global, ya sea dentro de las empresas como resultado de la inversión extranjera directa o a través de la subcontratación en condiciones de plena competencia». Esto no significa, sin embargo, que la subcontratación pueda reducirse al comercio de insumos intermedios: nuestro concepto debe incluir también la exportación de productos acabados desde países con salarios bajos a empresas y consumidores de países imperialistas.

La teoría dominante ha equipado mal a instituciones financieras internacionales como el FMI y el Banco Mundial para conceptualizar y medir el fenómeno de la externalización. En 2007, el FMI estimó que la «intensidad de la deslocalización», definida como la «proporción de insumos deslocalizados en la producción bruta», «sólo ha aumentado moderadamente desde principios de los años ochenta». La proporción de insumos deslocalizados en la producción bruta oscila entre «el 12% en los Países Bajos y el 2-3% en Estados Unidos y Japón».¹⁰² Sin embargo, esta definición omite la exportación de

¹⁰² William Milberg, 2004, *The Changing Structure of International Trade Linked to Global Production Systems: ¿Cuáles son las implicaciones políticas?* Documento de trabajo n° 33 (Ginebra: Departamento de Integración de Políticas, Comisión Mundial sobre la Dimensión

insumos intermedios a países con salarios bajos para su ensamblaje final. También excluye los productos acabados destinados a ser utilizados como insumos por las empresas del Norte, incluidos los ordenadores y otros productos electrónicos, y excluye los productos acabados destinados al consumo de los trabajadores.¹⁰³ Según la definición del FMI, ninguno de los tres productos básicos mundiales que examiné en el capítulo I contaría para la intensidad de la deslocalización de las naciones cuyas empresas y ciudadanos abastecen la demanda final. El resultado es una estimación absurdamente baja del alcance y el ritmo de la globalización de los procesos de producción. Especialmente ridícula es la estimación del FMI de la intensidad de la deslocalización de la fabricación japonesa. La forma de externalización característica de Japón se conoce como «comercio triangular», en el que «las empresas japonesas con sede en Japón producen determinadas piezas de alta tecnología en Japón, las envían a fábricas de países de Asia Oriental para las fases de producción que requieren mucha mano de obra, incluido el montaje, y luego envían los productos finales a los mercados occidentales o de vuelta a Japón».¹⁰⁴ Esta pauta evolucionó tras el Acuerdo Plaza de 1985, cuando los fabricantes japoneses respondieron a la brusca pérdida de competitividad resultante de la apreciación del yen deslocalizando procesos de producción intensivos en mano de obra a países vecinos con salarios bajos,¹⁰⁵ lo que a menudo se denomina el «vaciamiento» de la industria japonesa. Sin embargo, el FMI calcula que la intensidad de la deslocalización en Japón es de un insignificante 2-3%.

Otro defecto del enfoque del FMI es que no tiene en cuenta de dónde proceden estos insumos importados. Descubre una relación más o menos estable entre los insumos importados y los insumos totales, pero esto oculta una gran oscilación hacia proveedores de menor coste en países con salarios bajos. Tres investigadores de la OCDE informaron de que «mientras que las importaciones intermedias en el conjunto de la OCDE procedentes de China y la ASEAN han aumentado considerablemente (como porcentaje de las

Social de la Globalización, Oficina Internacional del Trabajo), 38.

¹⁰³ FMI 2007, *Perspectivas de la economía mundial*, 165.

¹⁰⁴ Los bienes de consumo son insumos en la producción nacional de una mercancía muy especial: la fuerza de trabajo. La externalización de la producción de bienes de consumo implica la globalización de la producción de fuerza de trabajo, un hecho de inmensa importancia para una teoría del valor del imperialismo. Diferentes aspectos de este fenómeno se discuten en varios capítulos de este libro.

¹⁰⁵ Richard Baldwin, 2006, *Globalización: The Great Unbundling(s)*, Consejo Económico de Finlandia, [http://appli8.hec.fr/map/files/globalizationthegreatunbundling\(s\).pdf](http://appli8.hec.fr/map/files/globalizationthegreatunbundling(s).pdf), 23.

importaciones manufactureras totales), esto se ha visto compensado por la reducción de las importaciones intermedias procedentes de otros países» – «otros países» son otras naciones ricas de la OCDE.¹⁰⁶ La industria automovilística estadounidense, que importa más del 25% de sus insumos, más que ningún otro sector industrial, es un claro ejemplo de ello.¹⁰⁷ La base de datos de Comercio en Valor Añadido (TiVa) de la OCDE revela que, en 1995, la industria automovilística estadounidense importaba cuatro veces más valor añadido de Canadá que de México, sólo un 10% más en 2005, y en 2009, el último año del que se dispone de datos, México había superado a Canadá y se había convertido en la fuente de un 48% más de valor añadido automovilístico que el vecino del norte de Estados Unidos (una sorprendente indicación de cómo la crisis económica mundial ha acelerado el desplazamiento de la producción hacia el sur).¹⁰⁸ El desplazamiento sería aún más pronunciado de no ser por el extraño comportamiento de las empresas automovilísticas no estadounidenses que se han establecido en Estados Unidos para hacerse con una parte del mercado estadounidense. Como señalaba un estudio para el Banco mundial, «La sensibilidad política (...) explica por qué los fabricantes de automóviles japoneses, alemanes y coreanos de Norteamérica no han concentrado su producción en México, a pesar de los menores costes operativos y de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos», mientras que los propios gigantes automovilísticos de Estados Unidos, que evidentemente son menos patriotas que los consumidores estadounidenses, trasladan cada vez más su producción al otro lado del río Grande.¹⁰⁹

Una forma alternativa y ampliamente utilizada de estimar la magnitud de la externalización consiste en medir la proporción del comercio

¹⁰⁶ El Acuerdo de Plaza implicaba que los competidores de Estados Unidos se comprometían a ayudar a engendrar un descenso del valor relativo del dólar, estimulando así las exportaciones y la recuperación económica de Estados Unidos, a cambio de las promesas del gobierno estadounidense de promover el crecimiento y aumentar el acceso al mercado estadounidense. En los dos años siguientes al Acuerdo de Plaza, el yen japonés casi duplicó su valor, destruyendo la competitividad japonesa y creando las condiciones para el colapso económico de Japón en 1990. De este modo, el Acuerdo de Plaza contribuyó a sentar las bases tanto del resurgimiento de la economía estadounidense como de la crisis deflacionista que ha atenazado a Japón desde entonces.

¹⁰⁷ Margit Molnar, Nigel Pain y Daria Taglioni, 2007, *The Internationalization of Production, International Outsourcing and Employment in the OECD*, Documento de trabajo n.º 561 del Departamento de Economía, 11.

¹⁰⁸ Milberg y Winkler, *Economic and Social Upgrading in Global Production Networks*, 41.

¹⁰⁹ Datos de la base de datos «Comercio en Valor Añadido» de la OMC-OCDE, que informa del valor de las exportaciones netas de insumos importados, ofreciendo así una imagen más precisa del comercio entre naciones.

intraempresarial en el comercio internacional global. Se trata de la antítesis del planteamiento del FMI, ya que recoge tanto los insumos intermedios como los productos acabados, pero no tiene en cuenta las relaciones cada vez más importantes entre las empresas del Norte y sus proveedores del Sur.¹¹⁰ Peter Dicken comenta que «desgraciadamente, no existen estadísticas completas y fiables sobre el comercio intraempresarial. La cifra más próxima es que, aproximadamente, un tercio del comercio mundial total es intraempresarial, aunque (...) bien podría ser una subestimación sustancial».¹¹¹ Los economistas de Princeton Gene Grossman y Esteban Rossi-Hansberg son más útiles e informan de que «en 2005, el comercio entre partes vinculadas [es decir, intraempresarial] representó el 47% de las importaciones estadounidenses. Esta fracción ha aumentado sólo modestamente desde 1992, cuando ya era del 45%».¹¹² Este modesto aumento, sin embargo, oculta una reorientación drástica de este comercio hacia las economías de bajos salarios: «Las importaciones procedentes de partes vinculadas [es decir, filiales] representaron el 27% del total de las importaciones estadounidenses procedentes de Corea en 1992, y el 11% del total de las importaciones estadounidenses procedentes de China. En 2005, estas cifras habían aumentado hasta el 58% y el 26%, respectivamente».¹¹³

Al analizar estos intentos de cuantificar la externalización de la producción, William Milberg ha señalado que «la mayoría de los intentos de medir la magnitud del fenómeno de la desintegración vertical sólo han captado partes del proceso. Algunos analistas se centran en las importaciones

¹¹⁰ Johannes Van Biesebroeck y Timothy J. Sturgeon, 2010, «Effects of the 2008- 09 Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries», en *Global Value Chains in a Post-Crisis World, A Development Perspective* (Washington, DC: Banco Mundial), 214.

¹¹¹ Para una útil revisión de la bibliografía sobre las formas de estimar el alcance de la externalización, véase João Amador y Sónia Cabral, 2014, *Global Value Chains: Surveying Drivers, Measures and Impacts*, Documento de trabajo 3/214, Banco de Portugal, <http://www.bportugal.pt/pt-PT/BdPpercent20Publicaespercent20depercent20Investigao/wp20143.pdf>.

¹¹² Peter Dicken, 2007, *Global shift-mapping the changing contours of the world economy* (quinta edición) (Londres: Sage Publications Ltd.), 38.

¹¹³ «Las importaciones de partes relacionadas (...) representaron más del 60% del total de las importaciones estadounidenses procedentes de México en 1992». Grossman y Rossi-Hansberg, *The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore*, 8-9. Las importaciones de partes vinculadas incluyen las destinadas a filiales en Estados Unidos de empresas no estadounidenses, por ejemplo, las filiales estadounidenses de empresas automovilísticas japonesas. América Latina ha seguido caracterizándose por la extracción de recursos más que por la subcontratación, con la importante excepción del programa de *maquiladoras* estadounidense-mexicano.

intraempresariales y otros en las importaciones de bienes intermedios, ya sean intraempresariales o en condiciones de plena competencia».¹¹⁴ Sin embargo, el panorama total de la externalización queda reflejado en un conjunto de datos exhaustivos y fácilmente disponibles: *las exportaciones de productos manufacturados de países con salarios bajos a países imperialistas en su conjunto*. Milberg y Winkler, en un estudio sobre el impacto de la crisis en las redes mundiales de producción, explican la sencilla y poderosa lógica que subyace a este planteamiento:

Las medidas estándar de deslocalización sólo captan los insumos comerciales (...) [Sin embargo], gran parte de la actividad de importación en las cadenas de suministro mundiales consiste en bienes totalmente acabados. De hecho, el propósito de la deslocalización empresarial, ya sea en condiciones de igualdad o a través de filiales extranjeras, es precisamente permitir a la empresa centrarse en su «competencia principal», dejando otros aspectos del proceso, *a menudo incluyendo la producción*, a otros. En la actualidad, muchas empresas «manufacturadoras» no fabrican nada en absoluto. Prestan servicios de diseño de productos y marcas, marketing, logística de la cadena de suministro y gestión financiera. Por tanto, un indicador alternativo de la deslocalización pueden ser simplemente las importaciones de los países en desarrollo.¹¹⁵

Según esta amplia medida de deslocalización de bienes, «las importaciones de los países en desarrollo constituyen más de la mitad de las importaciones totales de Japón (68%) y Estados Unidos (54%), mientras que las de los países europeos oscilan entre el 23% del Reino Unido y sólo el 13% de Dinamarca».¹¹⁶

¹¹⁴ William Milberg, 2008, «Shifting Sources and Uses of Profits: Sustaining U.S. Financialization with Global Value Chains», *Economy and Society* 37/3: 420-51. Los términos «desintegración vertical» o «desverticalización» se utilizan a veces para designar la externalización de tareas de producción que antes se realizaban internamente, con la idea de que los vínculos verticales dentro de una empresa se sustituyan por vínculos horizontales entre empresas independientes formalmente iguales.

¹¹⁵ William Milberg y Deborah Winkler, 2012, «Trade, Crisis, and Recovery: Restructuring Global Value Chains», en *Global Value Chains in a Post-Crisis World, A Development Perspective* (Washington, DC: Banco Mundial), 29; énfasis mío. Milberg lo propuso por primera vez en 2008 («Shifting Sources and Uses of Profits»): «Muchas empresas 'manufacturadoras' ahora no fabrican nada en absoluto, solo proporcionan diseño de marca, marketing y servicios de gestión financiera y de la cadena de suministro. Por lo tanto, una mejor medida de la externalización al extranjero puede ser simplemente las importaciones procedentes de países con salarios bajos» (425).

¹¹⁶ Milberg y Winkler, «Trade, Crisis, and Recovery», 30. El porcentaje relativamente bajo de las naciones europeas se debe, en parte, a que el comercio entre naciones europeas se

Esto debe matizarse de dos maneras. En primer lugar, las importaciones de materias primas y alimentos de los países en desarrollo reflejan el modelo tradicional, pre-neoliberal, del comercio Norte-Sur, y en general no se corresponden con la subcontratación en busca de mano de obra barata. En segundo lugar, una fracción pequeña pero significativa de las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo no se deriva de las relaciones de subcontratación controladas por las principales empresas imperialistas, sino del desarrollo industrial interno. La industria aeroespacial de Brasil y las industrias de paneles solares y turbinas eólicas de China son ejemplos de ello. Pero, como veremos con más detalle en el próximo capítulo, que trata de la estructura del comercio mundial, estas exportaciones de mayor valor añadido constituyen una pequeña parte del comercio global Sur-Norte. Con estas salvedades, pues, podemos estar de acuerdo con Milberg y Winkler y *considerar que las importaciones de productos manufacturados de los países imperialistas procedentes de países con salarios bajos son, en su conjunto, una combinación de diversas relaciones de externalización y deslocalización, que se manifiestan en diferentes tipos de cadenas de valor mundiales*. La cuota de los países en desarrollo en las importaciones de productos manufacturados de las naciones imperialistas se ha disparado desde 1980, triplicando con creces su participación en un pastel que, a su vez, se cuadruplicó en las tres décadas siguientes. En un estudio publicado por la UNCTAD en 2013, Rashmi Banga descubrió que el 67% del valor añadido total generado en las cadenas de valor mundiales es captado por empresas con sede en países ricos¹¹⁷.

Las empresas transnacionales, la mayoría de las cuales tienen su sede en países imperialistas y son propiedad de los capitalistas que residen en esos países, son los principales impulsores de la globalización de la producción. Su conexión con los procesos de producción en los países de bajos salarios adopta dos formas básicas: una relación «interna» entre la empresa matriz y su filial en el extranjero, como en la IED, o una relación «en condiciones de igualdad» con proveedores formalmente independientes, una distinción importante que se examinará en el próximo capítulo. Sus diversas formas, los problemas de definición y la no disponibilidad de datos hacen que la obtención de una medición precisa de la magnitud de la externalización esté plagada de dificultades. No obstante, la UNCTAD estima que «alrededor del 80% del comercio mundial (en términos de exportaciones brutas) está vinculado a las

contabiliza como comercio exterior, pero no así el comercio entre empresas de distintos estados de Estados Unidos.

¹¹⁷ Rashmi Banga, 2013, *Measuring Value in Global Value Chains*, UNCTAD Background Paper n.º Rvc-8, 14.

redes internacionales de producción de las ETN».¹¹⁸ El alcance de esta transformación se indica en el *Informe sobre las Inversiones en el Mundo de 2013* de la UNCTAD, que estima que «alrededor del 60% del comercio mundial (...) consiste en el comercio de bienes y servicios intermedios que se incorporan en diversas etapas del proceso de producción de bienes y servicios para el consumo final».¹¹⁹

En conclusión, la exportación Sur-Norte (S-N) de productos manufacturados en su conjunto debe considerarse no tanto como comercio sino como expresión de la globalización de la producción, y ésta a su vez debe considerarse no como una reorganización técnica de maquinaria y otros insumos, sino como la evolución de una relación social, a saber, la relación de explotación entre capital y trabajo. La competencia internacional entre empresas para aumentar los beneficios, la cuota de mercado y el valor para los accionistas continúa, pero el destino de cada trabajador ya no está ligado a la suerte de su empleador. Por el contrario, los empleadores que sobreviven son los que sustituyen más agresivamente a sus propios empleados por mano de obra extranjera más barata.

El proceso de producción puede concebirse como una secuencia o coreografía de tareas, de diferentes trabajos concretos, en la que «tarea» significa una tarea de producción (como el trabajo invertido en la producción de mercancías) cuyo lugar se encuentra en la «industria». Una característica llamativa de la globalización neoliberal de la producción es la *externalización de segmentos y eslabones individuales* de los procesos de producción, lo que lleva a los analistas a hablar de fragmentación de la producción, o a referirse a ella como «troceamiento de la cadena de valor», como lo describió Paul Krugman en un artículo muy comentado.¹²⁰ La noción de Baldwin denominada como «comercio de tareas» capta un cambio en la naturaleza de la competencia global, «que solía darse principalmente entre empresas y sectores de diferentes naciones, [pero] ahora se da entre trabajadores individuales que

¹¹⁸ A continuación, la UNCTAD enumera tres formas: «ya sea como comercio intraempresarial, a través de NEMs [Non-Equity Modes] (que incluyen, entre otros, contract manufacturing, licensing, and franchising), o a través de transacciones en condiciones de plena competencia en las que participa al menos una ETN». *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, 135.

¹¹⁹ *Ibidem*, 122.

¹²⁰ Paul Krugman, 1995, *Crecimiento del comercio mundial: Causes and Consequences*, Brookings *Papers on Economic Activity*, http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPE-A/1995-1/1995a_bpea_krugman_cooper_srinivasan.PDF, 327-77.

realizan tareas similares en diferentes naciones».¹²¹ Esto manifiesta una evolución de la relación capital-trabajo, que adopta cada vez más la forma de una relación entre el capital del Norte y la mano de obra del Sur. Antes de las transformaciones de la era neoliberal, cuando la competencia consistía en empresas que producían diferentes bienes finales, los salarios relativos y la seguridad del empleo de los trabajadores en los países imperialistas dependían de la defensa de su cuota de mercado por parte del empleador y estaban condicionados por la amenaza de despido resultante de la introducción de tecnología que ahorra mano de obra. Antes de la era neoliberal, cuanto más exitosa y dominante era la ETN (empresa transnacional), mayor era el número de empleados directos que concentraba en las fábricas nacionales. El «comercio de tareas» significa que los empresarios tienen ahora una forma alternativa de despedir a sus empleados, una forma alternativa de reducir los costes de producción, subcontratando tareas individuales, es decir, puestos de trabajo, allí donde los salarios son significativamente más bajos. Ahora, la multinacional de éxito es la que ha externalizado la producción a países con salarios bajos y hace lo menos posible por sí misma. Apple ha sustituido a GM en términos de capitalización bursátil yendo mucho más lejos en el camino de lo que la propia GM puede recorrer. Por tanto, la competencia entre trabajadores se agudiza y se hace más directa, y es cada vez menos una simple función de la competitividad de su empresa.

*INDUSTRIALIZACIÓN ORIENTADA A LA EXPORTACIÓN: ¿AMPLIAMENTE
EXTENDIDA O ESTRECHAMENTE CONCENTRADA?*

Durante casi medio siglo, la industrialización orientada a la exportación ha sido la única opción capitalista para los países pobres sin abundantes recursos naturales.¹²² Sin embargo, es una opinión muy extendida que el crecimiento del proletariado industrial del Sur está muy concentrado en un pequeño número de naciones del Sur, a saber, China, «el proveedor preferido en prácticamente

¹²¹ Baldwin, *Globalización: The Great Unbundling(s)*, 5.

¹²² La existencia de una opción socialista queda demostrada por Cuba, cuya revolución ha sobrevivido a más de medio siglo de guerra económica, terrorismo y subversión orquestados por sucesivos gobiernos estadounidenses. Los cubanos han pagado un alto precio por su desafío y, sin embargo, disfrutan de una mayor esperanza de vida, una menor mortalidad infantil y un mayor acceso a la educación y la cultura que su poderoso vecino del norte. Para una excelente descripción del poder de resistencia de la revolución cubana, véase Emily Morris, 2014, «Unexpected Cuba», *New Left Review* 88: 5-45, disponible en <http://newleftreview.org/11/88/emily-morris-unexpected-cuba>.

todas las cadenas de valor mundiales por el uso intensivo de mano de obra»,¹²³ y algunos otros países más. Ajit Ghose, economista senior de la OIT, sostiene que «lo que parece ser un cambio en el patrón de comercio Norte-Sur es, en esencia, un cambio en el patrón de comercio entre los países industrializados y un grupo de 24 países en desarrollo (...) El resto del mundo en desarrollo, en cambio, siguió dependiendo abrumadoramente de la exportación de productos primarios».¹²⁴ «El resto», es decir, más de 107 países en desarrollo, «se enfrentan a la exclusión global en el sentido de que se han convertido en actores cada vez más insignificantes en el mercado global».¹²⁵ Sin embargo, entre los 24 países que, según Ghose, «han cambiado su base de exportación de productos primarios a manufacturas» se encuentran ocho de los diez países más poblados del Sur, donde vive el 76% de la población total del Sur global. De los diez países del Sur más poblados, sólo Nigeria recibe más de las exportaciones de productos primarios que de las manufacturas.¹²⁶ Además, muchas otras naciones más pequeñas han hecho un valiente esfuerzo por reorientar sus economías hacia la exportación de manufacturas y albergan enclaves manufactureros, también conocidos como zonas francas de exportación (ZFE), que ejercen una poderosa y distorsionadora influencia en sus economías nacionales.

El desplazamiento de la producción hacia el Sur durante la era neoliberal queda retratado de forma llamativa en las figuras 2.1, 2.2 y 2.3. La línea continua de la Figura 2.1 muestra que la cuota de las naciones del Sur en las exportaciones mundiales de productos manufacturados comenzó a aumentar de forma constante a finales de los años sesenta. Su ascenso se acentuó en la segunda mitad de la década de 1970, pasando de alrededor del 5% en el periodo anterior a la globalización al 30% en la primera década del siglo XXI. La figura 2.2 descompone esta pista para mostrar la cuota de los países en desarrollo en las importaciones de manufacturas de Europa, Japón y Estados Unidos. Las huellas de Japón y Estados Unidos muestran un aumento espectacular de sus

¹²³ Gary Gereffi, 2005, *The New Offshoring of Jobs and Global Development*, OIT Social Policy Lectures. (Ginebra: Publicaciones de la OIT), disponible en <http://library.fes.de/pdf-files/gurn/00062.pdf>, 18. La situación ha cambiado algo en la década siguiente a la publicación de este libro: las ETN han buscado cada vez más países de acogida con salarios más bajos, como Vietnam, Camboya y Bangladesh, y China ha tenido algunos éxitos limitados en sus esfuerzos por pasar a actividades de mayor valor añadido.

¹²⁴ Ajit K. Ghose, 2005, *Jobs and Incomes in a Globalizing World* (Nueva Delhi: Book- well), 12.

¹²⁵ *Ibidem*, 14.

¹²⁶ Después de Nigeria, los tres países en desarrollo más poblados cuyas exportaciones de productos manufacturados representan menos de la mitad de las exportaciones totales son Etiopía, Irán y Myanmar.

importaciones de productos manufacturados procedentes de países con bajos salarios, pasando de alrededor del 10% al 45% en el caso de Estados Unidos y a casi el 60% en el caso de Japón, resultados que hacen que las estimaciones del FMI sobre la intensidad estática de la subcontratación en Japón que se han presentado anteriormente parezcan ridículas.¹²⁷

El segundo trazo de la Figura 2.1 (línea discontinua) muestra que la proporción de productos manufacturados en las exportaciones totales de los países en desarrollo comenzó su asombroso ascenso alrededor de 1980, pasando del 20% en ese año a más del 60% en apenas una década. A continuación, se estabilizó en este nivel mucho más alto y, desde principios de la década de 2000, descendió, reflejando el auge de los precios de los productos primarios y el deterioro de la relación de intercambio de los productos manufacturados. El gráfico 2.3 (en las páginas inmediatamente inferiores) descompone esta tendencia en diferentes regiones, revelando el carácter generalizado, aunque desigual, del paso de la exportación de materias primas y productos alimenticios a la de productos manufacturados. Si se desglosaran las distintas regiones por países, nos encontraríamos, como sostiene Ghose, «con que muchas naciones pequeñas no han seguido este modelo de desarrollo, aunque el panorama general es claro».¹²⁸

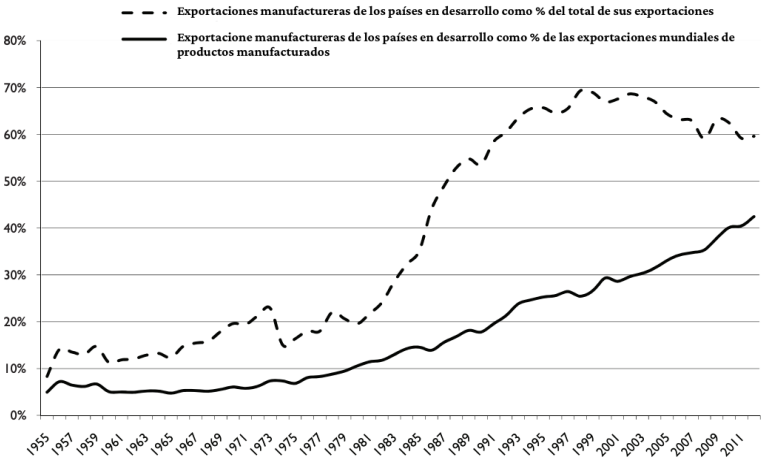
El ascenso de China queda reflejado en el gráfico de Asia Oriental y el Pacífico, de la que es, con mucho, el miembro principal. Hay otros detalles interesantes en el gráfico: por ejemplo, las exportaciones de productos manufacturados como porcentaje de las exportaciones totales de Asia Meridional, que incluye India, Pakistán, Bangladesh y Sri Lanka, eran elevadas incluso en 1980. El rastro de África (datos sólo de 1996) muestra que el continente no ha hecho la transición a la industrialización orientada a la exportación. Al contrario, sus industrias ligeras nacionales han sido devastadas por la competencia de China y otros países asiáticos. En Oriente Medio, donde la contribución de las manufacturas a las exportaciones es menor, el peso del petróleo en el total de las exportaciones se explica por el hecho de que la industria manufacturera se ha convertido en la principal exportadora.

¹²⁷ El rastro de Europa se ha obtenido restando las importaciones intrazona de manufacturas del total de la zona euro.

¹²⁸ Recuerde, al estudiar la Figura 2.4, que muestra la composición cambiante de las exportaciones de los países del Sur y no revela nada sobre su tamaño absoluto, que, aparte de una caída en 2008, creció con fuerza durante todo el periodo.

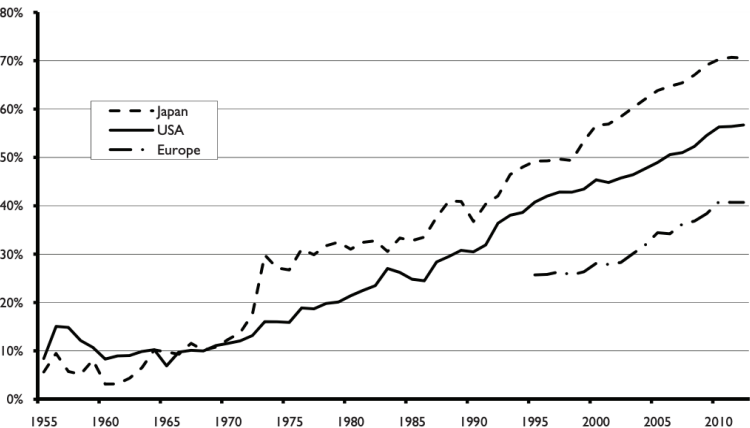
Por ello, su baja puntuación es un signo de riqueza abundante (que, por supuesto, no se reparte por igual entre los distintos países de Oriente Medio) y no, como en el caso de África, un signo de pobreza.

FIGURA 2.1: Comercio de productos manufacturados de las economías en desarrollo.



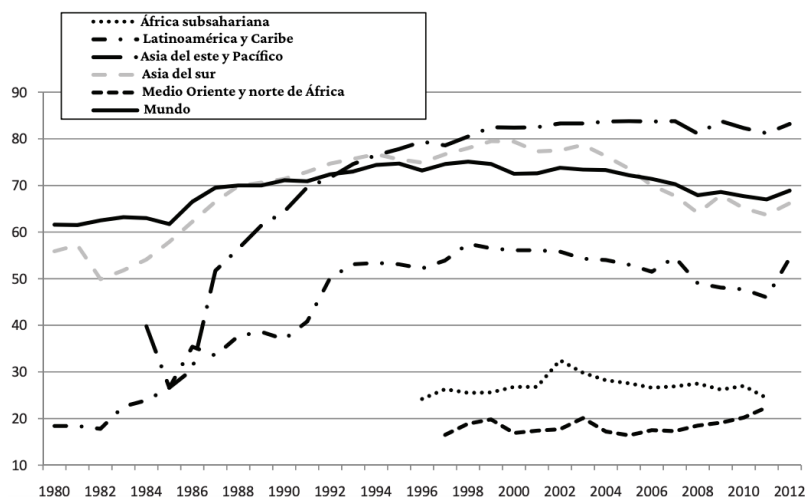
Fuente: Manual de estadísticas de la UNCTAD.

FIGURA 2.2: Porcentaje de las importaciones de productos manufacturados de los países desarrollados que corresponde a los países en desarrollo.



Fuente: UNCTAD, Manual de estadísticas, archivo: red de exportaciones por región y grupo de productos, series históricas (disponible en <http://stats.unctad.org/handbook/reportfolders/reportfolders.aspx>).

FIGURA 2.3: Exportaciones manufactureras como porcentaje de las exportaciones de mercancías, por región



Fuente: Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial, julio de 2015.

Las zonas francas de exportación (ZFE)

La proliferación de las zonas francas de exportación, que actualmente se encuentran en más de 130 países, es una prueba más de que, aunque el desarrollo industrial en el Sur global esté desigualmente distribuido, está muy extendido. También añade más detalles a nuestro relato sobre el insaciable apetito de las ETN (empresas transnacionales) imperialistas por el empleo ultraflexible y de bajos salarios en el que todas sus necesidades se extienden sobre una alfombra y «la carga de la naturaleza cíclica de la demanda recae sobre los trabajadores».¹²⁹

Según el Banco Mundial, una zona franca de exportación es «un polígono industrial, normalmente en un área cercada de 10 a 300 hectáreas, especializado en la fabricación para la exportación. Ofrece a las empresas condiciones de libre comercio y un entorno normativo liberal».¹³⁰ Las zonas

¹²⁹ Dostani Madani, 1999, *A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones*, Policy Research Working Paper 2238 (Washington, DC: Banco Mundial), 44.

¹³⁰ Banco Mundial, 1992, *Export Processing Zones*, PRS 20, Industry Development Division (Washington, DC: Banco Mundial), 7.

francas industriales presentan las siguientes características: «importaciones libres de impuestos de materias primas e insumos intermedios y bienes de capital (...) agilización de la burocracia (...) legislación laboral más flexible que (...) en el mercado nacional (...) generosas concesiones fiscales a largo plazo (...) infraestructuras más avanzadas que en otras partes del país. Las subvenciones a los servicios públicos y al alquiler son habituales».¹³¹ Aunque la lista es larga, resulta extrañamente incompleta: «leyes laborales flexibles» es un eufemismo para referirse a la hostilidad casi universal a los sindicatos; no se menciona la predilección de las zonas francas de exportación por la mano de obra femenina, ya que la gran mayoría de la mano de obra son mujeres (véase el capítulo 4 para más información). Pero, sin duda, ninguno de los dos es el factor más importante de todos: la *raison d'être* de las zonas francas de exportación son los bajos salarios.

Las ZFE, en sus diversas formas, han desempeñado y siguen desempeñando un papel clave en la carrera competitiva por la industrialización orientada a la exportación. No sólo se encuentran ahora en la gran mayoría de las naciones del Sur, sino que sus características clásicas se han generalizado: la globalización neoliberal ha recorrido un largo camino para convertir todo el Sur global en una vasta zona franca de exportación. Como comenta William Milberg, «La distinción entre la actividad de las ZFE y la de las no ZFE ha disminuido en muchos países a medida que se han ampliado las políticas de liberalización en la OMC y los acuerdos comerciales regionales».¹³² Sin embargo, lejos de perder importancia, las ZFE han experimentado un crecimiento acelerado: el número de empleados en ellas casi se triplicó entre 1997 y 2006, el último año del que se dispone de estadísticas, cuando 63 millones de trabajadores estaban empleados en las ZFE situadas en 132 países. El estudio de Milberg sobre las ZFE recoge cifras de una selección de economías, revelando que en 2006 las ZFE eran responsables del 75% o más de los ingresos de exportación en Kenia, Malasia, Madagascar, Vietnam, República Dominicana y Bangladesh, mientras que Filipinas, México, Haití y Marruecos obtenían entre el 50% y el 60% de las exportaciones de sus ZFE. Sin embargo, persisten importantes disparidades entre regiones. La base de datos de la OIT en ZFE informa de que «las más de 900 zonas de Asia empleaban a 53 millones de trabajadores, 40 millones de ellos en China y 3,25 millones en Bangladesh. Otros 10 millones de trabajadores estaban empleados en zonas

¹³¹ Banco Mundial, 1998, *Export Processing Zones*, PremNotes 11, <http://www1.worldbank.org/prem/PREMNotes/premnote11.pdf>, 1.

¹³² William Milberg, 2007, *Export Processing Zones, Industrial Upgrading and Economic Development* (Ginebra: Organización Internacional del Trabajo), 7.

francas de exportación en otras partes del mundo; 5 millones en México y América Central, y otro millón aproximadamente en África, Oriente Medio y Europa Central. América del Sur va a la zaga, con medio millón de trabajadores en zonas francas».

Aunque China sigue siendo el principal país de acogida, las zonas francas de exportación han crecido aún más rápidamente en más países con bajos salarios: El 80% del empleo en las ZFE correspondía a China en 1997, porcentaje que descendió al 63% en 2005-6.¹³³ Después de China, el mayor empleador de ZFE es Bangladesh, con 3,25 millones de empleados en 2005-6.

Desde su creación, las ZFE han sido objeto de una intensa controversia y han sido señaladas por académicos y activistas influidos por la escuela de la *Nueva División Internacional del Trabajo* como el epítome de la explotación desenfrenada de mano de obra barata por parte de las ETN.¹³⁴ En un estudio para la OIT publicado en 2007, Milberg concluye que «a pesar de la presencia de zonas francas industriales, en algunos casos durante más de 30 años, hay muy pocos casos en los que las zonas francas de exportación hayan desempeñado un papel importante en la consecución de objetivos directos de desarrollo»¹³⁵, y la UNCTAD advirtió en 2004 de que las zonas francas de exportación manufactureras estaban reproduciendo formas coloniales de «crecimiento impulsado por enclaves» en las que «un sector exportador de productos básicos relativamente rico, bien conectado con carreteras y puertos y apoyado por servicios auxiliares, coexiste con grandes de las zonas del interior no desarrolladas donde vive la mayoría de la población».¹³⁶

La incapacidad general de las ZFE para estimular el desarrollo económico fuera de las zonas, que suelen importar todos los insumos excepto la mano de obra y pagar pocos o ningún impuesto a los gobiernos anfitriones, ha suscitado nuevas controversias. Las zonas francas de exportación también han sido muy criticadas porque las subvenciones a la exportación y otros emolumentos que distorsionan el comercio ofrecidos por los gobiernos anfitriones para atraer a las ETN externalizadoras confunden los esfuerzos de la *Organización Mundial*

¹³³ OIT, 2003, *Employment and social policy in respect of export processing zones* (EPZs), Comisión de Empleo y Política Social, <http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/gb/docs/gb286/pdf/esp-3.pdf>, 2; número de países con zonas francas industriales en 2005-6, <http://www.wepza.org/>.

¹³⁴ F. Fröbel, J. Heinrichs y O. Kreye, 1980, *The New International Division of Labor: Structural Unemployment Industrialized Countries and Industrialization in Developing Countries* (Cambridge: Cambridge University Press), 313.

¹³⁵ Milberg, *Zonas francas industriales*, 6.

¹³⁶ UNCTAD, 2004, *The Least Developed Countries Report 2004-Linking International Trade with Poverty Reduction* (Ginebra: UNCTAD), 119.

del Comercio por crear «igualdad de condiciones». Dada la controversia que rodea a las ZFE y su escasa contribución al desarrollo económico y social de sus anfitriones, cabe preguntarse *por qué siguen proliferando*. La respuesta es que, al haber suscrito la estrategia de industrialización orientada a la exportación promovida por el FMI y el Banco Mundial, las zonas francas ofrecen a los gobiernos de los países con bajos salarios una forma de atraer inversión extranjera directa (IED) y conectarse a las cadenas de valor mundiales. Además, lo que «puede ser el factor político más importante», según Milberg, es que «los gobiernos consideran que la creación de empleo en las ZFE es esencial para absorber el exceso de mano de obra».¹³⁷

SERVICIOS Y GLOBALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Hasta aproximadamente el cambio de milenio, la externalización se asociaba a eslabones o «tareas» de gran intensidad de mano de obra en la fabricación de mercancías. Esto ocurría a gran escala, a pesar de los importantes costes y retrasos que implicaba el transporte de mercancías a destinos lejanos. La irrupción de esto en los «servicios», en particular cualquier servicio que pueda entregarse instantáneamente en una pantalla de ordenador con costes de transporte nulos, sólo se ha convertido en una posibilidad práctica para la mayoría de las empresas desde finales de la década de 1990. La predicción de Richard Freeman de que «si el trabajo es digital –lo que cubre quizás el 10% del empleo en Estados Unidos [alrededor de 14 millones de trabajadores]– puede deslocalizarse y, con el tiempo, se deslocalizará a trabajadores altamente cualificados y con salarios bajos en países en desarrollo», tuvo una amplia repercusión en los medios de comunicación estadounidenses.¹³⁸ También lo tuvo un artículo publicado en *Foreign Affairs* en 2006 por Alan Blinder, eminente profesor de economía de la Universidad de Princeton, titulado «*Offshoring: The Next Industrial Revolution*» («La deslocalización: ¿la próxima revolución industrial?»), que advertía de que «hasta ahora apenas hemos visto la punta del iceberg de la deslocalización, cuyas eventuales dimensiones pueden ser asombrosas».¹³⁹ De repente, una capa de trabajadores profesionales de clase media empezó a sentir el frío

¹³⁷ Milberg, *Zonas francas industriales*, 6.

¹³⁸ Richard B. Freeman, 2005, «*What Really Ails Europe (and America): The Doubling of the Global Workforce*», *The Globalist*, 3 de junio de 2005, <http://www.theglobalist.com/StoryId.aspx?StoryId=4542>.

¹³⁹ Alan S. Blinder, 2006, «*Deslocalización: ¿La próxima revolución industrial?*» *Foreign Affairs* 85/2: 114.

aliento de la competencia global. Como señaló Gary Gereffi: «Aunque la producción de bajo coste en el extranjero llevaba décadas desplazando a las fábricas y explotaciones agrícolas de EE.UU., la idea de que el trabajo de oficina de clase media y muchas profesiones bien pagadas estaban ahora sujetas a la competencia internacional supuso una especie de shock».¹⁴⁰ Bajo el subtítulo «Esta vez es personal», Blinder concluía: «Mucha gente asume alegremente que la distinción crítica en el mercado laboral es, y seguirá siendo, entre personas altamente educadas (o altamente cualificadas) y personas menos educadas (o menos cualificadas) (...) La división crítica en el futuro puede ser, en cambio, entre los tipos de trabajo que se pueden realizar fácilmente a través de un cable (...) y los que no».¹⁴¹

Los servicios representaron el 75% del PIB de los «países de renta alta» en 2013, pero solo el 22% de sus exportaciones brutas¹⁴², pero esta cifra subestima su contribución porque los servicios también forman parte del valor añadido de los productos manufacturados exportados. «Aunque la proporción de los servicios en las exportaciones brutas a nivel mundial es sólo de alrededor del 20%», informa la UNCTAD, «casi la mitad (46%) del valor añadido de las exportaciones procede de las actividades de servicios, ya que la mayoría de las exportaciones manufactureras requieren servicios para su producción».¹⁴³

Es evidente que un concepto de la globalización de la producción que se centre exclusivamente en la industria manufacturera e ignore los denominados servicios sería muy deficiente. Las concepciones dominantes de la industria y los servicios clasifican las actividades económicas en función de las propiedades físicas de su producción y, por tanto, de la naturaleza específica de las tareas, de los trabajos concretos, que las generan. Los servicios

¹⁴⁰ Gereffi, *La nueva deslocalización de empleos*, 15.

¹⁴¹ Blinder, «Offshoring», 117-18. Otros profesores criticaron a Blinder por su hipérbole y sus titulares, citando una serie de cuellos de botella, obstáculos y costes ocultos que ralentizarán el ritmo de la externalización de servicios. Arvind Panagariya, de la Universidad de Columbia, en respuesta directa a Blinder, quien, según él, representa una «opinión minoritaria» entre los «analistas informados», llegó a sostener que las diferencias salariales mundiales son un fenómeno temporal. En su opinión, durante el próximo medio siglo, «las posibilidades de que India y China se conviertan en países ricos son excelentes (...) Por tanto, el temor [de Blinder] a tener que competir con los trabajadores poco cualificados de estos países es quizá exagerado». Arvind Panagariya, 2007. Véase para su lectura:

Externalización: ¿Está realmente a la vuelta de la esquina la Tercera Revolución Industrial? <http://www.columbia.edu/~ap2231/Policy%20Papers/Tokyo%20club%20Outsourcing%20November%2013-14%202007.pdf>, 33.

¹⁴² Fuente: *Indicadores Mundiales de Desarrollo*.

¹⁴³ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, 135.

se definen convencionalmente como mercancías intangibles de menor peso: no pueden almacenarse ni transportarse y, por lo tanto, deben consumirse in situ y en el momento de su producción, como en el caso, por ejemplo, de un corte de pelo o un viaje en autobús. Así, según *The Economist*, los servicios son «productos de la actividad económica que no se pueden dejar caer sobre el pie».¹⁴⁴

Sin embargo, la tangibilidad no es lo suficientemente firme como para servir de criterio para dividir la industria de los servicios. En primer lugar, la prestación del servicio intangible implica invariablemente también el consumo de un producto tangible de la «industria», como las tijeras utilizadas para cortar el pelo o el autobús utilizado para transportar a sus pasajeros. Una actuación musical no se puede tocar, pero sí toca el tímpano humano mediante una perturbación tangible del aire. Las telecomunicaciones también se clasifican como un servicio: al igual que una actuación musical, una conversación telefónica se consume en el momento de su emisión y no puede almacenarse para su uso posterior.¹⁴⁵ Sin embargo, esto también implica una alteración física y tangible de la materia. Incluso el transporte, también clasificado como servicio, implica un cambio en la ubicación física de un producto, cuando no en sus características físicas.

En contraste con la cruda definición fiscalista, lo que es crítico desde una perspectiva marxista no es la naturaleza del trabajo específico sino las relaciones sociales de su empleo: si se emplea en la producción de mercancías o como servicio personal y, en el primer caso, si el trabajo se realiza en la producción o en la circulación. Para desarrollar un concepto válido, concreto y útil de la distinción entre industria y servicios es necesario, por tanto, considerar la distinción entre la producción de mercancías y su circulación.

Producción y circulación de mercancías

La forma más sencilla de relación mercantil es el trueque. Un trueque, en el que una mercancía (por ejemplo, un par de pantalones) se intercambia directamente por otra (por ejemplo, un saco de harina), puede expresarse mediante la expresión M-M. Suponiendo que el intercambio es igual, M, que representa el valor de cambio de la mercancía, es el mismo en ambos lados de

¹⁴⁴ Véase <http://www.economist.com/economics-a-to-z/>.

¹⁴⁵ La construcción comparte una característica importante con los servicios: la ausencia de puerto. Un edificio debe consumirse allí donde se ha construido, y por eso a menudo se le da una categoría propia, como por ejemplo la Oficina de Estadísticas Nacionales del Reino Unido.

la fórmula. El valor de cambio de una mercancía no viene determinado por los deseos subjetivos de los compradores y vendedores, como sostienen tanto la teoría económica ortodoxa como la heterodoxa¹⁴⁶, sino por el esfuerzo que ha costado fabricarla. Si, por ejemplo, se tarda el doble en producir un par de pantalones que un saco de harina, entonces el valor de cambio de equilibrio de un par de pantalones sería de dos sacos de harina.

A medida que se amplían las relaciones de mercado, una mercancía se convierte en la mercancía monetaria (normalmente el oro), con respecto a la cual se miden todas las demás mercancías. En este caso, suponiendo de nuevo un intercambio igualitario, la fórmula pasa a ser M-D-M. En este caso, los participantes en el mercado venden algo que no necesitan para comprar algo que sí necesitan. El dinero (D) se intercambia ahora entre los vendedores de pantalones y los vendedores de harina, gracias a lo cual no necesitan encontrarse cara a cara.

A diferencia de los simples productores de mercancías, que venden para comprar, los comerciantes compran para vender. Su objetivo no es adquirir algo que necesitan, sino dinero. Sus puntos inicial y final no empiezan por M, sino por D. Compran algunas mercancías y luego las venden a un precio más alto. La fórmula pasa a ser D-M-D', en la que el apóstrofo significa que la persona termina con más dinero del que tenía al principio, es decir, $D' > D$. Para que esto sea así, al menos una de estas transacciones (D-M o M-D') debe ser un *intercambio desigual*, una violación de la ley del valor, en la que el comerciante se aprovecha de excedentes o escaseces que hacen que los precios se alejen de los valores.

John Maynard Keynes, que se jactaba de su ignorancia de las teorías económicas de Marx, comentaba que:

Las relaciones reales de intercambio (...) guardan cierta semejanza con una observación premonitoria de Karl Marx que (...) señalaba que la naturaleza de la producción en el mundo real no es, como los economistas parecen suponer a menudo, un caso de M-D-M', es decir, de intercambio de mercancía (o esfuerzo) por dinero para obtener otra mercancía (o esfuerzo).

¹⁴⁶ Las teorías económicas heterodoxas cuestionan que, en el mundo real, las fuerzas del mercado conduzcan eficazmente al descubrimiento de precios de equilibrio y de compensación de mercado. Cuestionan la teoría neoclásica alegando que carece de validez externa. Por el contrario, la crítica marxista se centra en la incoherencia teórica de la teoría del valor de los economistas burgueses, y esta crítica se mantiene incluso si, como hizo Marx en *El Capital*, suponemos que los mercados funcionan como la teoría burguesa dice que deberían hacerlo, es decir, que todos los factores de producción se utilizan y que todas las mercancías se venden a su valor.

Este puede ser el punto de vista del consumidor privado. Pero no es la actitud de las empresas, que es un caso de D-M-D', es decir, de intercambio de dinero por mercancía (o esfuerzo) para obtener más dinero».¹⁴⁷

Sin embargo, en un aspecto crucial, esto tergiversa el concepto de Marx. D-M-D', como hemos visto, describe el comportamiento del comerciante, que compra y vende M, mercancías, para aumentar D, su dinero, pero no el comportamiento del capitalista. Mientras que los pequeños productores de mercancías venden para comprar y los comerciantes compran para vender, los capitalistas compran para *hacer*. El comerciante no altera físicamente la mercancía que ha llegado a sus manos (no la produce en modo alguno). El capitalismo mercantil es una forma primitiva, en la que los capitalistas todavía tienen que separar al productor de los medios de producción y tomar posesión del proceso de producción. Esta distinción entre producción mercantil simple y producción capitalista, que Keynes omite en su referencia a Marx, resulta una modificación fundamental de la fórmula que expresa el circuito de las mercancías, que ahora pasa a ser D-M-M'-D'. Aquí el comerciante se ha convertido en capitalista. D-M es ahora la compra no de mercancías para su reventa, sino de «factores de producción»: fuerza de trabajo, medios de producción y materias primas. M-M' es el proceso de producción, en el que el trabajo vivo sustituye a M, su propio valor y el de los materiales, etc., utilizados en la producción, y genera una plusvalía (la diferencia entre M y M'). El tiempo empleado por el trabajo vivo en producir esta plusvalía Marx lo denomina *plustrabajo*. Este *plustrabajo* es la fuente y la sustancia no sólo de la ganancia en todas sus formas, sino del capital mismo, que no es más que *plustrabajo* acumulado. Marx comentó: «El proceso de producción [M-M'] aparece simplemente como un término medio inevitable, un mal necesario para el propósito de hacer dinero».¹⁴⁸

En este esquema, la producción de valor sólo tiene lugar en M-M'; los demás dos eslabones, D-M y M'-D', engloban la *circulación* de estos valores, el intercambio de títulos de propiedad. Que una tarea o un eslabón de una cadena de valor sea o no productivo de valor no depende de la naturaleza específica de esta tarea o eslabón en particular, sino de *en qué parte* del circuito del capital se

¹⁴⁷ John Maynard Keynes, 1978, *Collected Writings*, vol. 29 (Cambridge: Cambridge University Press), 81-82.

¹⁴⁸ Karl Marx, [1883] 1978, *El Capital*, vol. 2 (Londres: Penguin), 137. En la segunda edición, Federico Engels incluyó un comentario que suena a verdad en la década que precedió a la crisis mundial: «Todas las naciones caracterizadas por el modo de producción capitalista sufren periódicamente ataques de vértigo en los que intentan llevar a cabo la fabricación de dinero sin la mediación del proceso de producción».

sitúa. Esto constituye la base de la teoría del trabajo productivo e improductivo de Marx.

Trabajo productivo y no productivo

Al igual que en nuestro debate anterior sobre las distintas formas de medir la magnitud de la externalización, lo fundamental no son las propiedades físicas de las mercancías que se producen, sino las relaciones sociales de su producción. Y más importante que la distinción, en gran medida espuria, entre servicios e industria es otra que, a menudo, se confunde con ella: la que existe entre trabajo productivo e improductivo. Como han señalado Anwar Shaikh y E. Ahmet Tonak, «el propio término 'servicios' confunde una distinción vital entre trabajo productivo y no productivo».¹⁴⁹ Esta cuestión es de gran relevancia para nuestra investigación sobre la productividad del trabajo y la «ilusión del PIB», y para el desarrollo de una teoría de la forma imperialista de la relación de valor. Su introducción en este punto es necesaria para liberar nuestros conceptos de industria y servicios del vulgar enfoque fiscalista que domina las concepciones dominantes y ha contaminado los enfoques marxistas.¹⁵⁰

La teoría marxista del valor sostiene que las actividades económicas que no son integrales sino contingentes al proceso de producción, por ejemplo la banca y las finanzas, la policía y los servicios de seguridad, las burocracias gubernamentales, etc., no suponen una adición neta a la riqueza social. Por lo tanto, no producen valor y, en su lugar, deben considerarse actividades no productivas, *como formas de consumo social de valores producidos en otros lugares*. Las actividades no productivas también incluyen la seguridad, la

¹⁴⁹ Anwar M. Shaikh y E. Ahmet Tonak, 1994, *Medición de la riqueza de las naciones*. (Cambridge: Cambridge University Press), 21-24.

¹⁵⁰ Como señalan Anwar Shaikh y E. Ahmet Tonak, «Esta noción fiscalista [se] plasmó en la medida de tipo soviético del 'producto material nacional' [que] sólo sirve para reforzar el dominio de los conceptos occidentales oficiales» (ibíd., 229). Marx criticó explícitamente a Adam Smith por su concepto fiscalista del valor: «La materialización, etc., del trabajo no debe tomarse, sin embargo, en un sentido tan escocés como lo concibe Adam Smith. Cuando hablamos de la mercancía como materialización del trabajo -en el sentido de su valor de cambio-, esto mismo es (...) un modo puramente social de existencia de la mercancía que no tiene nada que ver con su realidad corpórea.(...) Por lo tanto, la materialización del trabajo en la mercancía no debe entenderse de esa manera. (La mistificación surge aquí del hecho de que una relación social aparece bajo la forma de una cosa)». Karl Marx, [1862] 1963, *Teorías de la plusvalía*, 1ª parte (Moscú: Editorial Progreso), 171-72.

administración, la publicidad, actividades que pueden ser tan necesarias como las actividades productivas, pero que en sí mismas no añaden riqueza social y deben considerarse formas de consumo social. El comercio también está relacionado con la circulación de mercancías y, por lo tanto, consume valor pero no lo produce. Como explica Marx:

Puesto que el comerciante, al ser un simple agente de la circulación, no produce ni valor ni plusvalía (...) los trabajadores comerciales que emplean en estas mismas funciones no pueden crear plusvalía para él directamente. La relación del capital comercial con la plusvalía es diferente de la del capital industrial. Este último produce plusvalía apropiándose directamente del trabajo no remunerado de otros. El primero se apropia de una parte de la plusvalía haciendo que el capital industrial se la transfiera a sí mismo.¹⁵¹

El rechazo de Marx a una concepción fisicalista del valor es quizá más claro en su actitud hacia el transporte, donde «la finalidad del trabajo no es en absoluto alterar la forma de la cosa, sino sólo su posición».¹⁵² Siempre que este transporte sea socialmente necesario, el trabajo productivo del trabajador del transporte se materializa en el aumento del valor de cambio de la mercancía transportada, aunque las propiedades físicas de la mercancía no muestren ningún rastro de ello. Pero esto no es necesariamente así, como señalan Shaikh y Tonak:

Es importante entender que no todo el transporte constituye una actividad productiva (...) Supongamos que nuestras naranjas se producen en California para venderse en Nueva York, pero se almacenan en Nueva Jersey porque las instalaciones de almacenamiento son más baratas. El canal de enlace a través de Nueva Jersey no tiene ningún efecto (positivo) sobre las propiedades útiles de la naranja como objeto de consumo [por lo que] este canal es interno al sistema de distribución. Se trata, por tanto, de una actividad no productiva.¹⁵³

¹⁵¹ Marx, *El Capital*, vol. 3, 406-7. Pero el comercio también incluye el transporte de mercancías y la conservación de su valor. Si estas actividades entran en el circuito de la producción o de la circulación depende de su relación social específica; así, mantener los pollos en un estado congelado antes de su consumo es una tarea de producción, pero mantenerlos congelados para que puedan ser transportados desde los gallineros en el noreste de Inglaterra a Hungría para ser fileteados por mano de obra húngara barata no lo es.

¹⁵² *Ibídem*, 171.

¹⁵³ Shaikh y Tonak, *Medir la riqueza de las naciones*, 23-24.

Por lo tanto, tenemos que redefinir radicalmente lo que entendemos por industria y servicios. Para Marx, la industria es la aplicación del trabajo humano para aprovechar o alterar las fuerzas y los recursos naturales con el fin de satisfacer las necesidades humanas. Desde esta perspectiva, la agricultura, y gran parte de lo que se cuenta como servicios, son todos «industria». La agricultura difiere de la industria manufacturera en que la productividad del trabajo agrícola viene determinada por la fecundidad inherente del suelo y el clima, así como por la aplicación eficiente de la tecnología, y es similar al caso de las industrias extractivas. Estos monopolios naturales dan lugar a beneficios diferenciales, y proporcionan el punto de partida para la teoría de la renta de Marx desarrollada en *El Capital*, vol. 3.¹⁵⁴ Aunque por necesidad no tenemos más remedio que trabajar con las categorías de la teoría económica burguesa y los datos estadísticos basados en ellas, el concepto teórico de industria en el que se basa este estudio incluye todo lo que abarca la clasificación estándar de la *Organización Internacional del Trabajo* (OIT) de la industria y la agricultura, y también incluye muchas tareas de producción que convencionalmente se consideran servicios.

Los servicios en los países de bajos salarios comprenden una mezcla de ingredientes muy diferente a la de los países imperialistas. Los servicios financieros y otras actividades no productivas y rentistas que han llegado a dominar las economías «financiarizadas» de las naciones imperialistas tienen un peso mucho menor en las economías del Sur Global (y ellas mismas están cada vez más dominadas por las empresas transnacionales (ETN) financieras del Norte). Con la excepción del turismo, los servicios en su conjunto contribuyen proporcionalmente menos a las exportaciones y al PIB de los países del Sur que con respecto a los países imperialistas. Pero la mayor diferencia es, con mucho, que en el Sur el sector de los servicios engloba –y casi en todas partes está dominado por– la economía informal, mientras que la gente se gana la vida prestando servicios ultrabaratos en la economía formal.

Por último, los datos sobre el comercio de servicios son mucho menos fiables que los datos sobre el comercio de minerales y productos agrícolas y manufacturados. A diferencia del comercio de mercancías, la mayor parte del comercio de servicios no pasa por los clientes y no está sujeto a aranceles de importación. Por este y otros motivos, los datos sobre la subcontratación de

¹⁵⁴ Para un debate pionero al respecto, véase Andy Higginbottom, 2011, «The System of Accumulation in South Africa: Theories of Imperialism and Capital», *Économies et Sociétés* 45/2: 261-88.

servicios están viciados por la falta de información y las prácticas contables dudosas.¹⁵⁵

La archiconocida y tautológica ecuación de los principales economistas de valor con valor añadido no sólo hace desaparecer la explotación, sino que también borra la distinción clásica entre trabajo productivo y no productivo. Si todo precio es por definición un valor, cualquier actividad que dé lugar a una venta es por definición productiva. «Para el economista práctico (...) si se vende, o podría venderse, entonces se define como producción. Así –dentro de las cuentas ortodoxas– los comerciantes de mercancías, los guardias privados e incluso los ejércitos privados se consideran productores de producción social, porque alguien está pagando por sus servicios»¹⁵⁶. La distinción entre trabajo productivo y no productivo existe en todos los modos de producción y no es específica del intercambio de mercancías en general, y mucho menos del capitalismo. Lo que es específico del capitalismo es que esta distinción está velada por la mercantilización universal y por el nuevo criterio de productividad de los capitalistas: *la rentabilidad*.

Cabe preguntarse lo siguiente: *¿Estas actividades no productivas no proporcionan «bienes comunes» necesarios para la reproducción de la sociedad?* Shaikh y Tonak ofrecen una respuesta convincente: «Decir que estas labores resultan indirectamente en la creación de esta riqueza es sólo otra forma de decir que son necesarias. El consumo también da lugar indirectamente a la producción, como la producción da lugar indirectamente al consumo. Pero esto no elimina la necesidad de distinguir entre ambas».¹⁵⁷ Para ver la veracidad de este argumento, consideremos una economía formada por obreros y guardias de seguridad.¹⁵⁸ Los obreros producen todos los bienes que

¹⁵⁵ «La declaración de las transacciones de servicios con extranjeros no afiliados sólo es obligatoria si la transacción supera el millón de dólares o con servicios afiliados si los activos, ventas o ingresos netos de la filial superan los 30 millones de dólares». Susan Houseman, 2006, *Externalización, Offshoring, and Productivity Measurement in U.S. Manufacturing*, Upjohn Institute Staff Working Paper No. 06-130, 11. Madrid: Comisión Europea.

¹⁵⁶ Shaikh y Tonak, *Medir la riqueza de las naciones*, 33.

¹⁵⁷ *Ibíd.*, 25.

¹⁵⁸ Dado que la distinción entre trabajo productivo y no productivo existe en todos los modos de producción, no necesitamos partir del supuesto de una economía capitalista. Esto concuerda con Shaikh y Tonak en *Measuring the Wealth of Nations*: «Toda teoría económica contiene una distinción elemental entre actividades productivas y no productivas. Lo que distingue a la tradición clásica/marxiana de la neoclásica/keynesiana es la ubicación de la línea divisoria. La primera sitúa las actividades de distribución y mantenimiento social en la esfera de las actividades no productivas, mientras que la segunda las sitúa en la producción» (25). Discrepa de la afirmación de Ben Fine y Alfredo

tanto ellos como los guardias de seguridad necesitan para vivir; los guardias de seguridad proporcionan un «bien común», la seguridad. Es evidente que, en igualdad de condiciones, cuanto mayor sea la proporción de vigilantes de seguridad con respecto a los trabajadores, menor será el producto total, por lo que es lógico considerar esta actividad económica como trabajo improductivo, una forma de consumo social. Una vez establecida esta distinción para una categoría de actividad económica, se abre la puerta a más ampliaciones en la lista. Supongamos, por ejemplo, que nuestra comunidad imaginaria considera necesario asignar parte de su trabajo social a la medición y registro de la producción de los trabajadores, y que el único medio disponible para hacerlo es grabar los datos en tablas de piedra, un proceso lento que requiere muchas horas de trabajo. Su trabajo es improductivo exactamente igual que el de los guardias de seguridad. Su trabajo es improductivo exactamente igual que el de los guardias de seguridad. Estas piedras no añaden riqueza social, sino que son meras representaciones de la riqueza creada por el trabajo de producción. Si un avance tecnológico sustituyera el cincel y la piedra por la pluma y el papel, gran parte de esta mano de obra no productiva podría liberarse para la producción, aumentando así la riqueza social total, o redistribuirse como guardias de seguridad, lo que no supondría ningún cambio en la riqueza social. La designación de las funciones administrativas y de seguridad como actividades no productivas no implica en absoluto que sean innecesarias: en nuestro modelo simple, tanto los guardias de seguridad como los talladores de piedra desempeñan funciones necesarias.

En este modelo simple, como en la realidad, la riqueza social que es consumida por los trabajadores no productivos se deriva del *plusvalor* de los trabajadores productivos, es decir, del trabajo que realizan en forma de excedente con respecto de lo que se requiere para reemplazar su propio consumo, lo que Marx llama trabajo necesario. Al igual que ocurre con la distinción entre trabajo productivo y no productivo, la división de la jornada laboral o de la semana en tiempo de trabajo excedente y tiempo de trabajo necesario existe en todos los modos de producción –por ejemplo, los siervos que trabajan tres días en la tierra del señor feudal y tres días en la suya propia. En su forma capitalista, el *plustrabajo* es el resultado de prolongar la jornada laboral más allá del tiempo necesario para reponer el valor de la cesta de bienes por la que intercambian su salario, lo que Karl Marx denominó *tiempo de*

Saad-Filho de que «la distinción productivo-improductivo es específica del trabajo capitalista». Fine y Saad-Filho, 2004, *Marx's Capital* (Londres: Pluto Press), 47. La diferencia podría superarse si se insertaran las palabras «forma adoptada por» después de «la».

trabajo necesario. En el marco marxista, la relación entre el trabajo excedente y el trabajo necesario, o «tasa de plusvalía», es sinónimo de tasa de explotación.

Cabe preguntarse: Si los trabajadores de las finanzas, la publicidad, la seguridad, etc., no aportan ningún valor, ¿cómo pueden ser explotados? Mientras los trabajadores estén obligados a trabajar más tiempo del necesario para producir su cesta de bienes de consumo, son explotados. Esto es independiente de la forma específica en que se emplee su trabajo y de si están empleados en la producción, la circulación o la administración. Para los fines actuales, podemos suponer que todos estos trabajadores soportan la tasa de explotación (prevaleciente a nivel nacional) común con el trabajo de producción.

Los sectores no productivos se sostienen con parte de la plusvalía extraída en la producción; los valores consumidos por ellos restan de lo que está disponible para su realización como ganancia en todas sus formas. La tasa de plusvalía puede aumentar, por ejemplo, manteniendo bajos los salarios, y aun así la tasa de ganancia puede seguir disminuyendo. Cuanto más se emplea el trabajo social no productivo, en el comercio, las finanzas, la seguridad, los servicios jurídicos, etc. —exactamente lo que ha venido ocurriendo a escala acelerada en las economías imperialistas durante la era neoliberal—, mayor es la presión a la baja sobre los beneficios y mayor el imperativo de compensar esta situación intensificando la explotación de los trabajadores empleados productivamente. El peso creciente de los servicios en las economías imperialistas es, por tanto, tanto la causa como la consecuencia de la presión de la externalización.

Los servicios y la paradoja de la productividad

Este breve estudio del papel de los servicios en la externalización de la producción concluye resumiendo los efectos paradójicos de la externalización de los servicios sobre la productividad laboral en la industria. En primer lugar, hay que tener en cuenta que muchas tareas de los servicios son intrínsecamente intensivas en mano de obra y no pueden mecanizarse fácilmente, lo que da lugar a lo que parece ser un estancamiento o incluso una caída de los niveles de productividad laboral en el sector servicios. Así, Katharine Abraham, una destacada autoridad en el campo de la contabilidad nacional, informa de que, en Estados Unidos,

La productividad laboral en el sector servicios (...) en realidad disminuyó durante las dos décadas que van de 1977 a 1997. Entre los servicios individuales de las industrias que mostraron descensos en la productividad

laboral destacan los servicios educativos y los servicios sanitarios, así como la reparación de automóviles, los servicios jurídicos y los servicios personales. La construcción fue otro sector problemático, con una caída de la productividad laboral implícita del 1% anual durante todo el periodo de 20 años.¹⁵⁹

Por el contrario, «la tasa de crecimiento de la productividad en el sector manufacturero de EE.UU. aumentó a mediados de la década de 1990, superando ampliamente a la del sector servicios y representando la mayor parte del crecimiento global de la productividad en la economía de EE.UU.»¹⁶⁰, liberando mano de obra para su reasignación a empleos en el sector servicios o a la reserva de desempleados, lo que dio lugar a un descenso relativo de la contribución de la industria manufacturera al PIB y a un descenso aún más rápido del empleo en la industria manufacturera como porcentaje del empleo total.¹⁶¹ Esto apunta a la primera de una serie de paradojas que debemos tener en cuenta para su posterior estudio: cuanto más rápido avanza la productividad laboral en la industria, más importante se vuelve la industria para sostener el resto de la economía y la sociedad. Pero, al mismo tiempo, esto significa que la cuota de la industria en el PIB y en el empleo total *disminuye* con mayor rapidez, un efecto que da lugar a todo tipo de disparates sobre la «sociedad postindustrial».

Pero las paradojas derivadas de la tendencia de la productividad en la industria a avanzar más deprisa que en los servicios no acaban aquí. La intensificación del proceso laboral mediante acelerones brutales y la introducción de tecnología que ahorra mano de obra han contribuido, sin duda, a los avances de la productividad en la industria, pero parte del aparente aumento de la productividad laboral en la industria manufacturera se debe a que las empresas de este sector externalizan las tareas de servicios. Cuando una empresa industrial contrata servicios intensivos en mano de obra, como limpieza, catering, etc., la productividad de sus empleados restantes aumenta, según la medida convencional y más utilizada de la productividad. Esto ocurre aunque no haya cambiado nada en su trabajo, y es el simple resultado de que la

¹⁵⁹ Katharine G. Abraham, 2005, «What We Don't Know Could Hurt Us: Some Reflections on the Measurement of Economic Activity», *Journal of Economic Perspectives* 19/3: 3-18, cita en 7.

¹⁶⁰ *Ibíd.*, 1.

¹⁶¹ El descenso del empleo en el sector manufacturero debe ser «aún más rápido» que el descenso de la cuota de este sector en el PIB, ya que la inversión en bienes de equipo y materias primas constituye una fracción cada vez mayor del valor añadido industrial, es decir, de la cuota de la industria en el PIB.

producción de la empresa, que no ha cambiado, se divide ahora entre una mano de obra más reducida. La tendencia en este sentido explica una parte del aumento de la productividad de la industria y exagera el descenso de la cuota de la industria en el total de la mano de obra. Si una empresa industrial subcontrata la prestación de servicios a una empresa que emplea mano de obra barata *en otro país*, el aumento aparente de la productividad de la empresa industrial es aún mayor, ya que la mano de obra no sólo se ha externalizado, sino que su precio se ha reducido drásticamente, lo que reduce el coste de este insumo y, por lo tanto, aumenta el numerador de la fórmula de la productividad (el valor añadido de la empresa), al tiempo que reduce el denominador, el tamaño de la mano de obra empleada directamente. Según Susan Houseman, «la deslocalización de servicios, que probablemente se subestime y se asocie a un importante ahorro de costes laborales, representa una parte sorprendentemente grande del reciente crecimiento de la productividad multifactorial de la industria manufacturera».¹⁶² Por lo tanto, sostiene que «en la medida en que la deslocalización es una fuente importante de crecimiento de la productividad medido en la economía, las estadísticas de productividad captarán, en parte, el ahorro de costes o las ganancias del comercio, pero no las mejoras en la producción de la mano de obra estadounidense».¹⁶³ Houseman cree que esto resuelve «uno de los grandes enigmas de la economía estadounidense en los últimos años (...) el hecho de que las grandes ganancias de productividad no hayan beneficiado ampliamente a los trabajadores en forma de salarios más altos (...) las mejoras de productividad que resultan de la deslocalización pueden medir, en gran medida, el ahorro de costes, no las mejoras en la producción por hora trabajada por la mano de obra estadounidense».¹⁶⁴ Lo importante aquí es que el argumento de Houseman se aplica tanto a la externalización de tareas de producción de bajo valor añadido como a la externalización de servicios.

Tres años antes de que Houseman publicara su artículo, Stephen Roach, economista de Morgan Stanley, señaló lo mismo: «En el caso de Estados Unidos (...) la externalización de puestos de trabajo [es] el equivalente funcional de la 'productividad importada', ya que el arbitraje laboral mundial sustituye la mano de obra nacional por la extranjera. En mi opinión, eso bien podría llevarnos al último capítulo de la legendaria saga de la productividad

¹⁶² Houseman, *Externalización, deslocalización*, 4.

¹⁶³ *Ibidem*, 27. «Las mejoras en la viabilidad de la deslocalización equivalen económicamente al progreso tecnológico que aumenta la mano de obra». Gene M. Grossman y Esteban Rossi-Hansberg, 2006, *The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore* (Princeton: Princeton University Press), 15.

¹⁶⁴ Houseman, *Externalización, deslocalización*, 27.

estadounidense». ¹⁶⁵ En lo que se equivocan Houseman y Roach es en pensar que esto resuelve la «paradoja de la productividad», que ellos definen en sentido estricto como la divergencia entre salarios y productividad en la industria estadounidense, poniendo así en tela de juicio algo que es un artículo de fe para estos economistas burgueses, a saber, la relación directa entre salarios y productividad. Por el contrario, los efectos paradójicos de la subcontratación en las medidas de productividad no son más que consecuencias superficiales y relativamente triviales de la naturaleza profundamente contradictoria de la productividad del trabajo en la sociedad capitalista, que puede definirse como la cantidad física de bienes útiles (valor de uso, en lenguaje marxista) creados por los trabajadores en un tiempo determinado o como la cantidad de dinero que generan para su empleador. Cada uno de los capítulos de este libro trata de arrojar luz empírica y teórica sobre esta importantísima cuestión, a la que se prestará especial atención en el capítulo 6.

Para resumir las conclusiones de este capítulo, la exportación orientada a la industrialización está muy extendida en todo el Sur Global. No es menos cierto que esta industrialización es muy desigual y está muy concentrada en algunos países y en determinadas regiones de esos países. El Sur Global ha realizado importantes progresos en la aplicación de la estrategia de industrialización orientada a la exportación que les han impuesto los gobiernos imperialistas, las instituciones financieras internacionales (IFI) y los académicos de la corriente dominante. La gran mayoría de los cerca de cinco mil millones de habitantes del Sur Global viven ahora en países donde las exportaciones manufactureras —principalmente a las economías imperialistas— forman más de la mitad de sus exportaciones totales.

La externalización ha sido una estrategia consciente de los capitalistas, un arma poderosa contra la organización sindical, que reprime los salarios e intensifica la explotación de los trabajadores en el propio país, y ha conducido, especialmente, a una enorme expansión del empleo de trabajadores en países con bajos salarios. La brecha salarial entre las naciones imperialistas y las naciones en desarrollo también genera la migración de trabajadores con bajos salarios en la dirección opuesta. Por lo tanto, la externalización y la migración deben considerarse aspectos del mismo proceso, impulsado por los esfuerzos de los capitalistas para beneficiarse de las divisiones entre los trabajadores y de las enormes diferencias salariales que estas divisiones generan.

¹⁶⁵ Stephen S. Roach, 2003, *Outsourcing, Protectionism, and the Global Labor Arbitrage*, Estudio económico especial de Morgan Stanley, <http://www.neogroup.com/PDFs/casestudies/Special-Economic-Study-Outsourcing.pdf>, 6.

Se insinúa ampliamente que si grandes partes del Sur Global siguen sumidas en la pobreza extrema es debido al fracaso de muchas economías del Sur para integrarse con éxito en los mercados mundiales, «integración» que significa que si no tienen recursos naturales, deben exportar más productos manufacturados. Las pruebas presentadas en este capítulo, y en los capítulos venideros, indican que, con pocas excepciones, las naciones pobres que han logrado reconfigurar sus economías de acuerdo con las recetas neoliberales sólo han conseguido incorporarse a una carrera hacia el abismo.

Capítulo 3

Las dos formas de la relación de externalización

La externalización de la producción adopta dos formas básicas: la inversión extranjera directa (IED), en la que el proceso de producción se traslada al extranjero pero se mantiene en la empresa, y la externalización en condiciones de mercado, en la que la empresa subcontrata parte o la totalidad del proceso de producción a un proveedor independiente, independiente en el sentido de que la «empresa principal» no es propietaria de nada aunque pueda controlar sus actividades de muchas maneras. Sin embargo, según la definición convencional, las empresas transnacionales son «empresas compuestas por empresas matrices y sus filiales extranjeras»,¹⁶⁶ en otras palabras, empresas que realizan IED. Según esta definición, Tesco y Walmart sólo cuentan como ETN en la medida en que explotan puntos de venta en otros países: los 2,1 millones de trabajadores de Walmart en todo el mundo (frente a los 2.600 de 1971) no incluyen a ninguno de los trabajadores que producen los bienes que llenan sus estanterías.¹⁶⁷ Hasta la primera década del siglo XXI, tanto los analistas de la corriente dominante como los marxistas tendían, como observó William Milberg, a «ver la globalización a través de la lente de la inversión extranjera directa». Al igual que el proverbial borracho que «busca las llaves perdidas bajo la farola porque es donde mejor ve, los economistas han hecho demasiado hincapié en la importancia de la inversión extranjera directa».¹⁶⁸ El rápido crecimiento de la subcontratación en condiciones de igualdad ha hecho que este enfoque sea cada vez más anacrónico, y también ha estimulado el auge del análisis de la cadena de valor y los enfoques relacionados que consideran la IED interna y las relaciones contractuales en condiciones de igualdad como dos tipos diferentes de eslabones que componen las cadenas de

¹⁶⁶ UNCTAD, *World Investment Report 2004-The Shift Toward Services* (Ginebra), 345.

¹⁶⁷ Lex, «Walmart Nation», *Financial Times*, 5 de junio de 2009.

¹⁶⁸ William Milberg, 2004, *The changing structure of international trade linked to global production systems: what are the policy implications?* Documento de trabajo núm. 33, Departamento de Integración de Políticas, Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, Oficina Internacional del Trabajo: Ginebra, 9.

valor mundiales. Consideraciones similares han llevado a muchos analistas proponer un cambio fundamental en la definición de corporación transnacional, que, en lugar de denotar una empresa con filiales de propiedad total o parcial en otros países, debería redefinirse como «una empresa que tiene el poder de coordinar y controlar operaciones en más de un país, aunque no las posea».¹⁶⁹

El *Informe sobre las inversiones en el mundo de 2011* de la UNCTAD marca un antes y un después en la investigación sobre las relaciones contractuales de plena competencia, definiéndolas

como un modo transfronterizo de funcionamiento de las ETN sin participación en el capital social [en el que] una ETN externaliza parte de sus operaciones a una empresa asociada con sede en el país anfitrión en la que no tiene participación en la propiedad, al tiempo que mantiene un nivel de control sobre la operación especificando contractualmente la forma en que debe llevarse a cabo (...) la característica que define a las MNA o NEM (Modalidades no Participativas o non-equity modes) transfronterizas, como forma de gobernanza de la cadena de valor global de una ETN, es el control sobre una entidad empresarial del país anfitrión por medios distintos de la participación en el capital social.¹⁷⁰

Las diferencias y los puntos en común entre estas dos formas de externalización pueden verse con la ayuda de un experimento mental. Una ETN puede, y a menudo lo hace, convertir una relación interna directa con una

¹⁶⁹ Peter Dicken, 2007, *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy* (Londres: Sage Publications), 6. Global Shift, ya en su 6ª edición, es un tesoro de información sobre muchos aspectos de la externalización y la globalización de la producción.

¹⁷⁰ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2011*, 127. Esta definición de ETN no es más que una somera descripción de su forma externa, útil porque subraya el hecho de que la propiedad formal de una instalación de producción no es un requisito previo para controlarla eficazmente y subordinarla al imperativo de maximización de beneficios de una ETN. En una rica definición que capta tanto la esencia de la ETN como su forma, Fidel Castro describió «las transnacionales [como] la síntesis más perfecta, la expresión más desarrollada del capitalismo monopolista en esta fase de su crisis general. Las corporaciones transnacionales son el vector internacional de todas las leyes que rigen el modo de producción capitalista en su actual etapa imperialista, de todas sus contradicciones, y son el instrumento más eficaz de que dispone el imperialismo para desarrollar e intensificar la subordinación del trabajo al capital en todo el mundo». Fidel Castro, 1983, *La crisis económica y social mundial: Su impacto en los países subdesarrollados, sus sombrías perspectivas y la necesidad de luchar para sobrevivir* (La Habana: Editorial del Consejo de Estado), 146.

empresa subvencionada en una relación de plena competencia con un proveedor independiente, simplemente firmando algunos documentos legales, colocando nuevos rótulos, abriendo una nueva cuenta bancaria, sin realizar ningún cambio en los regímenes de trabajo ni en los procesos laborales, ni en el precio de los insumos, ni en los beneficios obtenidos por la venta de la producción. El proceso real de producción y creación/extracción de valor sería entonces idéntico en todos los aspectos. Nada cambiaría, salvo los títulos de propiedad. Sin embargo, las apariencias mostrarían un cambio profundo: un flujo visible Sur-Norte de beneficios repatriados de la filial a la sede central desaparecería sin dejar rastro, incluso si el nuevo acuerdo resultase ser más eficaz para reducir los costes de producción y aumentar los beneficios de la sede central. Como vimos en el caso de las tres materias primas mundiales en el capítulo 1, en la relación de plena competencia, todos los beneficios de la empresa principal parecen surgir como resultado de sus propias actividades de valor añadido en los países donde se consumen las materias primas, mientras que sus proveedores y los trabajadores superexplotados empleados por ellos no contribuyen en absoluto.

En este capítulo se examinan estas dos formas de la relación de externalización, primero por separado y luego conjuntamente, con el fin de enriquecer nuestro concepto de la globalización de la producción e identificar las cuestiones y paradojas que tanto los enfoques dominantes como los heterodoxos no pueden explicar.

Inversión extranjera directa

Según la definición internacionalmente aceptada por la ONU, «la IED se realiza para establecer un interés duradero o un control efectivo de la gestión de una empresa en otro país (...) A título orientativo, el FMI sugiere que las inversiones representen al menos el 10% de las acciones con derecho a voto para que se contabilicen como IED».¹⁷¹ Sin embargo, el contraste entre la inversión de cartera¹⁷² y la IED no es tan claro como sugiere este extracto de la

¹⁷¹ Naciones Unidas, s.f., *Underlying Definitions and Concepts*, disponible en http://www.un.org/esa/sustdev/natlinfo/indicators/methodology_sheets/global_econ_partnership/fdi.pdf. El informe de la ONU añade: «En la práctica, muchos países fijan un umbral más alto. Además, muchos países no informan de los beneficios reinvertidos, y la definición de préstamos a largo plazo difiere entre países».

¹⁷² Inversión en las acciones de una empresa en posición minoritaria y con un objetivo de rentabilidad y no de control. La rentabilidad son los beneficios o resultados en una inversión o actividad económica. Una inversión es un activo que es comprado con el fin de obtener unos ingresos o plusvalías en el futuro. Las inversiones extranjeras a efectos de la

definición estándar de IED de la ONU. Como señalan Ricardo Hausmann y Eduardo Fernández-Arias, «la IED no se atornilla, las máquinas sí. Si un extranjero compra una máquina y la entrega como aportación de capital (IED) a una empresa local, la máquina puede estar atornillada. Pero el tesorero de la empresa puede utilizar la máquina como garantía para obtener un préstamo de un banco local y sacar el dinero del país».¹⁷³ Ésta no es la única forma en que los imperativos financieros pueden anular la relación de producción: los beneficios retenidos pueden reinvertirse en deuda pública nacional u otros activos financieros. Alternativamente, los beneficios repatriados pueden superar los ingresos de la filial, lo que confirma la desinversión.

La IED puede clasificarse en cuatro tipos diferentes según el motivo del inversor. La IED «en busca de eficiencia» es la forma paradigmática del neoliberalismo –eficiencia significa reducir costes, en particular el coste de la mano de obra– y es la principal preocupación de este estudio. La IED «en busca de mercados» era la forma dominante en los años anteriores a la globalización neoliberal, cuando las barreras proteccionistas obligaban a las ETN a trasladar la producción cerca de los mercados, y sigue siendo importante, como en el ejemplo de las fábricas de automóviles de propiedad japonesa y europea en Estados Unidos. A diferencia de la IED en busca de eficiencia, la IED en busca de mercados no suele implicar la fragmentación de los procesos de producción, sino su reproducción en el país receptor. Dado que los mercados más importantes para los bienes finales se encuentran en las naciones imperialistas, la IED en busca de mercado está dominada por las inversiones transfronterizas entre países imperialistas o, como dice un estudio realizado por tres economistas de la UNCTAD, «el comercio basado en el reparto horizontal de la producción internacional se produce principalmente entre países desarrollados».¹⁷⁴

La IED «en busca de recursos» se refiere principalmente a la inversión extranjera en las industrias extractivas (hidrocarburos y minerales), pero los recursos naturales pueden incluir alimentos, ingredientes de cosméticos y muchas otras cosas. Cuando no sólo se cosechan o extraen, sino que primero

legislación de control de cambios se clasifican en inversiones directas, inversiones en inmuebles e inversiones de cartera.

¹⁷³ Ricardo Hausmann y Eduardo Fernández-Arias, 2000, *Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?*, paper prepared for the seminar on «The New Wave of Capital Inflows: Sea Change or Just Another Tide?», Reunión anual de la Asamblea de Gobernadores, Banco Interamericano de Desarrollo y Corporación Interamericana de Inversiones, Nueva Orleans, 26 de marzo de 2000, 14.

¹⁷⁴ Jörg Mayer, Arunas Butkevicius y Ali Kadri, 2002, «Dynamic Products in World Exports», UNCTAD Discussion Paper n° 159, <http://ideas.repec.org/p/unc/dispap/159.html>

hay que cultivarlos, se consideran productos agrícolas, no recursos naturales. La agricultura y la extracción de recursos naturales tienen importantes características en común: la IED en estos sectores viene determinada principalmente por la localización de yacimientos de minerales, hidrocarburos y similares, o de extensiones fértiles de tierra, en contraste con la externalización de la producción en busca de eficiencia, cuya localización viene determinada principalmente por la ubicación de reservas de mano de obra barata y superexplotable. Para la IED que busca recursos, la disponibilidad de mano de obra barata es una ventaja añadida. El paso de la producción interna a la producción en condiciones de mercado es mucho menos evidente en las industrias extractivas, ya que la obtención de rentas a partir de ricos yacimientos de minerales o petróleo es mucho más fácil de proteger cuando la empresa líder posee directamente los recursos y los medios para su extracción. Las dos formas de explotación de la mano de obra barata por parte de las ETN que se observan en la industria manufacturera –en la propia empresa y a distancia– también son evidentes en la agricultura. Los 800.000 agricultores subcontratados por Nestlé presentan muchas similitudes con las relaciones de mercado en las cadenas de valor de la industria manufacturera. Mientras que, por el contrario, el capitalismo de plantación en sus formas antiguas y nuevas se corresponde con la IED, en el sentido de que implica la propiedad directa del capital en la economía de bajos salarios. Por último, la IED «en busca de tecnología» busca el acceso a los conocimientos científicos o tecnológicos disponibles en el lugar de acogida. Éste no suele ser un motivo importante de los flujos de IED hacia los países pobres.

Hasta la primera década del nuevo milenio, era una opinión generalizada, casi universal, que la IED en los países en desarrollo tenía una importancia periférica para las ETN de las naciones ricas. Así, David Held, el visionario socialdemócrata, sostenía que «la inmensa mayoría (...) de los flujos de IED se originan dentro de los países de la OMC y se desplazan entre ellos».¹⁷⁵ Kavaljit Singh, que escribe desde una perspectiva radical-reformista representativa de muchas ONG críticas con la globalización, está de acuerdo: «El grueso de las entradas mundiales de IED se mueve en gran medida dentro del mundo desarrollado (...) Esta situación podría describirse acertadamente como la inversión de una ETN de un país desarrollado en otro país desarrollado. EE.UU. y la UE(...) siguen siendo los principales receptores de las entradas de IED».¹⁷⁶

¹⁷⁵ David Held, A. McGrew, D. Goldblatt y D. Perraton, 1999, *Global Transformations: Politics Economics and Culture* (Cambridge: Polity Press), 248.

¹⁷⁶ Kavaljit Singh, 2007, *Why Investment Matters: The Political Economy of International Investments* (Delhi: Madhyam Books), 26-27.

Sam Ashman y Alex Callinicos, escribiendo en la revista marxista *Historical Materialism*, concluyen de forma similar que «las corporaciones transnacionales que dominan el capitalismo global tienden a concentrar su inversión (y comercio) en las economías avanzadas (...). El capital sigue evitando en gran medida al Sur Global».¹⁷⁷ Chris Harman, al igual que Ashman y Callinicos, partidario de la «Tradición Socialista Internacional», extrae la gran implicación de esto: si la IED del Sur-Norte es tan débil, también debe serlo la explotación del Sur-Norte: «Cualquiera que haya sido el caso hace un siglo, no tiene sentido ver a los países avanzados como «parásitos», viviendo del antiguo mundo colonial (...) Los centros de explotación, como indican las cifras de la IED, están donde ya existe industria».¹⁷⁸ Alex Callinicos, escribiendo en 2009, argumentó de forma similar que los datos sobre los flujos de IED «son indicativos de los juicios de rentabilidad relativa realizados por quienes controlan el capital internacionalmente móvil: éstos siguen favoreciendo masivamente a las economías avanzadas»¹⁷⁹, contradiciendo rotundamente la conclusión del *Informe sobre las Inversiones en el Mundo de 2008* de la UNCTAD de que los beneficios de las ETN «se generan cada vez más en los países en desarrollo que en los países desarrollados».¹⁸⁰

El aumento masivo de la subcontratación en países con salarios bajos antes de la crisis, una tendencia que la crisis mundial no ha hecho más que intensificar, ha acabado por echar por tierra esta opinión consensuada: en 2013, los flujos de IED hacia los países en desarrollo superaron por primera vez a los destinados a los países desarrollados.¹⁸¹ El mayor problema de mirar a través de la lente de la IED es que la subcontratación en condiciones de

¹⁷⁷ Sam Ashman y Alex Callinicos, 2006, «Capital Accumulation and the State System», *Historical Materialism* 14/4: 107-31.

¹⁷⁸ Chris Harman, 2003, «Analyzing Imperialism», *International Socialism* 99: 39-40. Para un intercambio entre otro adherente de la Tradición Socialista Internacional y yo, véase Jane Hardy, «New Divisions of Labor in the Global Economy», 2013, *International Socialism Journal* 137, isj.org.uk/new-divisions-of-labor-in-the-global-economy/; y John Smith, 2013, «Southern Labor: Peripheral No Longer: A Reply to Jane Hardy», *International Socialism Journal* 140: 185-200, <http://isj.org.uk/southern-labor-peripheral-no-longer/>.

¹⁷⁹ Alex Callinicos, 2009, *Imperialism and Global Political Economy* (Cambridge: Polity Press), 199-201.

¹⁸⁰ UNCTAD, 2008, *World Investment Report 2008*, «Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge» (Ginebra: UNCTAD), 4.

¹⁸¹ «Las economías en desarrollo absorbieron 142.000 millones de dólares más de IED que los países desarrollados, una cifra sin precedentes. En 2012 representaron una cuota récord del 52% de las entradas de IED. Cuatro economías en desarrollo se encuentran ahora entre las cinco mayores receptores del mundo; y entre los 20 principales receptores, nueve son economías en desarrollo». UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, 2.

igualdad se hace invisible, pero incluso antes de que la incluyamos en el cuadro, basta con un examen actual de los datos pertinentes de la UNCTAD para refutar el consenso eurocéntrico y demostrar que, de hecho, ocurre lo contrario, que *el capital del Norte depende cada vez más de la explotación de mano de obra barata*.

En cuanto miramos por debajo de los datos principales de la UNCTAD sobre flujos y stocks brutos de IED y examinamos su composición, empieza a surgir una imagen diferente. Los datos principales sobre los flujos totales de IED, en los que se basa la tesis de que «el capital está rehuyendo el Sur Global», son engañosos por tres razones. En primer lugar, no tienen en cuenta hasta qué punto los flujos de IED entre países imperialistas están inflados por inversiones no productivas en servicios financieros y empresariales. Entre 2001 y 2012, las economías en desarrollo recibieron 464.000 millones de dólares en este tipo de flujos, en comparación con los 609.000 millones de dólares que fluyeron hacia los países desarrollados, y en los últimos años reportados, de 2010 a 2012, los flujos de IED manufacturera hacia los países en desarrollo alcanzaron los 151.000 millones de dólares, superando los 145.000 millones de dólares recibidos por los países desarrollados.¹⁸² Por otro lado, entre 2001 y 2012 las entradas de IED en «finanzas» y «actividades empresariales» en los países imperialistas ascendieron a un total de 1,37 billones de dólares en estos años, más del doble del flujo de entrada de IED manufacturera en estos países, en comparación con los 509.000 millones de dólares de IED en «finanzas» y «actividades empresariales» en los países en desarrollo.

En segundo lugar, una proporción mucho mayor de los flujos de IED entre países imperialistas está constituida por fusiones y adquisiciones (F&A), es decir, IED que transfiere la propiedad de una empresa existente, frente a IED «greenfield», es decir, inversión en nuevas instalaciones de producción. La IED en fusiones y adquisiciones refleja la *aceleración de la concentración de capital*, un proceso magníficamente documentado en el capítulo 4 de *La crisis interminable*, de John Bellamy Foster y Robert McChesney, y es fundamentalmente diferente de la desintegración de los procesos de producción y su dispersión a países con bajos salarios, que se reflejan más claramente en los datos sobre la IED en nuevas instalaciones. En 2007, por ejemplo, las economías desarrolladas recibieron el 89% de los 1,64 billones de dólares en fusiones y adquisiciones. IED, más de la mitad de la cual (el 51,4%, para ser exactos) se produjo en el sector de los servicios financieros. Ese mismo año, los flujos totales de IED

¹⁸² Fuente: Cuadro anexo «Estimación de los flujos mundiales de entrada de IED, por sector e industria», *Informes sobre las inversiones en el mundo 2005, 2008, 2011 y 2014* de la UNCTAD.

ascendieron a 1,83 billones de dólares. Aunque las diferencias en la forma de cotejar estas cifras significan que no son directamente comparables, ponen claramente de relieve el peso abrumador de las fusiones y adquisiciones en los flujos globales de IED en vísperas de la crisis. Las fusiones y adquisiciones han disminuido notablemente desde el frenesí previo a la crisis, pero el patrón persiste: entre 2008 y 2013, las fusiones y adquisiciones representaron el 45% de los flujos totales de entrada de IED en los países imperialistas y sólo el 14% de los flujos en los países en desarrollo. Por otra parte, los países en desarrollo recibieron el 69% del total de la IED en nuevas instalaciones entre 2008 y 2013, lo que acentúa un patrón claramente establecido en los cinco años anteriores al estallido de la crisis económica mundial: entre 2003 y 2007, los países en desarrollo atrajeron el 59% de los flujos mundiales de IED en nuevas instalaciones.¹⁸³ En conjunto, entre 2003 y 2014, los países en desarrollo fueron el destino de 5,9 billones de dólares en IED en nuevas instalaciones, frente a los 3,3 billones de dólares de los países desarrollados. Como señalaba Alexander Lehmann en un documento de trabajo del FMI de 2002, «la IED en el mundo en desarrollo adopta predominantemente la forma de la denominada inversión en nuevas instalaciones, más que a través de adquisiciones de empresas ya existentes».¹⁸⁴

En tercer lugar, y quizá lo más importante de todo, gran parte de lo que se contabiliza como flujos de IED entre países imperialistas son inversiones en empresas que *han deslocalizado parte o la totalidad de sus procesos de producción a naciones con salarios bajos*. Para ilustrar esto, la reestructuración en 2005 de la segunda compañía petrolera más grande del mundo, Royal Dutch Shell, incrementó las entradas de IED del Reino Unido en 100.000 millones de dólares, haciendo que superara a Estados Unidos y se convirtiera en el principal destino de IED ese año. Sin embargo, independientemente del lugar en el que registren sus ventas y sus beneficios, la gran mayoría de los 98 países que acogen filiales de Shell (sólo superada por Deutsche Post AG, con filiales de propiedad mayoritaria en 111 países) se encuentran en América Latina, África, Asia Central y Oriente Medio.¹⁸⁵

¹⁸³ Fuente: Cuadro 19 «Value of Announced Greenfield FDI Projects, by Destination», 2003-2014, <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.

¹⁸⁴ Alexander Lehmann, 2002, *Foreign Direct Investment in Emerging Markets: Income, Repatriations and Financial Vulnerabilities*, Documento de trabajo del FMI WP/02/47, Véase para su consulta y lectura el siguientes enlace <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2002/wp0247.pdf>, 4.

¹⁸⁵ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2007*, 28.

Un examen superficial de los datos sobre fusiones y adquisiciones antes citados pone de manifiesto los peligros de limitarse a las cifras de la IED Norte-Sur. En la contabilidad convencional, la fusión o adquisición de una empresa europea, norteamericana o japonesa por otra se considera un caso inequívoco de IED Norte-Norte. Un breve examen de las tres mayores fusiones y adquisiciones de 2007 –que, al igual que todas menos siete de las cincuenta mayores fusiones y adquisiciones de ese año, se produjeron entre empresas de países imperialistas– muestra por qué esa lectura de los datos es simplista y engañosa. La mayor operación transfronteriza de fusiones y adquisiciones de 2007 fue la desafortunada adquisición del banco holandés ABN-AMRO por el Royal Bank of Scotland por 98.200 millones de dólares. Los bancos hacen circular los títulos de propiedad de la riqueza, se apropian de parte de ella, pero no producen nada. De múltiples maneras –a través de sus préstamos e inversiones, participación en fondos especulativos y mercados de futuros, gestión de capitales fugados, etc., e indirectamente a través de las empresas transnacionales que financian– sus tentáculos se enroscan en torno al Sur Global. La segunda empresa en la lista de las mayores operaciones de fusiones y adquisiciones de 2007 fue el gigante de la minería y el envasado *Alcan*, comprado a sus propietarios canadienses por la británica *Rio Tinto*. *Alcan* emplea a 65.000 trabajadores en 61 países, el 28% de ellos fuera de Europa y Norteamérica.¹⁸⁶ La tercera fue la adquisición del gigante español de servicios públicos *Endesa SA* por un grupo de inversores italianos por 26.400 millones de dólares. Ese año, Endesa operaba con filiales en España, Portugal, Italia y Francia, y también en Marruecos, Chile, Argentina, Colombia, Perú, Brasil, América Central y el Caribe. En 2007, obtuvo el 18%, es decir, 471 millones de euros, de sus beneficios de explotación de su negocio en América Latina y el Caribe.¹⁸⁷ Si seguimos bajando por la lista, el panorama es cada vez más claro. Cada vez que una empresa o grupo de inversores adquiere o se fusiona con una ETN con sede en otro país imperialista, contabilizada como IED Norte-Norte por los estadísticos de la UNCTAD, es probable que estén comprando una entidad con activos y actividades repartidos a ambos lados de la división Norte-Sur. No existe tal ambigüedad en el caso de la IED Norte-Sur, ya que la IED procedente de naciones del Sur no sólo es una pequeña fracción de la IED, sino que la mayor parte de ella se encuentra en otras economías emergentes – la UNCTAD informa de que «la IED procedente de economías en desarrollo ha crecido significativamente durante la última década y constituye actualmente

¹⁸⁶ O más, dependiendo de cómo cuente la mano de obra contratada por agencias y la temporal.

¹⁸⁷ «Endesa Announces Full Year 2007 Results», *Business Wire*, 21 de febrero de 2008.

más de un tercio de los flujos mundiales (...). [Sin embargo,] la mayor parte de la inversión de las economías en desarrollo tiende a producirse dentro de la región geográfica inmediata de cada economía».¹⁸⁸ A pesar de este reciente aumento de la IED por parte de las ETN del Sur, en 2014 el 79% de los 25,9 billones de dólares del stock mundial de IED pertenecía a ETN con sede en países imperialistas.¹⁸⁹

El peso abrumador de las fusiones y adquisiciones en los flujos de IED N-N en los años anteriores al inicio de la crisis económica mundial refleja un proceso de concentración y formación de monopolios entre las ETN, en el sector financiero y en todos los sectores industriales, que se desarrolla paralelamente al desplazamiento de los procesos de producción a las economías de bajos salarios. Estos diversos fenómenos se agrupan bajo el nombre de IED. William Milberg es uno de los que han llamado la atención sobre este doble proceso: «La oleada mundial de fusiones y adquisiciones constituyó una consolidación de la posición de oligopolio de las empresas líderes que, en el proceso, centraron sus esfuerzos en la «competencia básica y externalizaron otras actividades».¹⁹⁰ Gary Gereffi también ha señalado estos «dos cambios drásticos en la estructura de la economía mundial. El primero es un cambio histórico en la localización de la producción, especialmente en el sector manufacturero, del mundo desarrollado al mundo en vías de desarrollo (...) El segundo es un cambio en la organización de la economía internacional. La economía mundial está cada vez más concentrada en la cúspide y fragmentada en la base, tanto en términos de países como de empresas».¹⁹¹

Las estadísticas de IED fusionan así tres tendencias muy diferentes: la concentración de los bancos imperialistas y el capital financiero; un proceso de concentración entre los capitales industriales y comerciales del Norte, muchos de ellos empresas líderes de cadenas de valor en las que la producción real la realizan trabajadores para proveedores lejanos del Sur; y un proceso de desintegración de los procesos de producción y dispersión hacia las naciones del Sur en la búsqueda de mano de obra superexplotada.

¹⁸⁸ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2015*, 8.

¹⁸⁹ *Ibíd.*, Anexo Cuadro 4.

¹⁹⁰ Milberg, *The Changing Structure of International Trade Linked to Global Production Systems: ¿Cuáles son las implicaciones políticas?*, 9.

¹⁹¹ Gary Gereffi, 2005, *The New Offshoring of Jobs and Global Development*, ILO Social Policy Lectures (Ginebra: Publicaciones de la OIT), 40.

Empleo en las ETN, Norte y Sur

El *Informe sobre las Inversiones en el Mundo de 2007* de la UNCTAD hace especial hincapié en los efectos de la inversión extranjera directa sobre el empleo. Sin embargo, incluso en este caso la información es escasa, ya que sólo ofrece datos sobre el empleo total de las ETN en un puñado de países en desarrollo. La parte más interesante y relevante de este estudio era un análisis de los efectos sobre el empleo de la inversión extranjera directa de las ETN estadounidenses. En 2003, se emplearon 9,8 trabajadores por cada millón de dólares de IED de las ETN estadounidenses en el sector manufacturero de los países desarrollados, mientras que el mismo volumen de IED en los países en desarrollo empleó a 23,8 trabajadores, es decir, 2,4 veces más.¹⁹² Como resultado, un stock de 281.000 millones de dólares en IED manufacturera estadounidense en países desarrollados empleó a 2,76 millones de trabajadores, mientras que un stock de 88.000 millones de dólares en países en desarrollo empleó a 2,1 millones de trabajadores. La misma cantidad de inversión en industrias extractivas (minería, canteras y petróleo) emplea a un número mucho menor: 1,3 trabajadores en los países desarrollados por cada millón de dólares de IED, frente a 2,5 trabajadores en los países en desarrollo. Para completar el cuadro, cada millón de dólares invertido en servicios da empleo a 2,1 trabajadores en los países desarrollados y a 2,3 trabajadores en los países en desarrollo.

Sin embargo, estos datos subestiman el empleo de las ETN, ya que la UNCTAD no cuenta como empleados a los trabajadores temporales, ocasionales y subcontratados, aunque las ETN estadounidenses han liderado la precarización de la mano de obra del Sur, como en el caso de Coca-Cola, que se examina más adelante. Contando a todos estos empleados, es razonable concluir que las ETN con sede en Estados Unidos emplean a más trabajadores en países con bajos salarios que los que emplean a nivel nacional y, por extensión, lo mismo ocurre con las ETN con sede en Europa y Japón.¹⁹³

¹⁹² Datos para 2003. UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2007*, cuadro 1.6.

¹⁹³ Esta conclusión se ve respaldada por un interesante argumento de David Harvie y Massimo de Angelis, que proponen una forma alternativa de interpretar los datos sobre los flujos de IED N-S: «En Estados Unidos, con 20 dólares se obtiene una sola hora de trabajo. Pero en China o Tailandia, 20 dólares pueden hacer trabajar a cuatro personas durante 10 horas, mientras que en la India, esos 20 dólares bastan para hacer trabajar a 10 personas, cada una durante 10 horas. Cuando la diferencia de 20 dólares es entre una hora de trabajo, por un lado, y 40 o 100 horas, por otro, importa mucho menos que la IED vaya al Sur». Calculan que entre 1997 y 2002 los flujos de alrededor de 3,4 billones de dólares de IED N-N supusieron 190.000 millones de horas de trabajo, mientras que los 0,8 billones de dólares

Los beneficios de la IED

Las diferencias cualitativas entre la IED N-N y la IED N-S hacen que no puedan compararse de forma simplista. Los flujos de inversión y beneficios repatriados entre Estados Unidos, Europa y Japón son simétricos en la medida en que invierten unos en otros. En cambio, las inversiones transfronterizas entre el Sur Global y las naciones de la Tríada son extremadamente asimétricas: la IED S-N es insignificante en comparación con la IED N-S. La UNCTAD informó en 2008 de que «sigue existiendo una gran brecha entre las ETN de los grupos desarrollados y en desarrollo. Por ejemplo, los activos exteriores totales de las 50 principales ETN de las economías en desarrollo en 2005 ascendían aproximadamente a la cantidad de activos exteriores de General Electric, la mayor ETN del mundo»¹⁹⁴. En consecuencia, la inversión directa y los beneficios fluyen en ambas direcciones entre Estados Unidos, Europa y Japón, pero entre estas naciones y el Sur Global *el flujo ha sido y sigue siendo abrumadoramente unidireccional*. A medida que ha ido aumentando el stock acumulado de IED en el Sur, el flujo de retorno de beneficios se ha convertido en un poderoso torrente que, como muestra la Figura 3.1, alcanza una magnitud similar a la de los nuevos flujos de IED Norte-Sur. Un rasgo especialmente llamativo de la Figura 3.1 es el pronunciado aumento tanto de los flujos de IED como de los beneficios en los primeros años del milenio, en consonancia con las pruebas citadas en otros lugares sobre la aceleración de la externalización tras el estallido de la burbuja de las punto-com a principios del nuevo milenio.

Según el *Informe sobre las inversiones en el mundo de 2008* de la UNCTAD, las ETN de todo el mundo obtuvieron en 2007 beneficios por valor de 1.130 millones de dólares de sus filiales extranjeras, 406.967 de las cuales están situadas en economías en desarrollo y 259.942 en economías desarrolladas.¹⁹⁵ El informe no ofrece ningún desglose ni análisis detallado de los beneficios de la IED por empresa, sector o país, excepto la «Tabla B.14 del Anexo», que

que fluyeron hacia países con salarios bajos supusieron 330.000 millones de horas, y que, durante este periodo, los flujos N-S supusieron el 19% de la IED mundial, pero dieron lugar al 63% del total de «mano de obra comandada». David Harvie y Massimo de Angelis, 2008, «¿Globalización? ¡No Question! Foreign Direct Investment and Labor Commanded», *Review of Radical Political Economics* 14/4: 429-44, cita en 433.

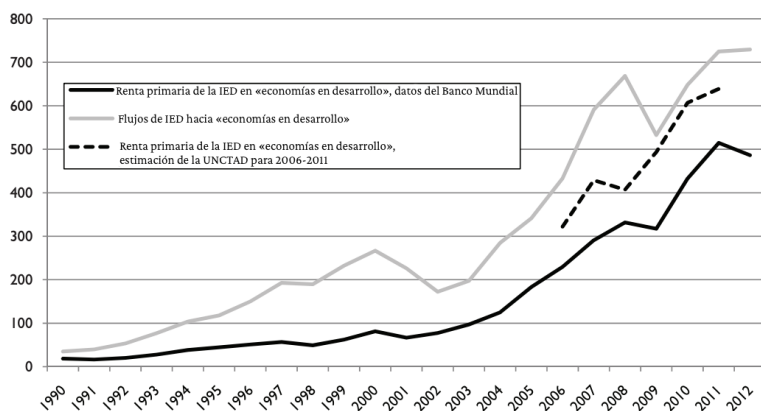
¹⁹⁴ UNCTAD, 2008, *Desarrollo y globalización: Hechos y cifras* (Ginebra, UNCTAD), 30.

¹⁹⁵ Fuente de los datos sobre la distribución mundial de filiales: UNCTAD, *World Investment Report 2007*, «Transnational Corporations, Extractive Industries and Development» Ginebra: UNCTAD), 217.

informa de que en 2005, el año más reciente para el que se dispone de datos, las ETN estadounidenses obtuvieron 549.000 millones de dólares en beneficios de lo que, en otra parte, informa de que es su stock de 2,05 billones de dólares en inversiones directas. Japón, el único otro país que declara beneficios de la IED, obtuvo 87.000 millones de dólares.

Esta tabla de la UNCTAD, con sólo dos entradas, ejemplifica la escasa información sobre los flujos mundiales de beneficios en los datos facilitados por los organismos públicos. Además, hay muchas razones para cuestionar la exactitud de los escasos datos. Los ingresos de la IED tienen tres componentes: beneficios repatriados, beneficios retenidos y pagos de intereses sobre préstamos concedidos a la filial por la empresa matriz, pero «muchos países no informan sobre los beneficios reinvertidos, y la definición de préstamos a largo plazo difiere entre países».¹⁹⁶

FIGURA 3.1: Flujos de IED y beneficios entre el Norte y el Sur (miles de millones de dólares)



Fuente: Flujos de IED de la UNCTAD (disponible en <http://unctadstat.unctad.org/>)

Alexander Lehmann, en un raro documento de trabajo del FMI sobre el tema de los beneficios corporativos, afirma: «En la práctica, sólo unos pocos mercados emergentes se adhieren a estas normas».¹⁹⁷ Tan pobres eran los

¹⁹⁶ ONU, s.f., *Underlying Definitions and Concepts*, disponible en el siguiente enlace: http://www.un.org/esa/sustdev/natlinfo/indicators/methodology_sheets/global_econ_partnership/fdi.pdf.

¹⁹⁷ A continuación, informa «una encuesta patrocinada conjuntamente por el FMI y la OCDE en 1997 mostró que, de los 14 mayores mercados emergentes, sólo seis registraron correctamente los tres componentes de los ingresos por IED (...) Ninguno de estos países

datos publicados por su empleador, el FMI, que Lehmann recurrió en su lugar al Departamento de Comercio de EE.UU. y a sus datos sobre la IED de las empresas estadounidenses, a partir de los cuales llegó a la conclusión de que la tasa de rendimiento de la IED en los países en desarrollo en el período 1995-98 era, al menos, dos veces superior a la comunicada por el FMI. Y añade: «Las estimaciones del rendimiento de la inversión extranjera directa sugieren que la rentabilidad está ampliamente subestimada. Los datos estadounidenses muestran una rentabilidad de la inversión extranjera directa total en los mercados emergentes del orden del 15% al 20%. Un 3% adicional del capital invertido se paga a las empresas matrices en concepto de cánones, derechos de licencia y otros servicios».¹⁹⁸

Doce años después (el documento de Lehmann se publicó en 2002), ni el FMI, ni la UNCTAD, ni ninguna otra IFI (Instituciones Financieras Intermediarias) ha arrojado más luz sobre este asunto turbio y decididamente no trivial: ni más documentos de trabajo, ni estudios, ni el tema «beneficios de la IED» para ninguno de los informes anuales, ni la revisión de los datos desacreditados por Lehmann, ni ningún intento de publicar datos nuevos y más creíbles. En su lugar, algunas estimaciones dudosas con información mínima sobre cómo se compilaron y ninguna sobre cómo se han abordado los problemas identificados en el documento de Lehmann. Sin embargo, lo que sí informa la UNCTAD es interesante. Su *Informe sobre las inversiones en el mundo de 2013* nos informa de que «mientras que la tasa media mundial de rendimiento de la IED para el periodo 2006-2011 fue del 7,0%, la tasa media de entrada de las economías desarrolladas fue del 6,1%».¹⁹⁹ En otras palabras, la tasa de rentabilidad de la IED era el doble en los países en desarrollo que en los países imperialistas.

La UNCTAD no publica datos tabulares sobre los ingresos procedentes de la IED, a pesar de que la IED ocupa un lugar central en sus competencias. Esto se lo deja al Banco Mundial, que gestiona la base de datos «Primary Income on FDI», cuyos datos se presentan en la Figura 3.1. Por las razones citadas por Lehmann y otros aquí analizadas, seguramente subestima considerablemente el verdadero flujo de beneficios de la IED en los países en desarrollo. Las cifras que proporciona, para el periodo 1995-98, sugieren una tasa de rentabilidad de

presentó una serie continua en las estadísticas de balanza de pagos publicadas». Lehmann, *Foreign Direct Investment in Emerging Markets*, 6.

¹⁹⁸ *Ibíd.*, 24.

¹⁹⁹ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, 33. En otras partes, el informe se contradice: El gráfico I.31, «Ingresos de IED por región», ofrece datos que implican una tasa media de rendimiento de la IED en las naciones en desarrollo durante este periodo del 6,7%.

alrededor del 4%, apenas una quinta parte de la tasa de rentabilidad descubierta por Lehmann para este mismo periodo.

*Lehmann señaló, en particular, que las autoridades nacionales en general no recopilan datos sobre los ingresos reinvertidos, es decir, los beneficios de la IED que no se repatrián, sino que se utilizan para financiar una expansión de la filial de la ETN. El Informe sobre las Inversiones en el Mundo de 2013 informó de que alrededor del 40% de los beneficios de la IED en los países en desarrollo se retiene en el país receptor, pero «no todo se convierte en gasto de capital. El reto para los gobiernos receptores es cómo canalizar los beneficios retenidos hacia la inversión productiva».*²⁰⁰ Esto alude al hecho de que no todos los beneficios retenidos se reinvierten en la filial que generó estos ingresos. La ETN puede utilizar estos fondos para invertir en deuda pública nacional, en inversiones de cartera, en mercados bursátiles nacionales o en cualquier otra actividad legal o ilegal que considere rentable, aunque no existe información pública disponible sobre en qué medida las ETN utilizan sus filiales extranjeras como conductos financieros en lugar de como instalaciones de producción.

Los beneficios declarados también ignoran la infradeclaración, los precios de transferencia y otras prácticas generalizadas de dudosa legalidad. Jennifer Nordin y Raymond Baker, una de las principales autoridades en «las innumerables formas de argucias financieras (...) que prevalecen en los negocios internacionales»,²⁰¹ informaron en el *Financial Times* de que

En las últimas cuatro décadas, aproximadamente, se ha perfeccionado una estructura que facilita las transacciones financieras transfronterizas ilegales (...) Muchas empresas multinacionales y bancos internacionales utilizan regularmente esta estructura, que funciona ignorando o eludiendo las leyes aduaneras, fiscales, financieras y de blanqueo de capitales. El resultado no es otro que la legitimación de la ilegalidad (...) Según nuestras estimaciones, mueve ilegalmente unos 500.000 millones de dólares al año de las economías en desarrollo y en transición a las arcas occidentales.²⁰²

Los beneficios que las empresas repatrián de sus filiales extranjeras son muy inferiores a la plusvalía extraída de sus asalariados en esas naciones de bajos salarios. Ya vimos en el capítulo I que esta plusvalía se reparte entre muchos capitales de las economías imperialistas, y una gran parte es

²⁰⁰ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, xvi.

²⁰¹ Raymond W. Baker, 2005, *Capitalism's Achilles' Heel* (Hoboken, NJ: John Wiley and Sons), 162

²⁰² Raymond Baker y Jennifer Nordin, «How Dirty Money Thwarts Capitalism's True Course», *Financial Times*, 10 de octubre de 2005.

capturada por sus Estados. Y dejando a un lado la ocultación por parte de las empresas de sus beneficios reales, el beneficio como tal es lo que queda de la plusvalía tras la sustracción de muchas actividades improductivas pero necesarias (necesarias desde la perspectiva de los capitalistas que buscan cristalizar sus beneficios, cuando no desde la perspectiva de la sociedad en su conjunto), todas las cuales consumen la plusvalía extraída de los trabajadores explotados. Los beneficios nulos, o incluso las grandes pérdidas, son, por tanto, bastante compatibles con grandes flujos de plusvalía y altas tasas de explotación. Los beneficios que tan imperfecta y parcialmente se describen en las estadísticas adolecen, por tanto, de problemas mucho más fundamentales que la escasa cobertura y las deficiencias técnicas, por considerables que sean.

EXTERNALIZACIÓN EN PLENA COMPETENCIA

A diferencia de la IED, en la que el proceso de producción y los valores asociados se deslocalizan pero se mantienen dentro de la empresa, una empresa de externalización puede optar por subcontratar parte o la totalidad de la producción a un proveedor independiente, manteniendo el control efectivo tanto del producto final como del proceso de producción. Según Gene Grossman y otros economistas de Princeton, «no importa mucho si la empresa abre una filial en un país extranjero y emplea allí a trabajadores para realizar determinadas tareas dentro de sus límites corporativos, o si contrata a un proveedor extranjero en virtud de un acuerdo de externalización (...) En ambos casos, los efectos sobre la producción, los salarios y los precios serán aproximadamente los mismos».²⁰³ Los profesores de Princeton no mencionan el efecto de la subcontratación en los beneficios, lo cual es extraño, ya que la maximización de los beneficios es el objetivo de este ejercicio. Pero lo realmente extraño es que, a pesar del hecho de que la IED genera un flujo de beneficios repatriados, mientras que una relación de plena competencia no lo hace, las empresas multinacionales favorecen cada vez más las relaciones de plena competencia frente a la IED. Como señala Gary Gereffi, «aunque las

²⁰³ Gene M. Grossman y Esteban Rossi-Hansberg, 2006, *The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore* (Princeton: Princeton University Press) Véase <http://www.kc.frb.org/publicat/sympos/2006/pdf/grossman-rossi-hansberg.paper.0728.pdf>, p13. Los efectos sobre la producción, los salarios y los precios, según los autores, son los siguientes: la producción estadounidense se concentrará más en actividades intensivas en capital; los salarios de los trabajadores dedicados a tareas intensivas en mano de obra sufrirán presiones, mientras que los de los trabajadores cualificados aumentarán; y los precios en Estados Unidos de los bienes cuya producción se ha externalizado bajarán en relación con los producidos en el país.

empresas deciden periódicamente si desean producir bienes y servicios 'en casa' o comprarlos a proveedores externos, la tendencia en los últimos años se ha inclinado hacia la 'compra'». ²⁰⁴ Timothy Sturgeon, otro destacado investigador de las cadenas de valor mundiales, también «detecta un cambio en la organización de la producción mundial hacia las redes externas». ²⁰⁵ William Milberg coincide: «A pesar del asombroso aumento de la actividad transnacional de grandes empresas (...) a estas empresas les resulta cada vez más conveniente subcontratar a nivel internacional en una relación de plena competencia en lugar de no plena competencia (intra-empresa)». ²⁰⁶

China es un ejemplo elocuente de ello. Grossman y Rossi-Hansberg informan de que el comercio intraempresarial, como proporción del total de las importaciones estadounidenses procedentes de China, aumentó del 11% en 1992 al 26% en 2005. ²⁰⁷ Pero en 1992, tras la relajación de las restricciones a la entrada de IED en 1991, las puertas apenas empezaban a abrirse a las ETN estadounidenses. Desde entonces han construido una gigantesca plataforma exportadora casi desde cero, lo que ha dado lugar a que las importaciones anuales a Estados Unidos procedentes de las ETN subsidiarias de propiedad estadounidense en China hayan saltado de 3.000 millones de dólares a 63.000 millones de dólares, un aumento treinta veces mayor, exagerado por el bajísimo nivel inicial. Por otra parte, las importaciones de proveedores independientes en China «sólo» se multiplicaron por nueve, pasando de 22.000 millones de dólares a 180.000 millones de dólares. ²⁰⁸ Así pues, mientras que el comercio intraempresarial entre China y Estados Unidos aumentó su cuota desde una base minúscula, la subcontratación en condiciones de igualdad por parte de empresas estadounidenses en China aumentó enormemente su ventaja absoluta sobre las inversiones directas de Estados Unidos en ese país, representando, en vísperas de la crisis mundial, las tres cuartas partes del comercio total entre China y Estados Unidos.

²⁰⁴ Gereffi, *La nueva deslocalización de empleos y el desarrollo mundial*, 4.

²⁰⁵ Timothy J. Sturgeon, 2008, *From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization*, <http://web.mit.edu/eresources.shuf.ac.uk/ipc/publications/pdf/08-001.pdf>, 8.

²⁰⁶ Milberg, *The Changing Structure of International Trade Linked to Global Production Systems: What are the politics implications?*, 15.

²⁰⁷ Grossman y Rossi-Hansberg, *The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore*, 8-9.

²⁰⁸ Estadísticas de comercio exterior de <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html#2005>.

El reconocimiento de Milberg de la creciente preponderancia de la externalización le lleva a preguntarse retóricamente: «¿Por qué debería la externalización en condiciones de mercado tener cada vez más importancia en un mundo en el que las empresas transnacionales desempeñan un papel tan importante? (...) ¿por qué las reducciones de costes deben prevalecer cada vez más en el exterior que en el interior de las empresas?»²⁰⁹ Él responde: «la creciente tendencia hacia la externalización implica que el rendimiento de la externalización externa –implicado por la reducción de costes que aporta a la empresa compradora– debe superar al de las operaciones verticales internas (...) Estos ahorros de costes constituyen rentas devengadas en el extranjero en el mismo sentido que la generación de beneficios internos para una empresa multinacional».²¹⁰ Se trata de una idea crucial, pero plantea un enigma desconcertante. Como ilustran los tres productos básicos mundiales analizados en el capítulo I, las «rentas devengadas en el extranjero» parecen, en las cuentas nacionales y de las empresas, devengarse, en cambio, de las actividades nacionales de diseño, creación de marca y comercialización de la empresa líder. Volveremos sobre este rompecabezas dentro de unas páginas, pero antes consideraremos algunas razones por las que la relación de plena competencia podría verse cada vez más favorecida frente a la IED.

Una de las razones por las que la subcontratación en condiciones de plena competencia puede ser más rentable que la IED es que, como señala Martin Wolf, «las empresas transnacionales pagan más –y tratan mejor a sus trabajadores– que las empresas locales».²¹¹ Citando una «evaluación econométrica detallada» que tiene en cuenta «los niveles educativos de los empleados, el tamaño de la planta, la ubicación y la intensidad de capital y energía (...) la prima es del 12% para los trabajadores 'de cuello azul' y de alrededor del 22% para los trabajadores 'de cuello blanco'».²¹² Jagdish Bhagwati también informa de que las ETN «pagan un salario medio que supera

²⁰⁹ William Milberg, 2004, «Globalized Production: Structural Challenges for Developing Country Workers», en *Labor and the Globalization of production: Causes and Consequences of Industrial Upgrading*, ed. William Milberg (Nueva York: Palgrave Macmillan), 7-8.

²¹⁰ Milberg, *The Changing Structure of International Trade Linked to Global Production Systems: What are the political implications?*, 34.

²¹¹ Martin Wolf, 2005, *Why Globalization Works* (New Haven y Londres: Yale University Press), 235. Es necesario investigar más para ver cómo afecta la precarización a estos cálculos, ya que los salarios de las filiales de las ETN quizá sólo reflejen la mano de obra directa.

²¹² *Ibíd.*, 236.

la tasa vigente, en la mayoría de los casos hasta un 10% e incluso más en algunos casos».²¹³ Escribiendo en *The Economist*, Clive Crook da estimaciones mucho más altas: afirma que los salarios en las filiales de las ETN en «países de renta media» son un 80% más altos que los pagados por los empleadores locales, y en «países de renta baja» sus salarios son un 100% más altos.²¹⁴ Así pues, una de las razones por las que las ETN prefieren cada vez más externalizar sus operaciones es que obligar a los productores subcontratados a competir intensamente entre sí es una forma más eficaz de hacer bajar los salarios e intensificar la mano de obra que hacerlo internamente a través de gestores designados.

Otro incentivo para la «desverticalización», es decir, para pasar de una verdadera relación matriz-filial a una relación contractual horizontal entre socios formalmente iguales, es que la igualdad de condiciones también significa «manos limpias»: la empresa subcontratada no sólo externaliza el riesgo comercial y los procesos de producción de bajo valor añadido, sino también la responsabilidad directa por la contaminación, los salarios de miseria y la supresión de los sindicatos. Un ejemplo notorio son las operaciones de Coca-Cola en Colombia, centro neurálgico de su imperio latinoamericano de refrescos, donde el sindicato de trabajadores de la alimentación SINALTRAINAL acusa a la dirección de la empresa de actuar en connivencia con escuadrones de la muerte que han asesinado a nueve miembros y dirigentes sindicales desde 1990 y han obligado a muchos otros a exiliarse. «El 80% de la mano de obra de Coca-Cola se compone actualmente de trabajadores temporales no sindicados, y los salarios de estas personas son sólo una cuarta parte de los que perciben sus homólogos sindicados (...) De hecho, Coca-Cola es una empresa estridentemente antisindical, y la destrucción de SINALTRAINAL, así como la capacidad de hundir los salarios, es uno de los principales objetivos de la violencia extrajudicial dirigida contra los trabajadores».²¹⁵ Los directores internacionales de Coca-Cola, con sede en Atlanta, se lavan las manos de cualquier responsabilidad tanto por los salarios de miseria pagados a sus trabajadores como por la represión violenta de sus esfuerzos para remediarlo, alegando que sus plantas embotelladoras colombianas son empresas independientes que operan bajo una franquicia, lo que le permite hacer la afirmación legalmente precisa de que «Coca-Cola no

²¹³ Jagdish Bhagwati, 2004, *In Defense of Globalization* (Oxford: Oxford University Press), 172.

²¹⁴ Clive Crook, 2001, «Globalization and Its Critics: A Survey of Globalization», *The Economist*, 29 de septiembre de 2001.

²¹⁵ Lesley Gill, 2004, Trabajo y derechos humanos: «The Real Thing» en Colombia: Informe para el Comité de Derechos Humanos de la Asociación Antropológica Americana, <http://killercoke.org/downloads/reports/gill.pdf>.

posee ni opera ninguna planta embotelladora en Colombia».²¹⁶ Mark Thomas, periodista de investigación, comentó que esto es

el «sistema Coca-Cola», que opera como una entidad pero no reclama ninguna línea legal de responsabilidad a la Coca-Cola Company (...) Es similar al de Gap y Nike en los años 90 [que] subcontrataron su producción a fábricas del mundo en desarrollo que trabajaban en condiciones de explotación laboral. No fueron Nike ni Gap quienes obligaron a los trabajadores a trabajar muchas horas por un salario de miseria, sino los contratistas.²¹⁷

El «sistema Coca-Cola» no sólo aleja a las ETN de la responsabilidad directa por la superexplotación, la contaminación, etc., en tiempos normales, sino que tampoco tienen que asumir la responsabilidad de imponer despidos masivos en tiempos de crisis. Aunque la relación de brazos caídos puede tener ventajas políticas o de relaciones públicas, lo fundamental es su efecto sobre los beneficios y el valor de los activos de las ETN. Una tercera razón es que las relaciones de proximidad también permiten a las empresas transnacionales eludir muchos de los costes y riesgos asociados a las fluctuaciones cíclicas de la demanda y a perturbaciones mucho mayores en los mercados mundiales, como ejemplifica el efecto de latigazo que se sintió en los escalones más bajos de las cadenas de valor mundiales tras la quiebra de Lehman Brothers en 2008. Como informa la UNCTAD, «los puestos de trabajo en los MNA [Modalidades no Participativas o Accionariales] intensivos en mano de obra son muy sensibles al ciclo económico en las CVM [Cadenas de Valor Mundiales], y pueden desaparecer rápidamente en épocas de recesión económica».²¹⁸ Por último, la relación de plena competencia no sólo no genera flujos S-N de beneficios repatriados, sino que tampoco implica flujos de capital N-S, lo que permite a las empresas del Norte desviar fondos de inversión hacia lo que Silver et al. denominan «intermediación financiera y especulación».²¹⁹ «En otras palabras, el aumento de los beneficios generado por la externalización no se invierte en producción, ni en el propio país ni en IED, y puede dedicarse

²¹⁶ Rafael Fernández, portavoz de Coca-Cola, citado en Julian Borger, «Coca-Cola sued over bottling plant 'terror campaign'», *Guardian*, 21 de julio de 2001.

²¹⁷ Mark Thomas, 2008, *Belching Out the Devil: Global Adventures with Coca-Cola* (Londres: Ebury Press).

²¹⁸ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2011*, 151.

²¹⁹ B. J. Silver y Giovanni Arrighi, 2000, «Workers North and South», en *The Socialist Register* 2001, ed. L. Panitch y C. Leys (Londres: Merlin Press), 10. L. Panitch y C. Leys (Londres: Merlin Press), http://www.wildcat-www.de/dossiers/forcesoflabor/workers_north_and_south.pdf, 10.

íntegramente a apalancar el valor de los activos, mediante planes de recompra de acciones y generosos pagos de dividendos, o invertirse en los mercados financieros para cosechar beneficios especulativos, alimentando así la financiarización de las economías imperialistas. En resumen, es posible identificar cuatro razones principales por las que las empresas subcontratadas podrían favorecer una relación de plena competencia con sus proveedores de bajos salarios: 1) los inversores extranjeros se ven obligados a pagar salarios más elevados que los empresarios nacionales, lo que limita la deseada reducción de costes; 2) «arm's-length» significa «brazo extendido»; 3) transferencia de riesgos; 4) evitar la IED en favor de lo que la UNCTAD denomina un «modo no accionarial» libera fondos para invertir en los mercados financieros o para financiar adquisiciones y recompras de acciones (dos formas en las que la fragmentación de la producción puede acelerarse la concentración de capital).²²⁰

El puzzle que plantea la idea de Milberg de que una gran parte de los beneficios de las empresas de los países imperialistas (él no los llama así) se acumula en procesos de producción distantes puede replantearse de la siguiente manera. Las inversiones extranjeras directas de las ETN del Norte generan un gigantesco flujo S-N de beneficios repatriados, pero, en total contraste, entre las empresas del Sur y las empresas líderes del Norte no hay, en los datos sobre flujos financieros, ni rastro ni sombra de flujos de beneficios S-N ni de transferencias de valor. Además, los diversos subterfugios a los que recurren las empresas transnacionales para ocultar parte de estos flujos a las autoridades fiscales (precios de transferencia, subfacturación, etc.) no existen en las relaciones de plena competencia. Se trata de grandes ventajas a las que hay que renunciar y, sin embargo, las empresas transnacionales consideran cada vez más que la relación de libre competencia es más rentable que la IED interna. ¿El hecho de que el flujo S-N de valor y beneficios sea invisible significa que este flujo no existe? Si no es así, ¿qué ocurre con los flujos de beneficios que

²²⁰ La UNCTAD también ofrece una lista de cuatro ventajas clave de la subcontratación en condiciones de plena competencia frente a la IED: «(1) el gasto de capital inicial y el capital circulante necesarios para el funcionamiento son relativamente menores; (2) en relación con esto, la menor exposición al riesgo; (3) una mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios en el ciclo económico y en la demanda; y (4) la externalización de actividades no esenciales que pueden ser realizadas a menor coste o de forma más eficaz por otros operadores». UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2011*, 142. La lista de la UNCTAD no menciona la prima salarial de la IED; (2) y (3) son diferentes aspectos del riesgo, ambos están cubiertos por mi tercera razón por la que las empresas de externalización podrían favorecer las relaciones de plena competencia.

son visibles en el caso de una relación interna pero que desaparecen por completo cuando ésta se sustituye por una relación de externalización?

Esta es la pregunta que Milberg, Gereffi, etc. dejan sin respuesta, un puzzle que no puede resolverse sin liberarse del marco neoclásico, que presume que los mercados son el «árbitro último del valor» y que el precio es su medida ideal²²¹, excluyendo la posibilidad de flujos ocultos o transferencias de valores entre capitales antes de su condensación como precios. Esto recuerda al fenómeno físico conocido como sublimación, cuando la aplicación de calor a un sólido visible lo convierte en un flujo de vapor invisible, sólo para que se vuelva a materializar como un sólido visible en una reubicación diferente. Del mismo modo, el flujo de valor de los productores del Sur a los capitalistas del Norte es invisible, es decir, no hay rastro de él en los datos estándar sobre los flujos mundiales de capital y mercancías. Según los economistas burgueses, si no es visible no existe; y puesto que el valor sólo puede aparecer en forma de precio, éste, para la economía positivista, es su medida.²²² Ésta, la premisa central de la economía neoclásica, excluye crasamente la posibilidad de que el valor se transfiera o redistribuya entre capitales para lograr precios de equilibrio que igualen los beneficios. A la inversa, reconocer la existencia de tales flujos es derribar la piedra angular de la teoría económica dominante, provocando el derrumbe de todo el edificio. Renombrar el «beneficio» como «renta», como hacen Milberg, Kaplinsky, Gereffi y otros que estudian este fenómeno, no aclara esta cuestión. De hecho, difumina la importante distinción entre beneficio y renta.²²³ La noción de Milberg de «rentas acumuladas en el extranjero» implica que el flujo Sur-Norte continúa; y llamarlo simplemente renta no dice nada sobre una implicación realmente interesante de esto. Estas «rentas devengadas en el extranjero» aparecen en el PIB —el producto interior bruto— de la nación importadora, aunque se hayan «devengado en el extranjero». La solución de esta paradoja, que hemos estado insinuando hasta ahora, se presentará en el capítulo 9, «La ilusión del PIB».

²²¹ Anwar M. Shaikh y E. Ahmet Tonak, 1994, *Medición de la riqueza de las naciones*. (Cambridge: Cambridge University Press), 229.

²²² *Economía Positiva* es el título de un libro de texto de economía muy utilizado de Paul Samuelson. El positivismo es un enfoque pseudocientífico de los fenómenos naturales y sociales que privilegia la inducción de conceptos teóricos a partir de datos empíricos frente a su deducción a partir de principios científicos. Dado que el valor generado en la producción no puede medirse empíricamente —sólo aparece en forma de precio, que mide la deposición de valor, no su generación—, la economía burguesa lo ignora.

²²³ Si el beneficio es el rendimiento del capital invertido, la renta puede definirse como los beneficios adicionales derivados de alguna forma de monopolio.

Un rasgo muy llamativo de la economía imperialista mundial es que, como hemos visto, las empresas del Norte no compiten con las del Sur, sino que compiten con otras empresas del Norte, incluso para ver quién puede subcontratar más rápida y eficazmente la producción a países de bajos salarios. Mientras tanto, los países del Sur compiten ferozmente entre sí para ofrecer su mano de obra barata a las «empresas líderes» del Norte. Tenemos, pues, una competencia N-N y una competencia despiadada S-S, *pero no una competencia N-S*, es decir, entre empresas, si no entre trabajadores. Por supuesto, se pueden identificar excepciones importantes y hacer matizaciones, pero el patrón general está claro: Apple compite con Samsung y Nokia, pero no con FoxConn, Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) y sus otros proveedores. Del mismo modo, British Home Stores (BHS) y Marks & Spencer (M&S) compiten entre sí, pero no con sus proveedores de Bangladesh, y lo mismo ocurre con Tesco, General Motors o cualquier otra ETN que adquiera sus bienes finales o insumos intermedios de proveedores de países con salarios bajos. Por lo tanto, la relación de las empresas líderes con sus proveedores es complementaria, no competitiva, aunque sea muy desigual. Richard Herd, jefe de la división de China de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), subrayó este importante punto al señalar que «en estos momentos, China no es una amenaza para las industrias básicas de Japón». Al contrario, la externalización de tareas de producción intensivas en mano de obra a China ha dado a muchas empresas japonesas «una nueva oportunidad de vida (...) si se observan las exportaciones chinas y las exportaciones japonesas, no compiten, sino que se complementan».²²⁴

La relación complementaria entre empresas japonesas y chinas puede aplicarse a las relaciones entre empresas de naciones imperialistas y oprimidas en general. La industria manufacturera china no es más una amenaza para la supremacía de las ETN estadounidenses que las *maquiladoras* a lo largo de la frontera entre Estados Unidos y México. Las cifras que muestran un enorme déficit en el comercio con China no sólo reflejan en realidad la importación de insumos intermedios producidos en Japón, Malasia, Corea del Sur y otros lugares, sino que gran parte del mismo es resultado directo de la decisión de las empresas estadounidenses de trasladar su producción para aprovechar los bajos salarios chinos. ¡No puede haber nada más absurdo ni más falso que el

²²⁴ Citado en Michiyo Nakamoto, «Asia: Displacement Activity», Financial Times, 22 de agosto de 2010.

alboroto nacionalista-proteccionista sobre el déficit comercial de Estados Unidos con China!

Lo mismo ocurre con las ETN europeas. Como explican Ari Van Assche, Chang Hong y Veerle Sloodmaekers en un estudio sobre el comercio entre la UE y China, «los importadores y minoristas europeos (...) dependen cada vez más de insumos y bienes baratos procedentes de Asia (...) las empresas de la UE ahora también producen en países de bajo coste, y no se limitan a importar insumos».²²⁵ Lejos de estar atrapados en la competencia con China, «la posibilidad de deslocalizar a China las actividades de producción y montaje más intensivas en mano de obra ofrece a nuestras propias empresas la oportunidad de sobrevivir y crecer en un entorno cada vez más competitivo».²²⁶ Y concluyen: «Nuestros competidores directos en las tareas en las que tenemos una ventaja comparativa no se encuentran en China, sino que siguen siendo los sospechosos habituales: Estados Unidos, Europa Occidental y un puñado de economías de Asia Oriental de renta alta».²²⁷

Existe competencia entre las empresas de los países imperialistas y las de los países en desarrollo. Incluso en el sector de la confección, donde el desplazamiento mundial de la producción a los países con bajos salarios está más avanzado; los productores de gama baja no han desaparecido por completo de los países imperialistas y persiste una competencia residual con las empresas de los países de bajos salarios. La competencia entre empresas de ambos lados de la divisoria mundial es mucho más intensa en ramas y sectores en los que el desplazamiento mundial todavía está en marcha, como en la industria del automóvil. Por último, hay que conceder gran importancia a la creciente competencia entre las empresas imperialistas y las empresas de China, Corea del Sur y Taiwán y otros países que empiezan a competir directamente con ellas en productos estratégicos y/o de mayor valor añadido. Un buen ejemplo de esto último es el rápido ascenso de China hacia el dominio de la producción de paneles solares y turbinas eólicas. Otro es el auge de los gigantes chinos de la ingeniería civil que ahora subcotizan regularmente a sus rivales europeos y norteamericanos en las licitaciones para la construcción de ferrocarriles, puertos y centrales eléctricas. Empresas como HTC, Samsung y Xiaomi están desafiando la supremacía de Apple en la producción de teléfonos inteligentes. La industria farmacéutica es otro importante terreno de

²²⁵ Ari Van Assche, Chang Hong y Veerle Sloodmaekers, 2008, *China's International Competitiveness: Reassessing the Evidence*, <http://www.econ.kuleuven.ac.be/licos/DP/DP2008/DP205.pdf>, 15-16.

²²⁶ *Ibidem*, 16.

²²⁷ *Ibidem*, 2, 16.

competencia, con empresas con sede en países imperialistas y empresas indias como Cipla y Ranbaxy que desafían la supremacía de las «grandes farmacéuticas» occidentales. Se trata de una tendencia importante, una verdadera excepción al modelo dominante de comercio establecido durante la era de la globalización neoliberal, y forma parte de las pruebas de que, al menos en algunos sectores, los competidores del Sur están aflojando el control del capital imperialista. Sin embargo, a pesar de estos y otros ejemplos destacados de competencia N-S, la forma abrumadoramente dominante de interacción entre empresas de economías imperialistas y de bajos salarios es sinérgica y complementaria. La ausencia generalizada de competencia directa entre empresas situadas en lados opuestos de la línea divisoria N-S se pone claramente de manifiesto en los siguientes aspectos por el «índice de complejidad» desarrollado por Arnelyn Abdon, Marife Bacate, Jesús Felipe y Utsav Kumar en el banco asiático de desarrollo y por Ricardo Hausmann y César Hidalgo de Harvard. Este enfoque clasifica las economías nacionales y los productos básicos en función de su complejidad: las «economías complejas» son «las que pueden entretener grandes cantidades de conocimientos pertinentes, a través de grandes redes de personas, para generar una mezcla diversa de productos intensivos en conocimiento», mientras que los productos complejos, por ejemplo, «los dispositivos de imagen médica o los motores a reacción, incorporan grandes cantidades de conocimientos y son el resultado de redes muy amplias de personas y organizaciones. Por el contrario, los troncos de madera o el café incorporan muchos menos conocimientos, y las redes necesarias para apoyar estas operaciones no necesitan ser tan grandes».²²⁸

El «Índice de Complejidad»

Para explicar la idea de complejidad, Abdón et al. utilizan el símil de un cubo de Lego para representar un país y varios tipos de piezas de Lego para representar las capacidades disponibles en el país:

Los distintos modelos de Lego que podemos construir (es decir, los distintos productos) dependen del tipo, la diversidad y la exclusividad de las piezas de Lego que tengamos en un cubo. Un cubo de Lego que contiene piezas que sólo puede construir una bicicleta lo más probable es que no contenga las

²²⁸ Ricardo Hausmann, César Hidalgo et al., 2011, *The Atlas of Economic Complexity*, Véase para su consulta: http://atlas.cid.harvard.edu/media/atlas/pdf/HarvardMIT_AtlasOfEconomic-Complexity.pdf, 18.

piezas para crear un modelo de avión. Sin embargo, un cubo de Lego que contiene piezas con las que se puede construir un modelo de avión también puede tener las piezas necesarias para construir un modelo de bicicleta. Por lo tanto, determinar la complejidad de una economía observando los productos que produce equivale a determinar la «diversidad y exclusividad» de las piezas de un cubo de Lego observando simplemente los modelos de Lego que puede construir.²²⁹

Hausmann e Hidalgo ofrecen una ilustración útil de la metodología numérica utilizada para generar su «Índice de Complejidad»:

Consideremos el caso de Singapur y Pakistán. La población de Pakistán es 34 veces mayor que la de Singapur. A precios de mercado, sus PIB son similares, ya que Singapur es 38 veces más rico que Pakistán en términos per cápita. Ambos exportan un número similar de productos diferentes, unos 133. ¿Qué nos pueden decir los productos sobre las notables diferencias en el nivel de desarrollo que existen entre estos dos países? Pakistán exporta productos que están exportados de media por otros 28 países (lo que sitúa a Pakistán en el percentil 60 de países en términos de ubicuidad media de sus productos), mientras que Singapur exporta productos exportados de media por otros 17 países (percentil 1). Además, los productos que exporta Singapur son exportados por países muy diversificados, mientras que los que exporta Pakistán son exportados por países poco diversificados. Nuestro enfoque matemático explota estas diferencias de segundo, tercer y más alto orden para crear medidas que se aproximen a la cantidad de conocimiento productivo que posee cada uno de estos países.²³⁰

TABLA 3.1: Exportaciones totales, por complejidad del producto

Porcentaje del total de exportaciones en cada nivel de complejidad del producto (1 = el más alto; 6 = el más bajo)

	1	2	3	4	5	6
Japón	40	19	22	11	7	2
Alemania	40	25	16	11	6	4
EE.UU.	28	22	23	13	9	5
Francia	26	22	22	16	8	6

²²⁹ Arnelyn Abdon, Marife Bacate, Jesus Felipe y Utsav Kumar, 2010, *Product Complexity and Economic Development*, Levy Economics Institute Working Paper n.º 616, http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_616.pdf, 3.

²³⁰ Hausmann, *El atlas de la complejidad económica*, 22.

Singapur	15	14	38	11	4	18
Corea	18	19	34	14	8	8
Malasia	5	15	38	15	7	20
India	8	10	8	10	30	34
China	6	16	22	19	15	23
Tailandia	7	10	32	16	11	24
Filipinas	3	7	50	20	7	13
Indonesia	3	5	13	15	15	49
Vietnam	2	3	4	8	14.	67
Pakistán	1	2	2	4	12	78

Fuente: Cuadro 6 en Arnelyn Abdon, Marife Bacate, Jesús Felipe y Utsav Kumar, *Product Complexity and Economic Development*, Levy Economics Institute Working Paper n.º 616 (2010).

«Diversidad» se define aquí como el número de productos que un país exporta con «ventaja comparativa revelada», es decir, cuando su cuota del mercado mundial de ese bien es superior a su cuota de población mundial, siendo la idea que los países se especializan en lo que mejor saben hacer, explotando así su ventaja comparativa, y siendo revelada en la composición de sus exportaciones.

Una deficiencia de la teoría de la complejidad es que la falta de disponibilidad de datos impide su ampliación al comercio de servicios. Más grave aún, en el contexto del presente debate, es que, en palabras de los investigadores del Banco Mundial, «la sofisticación tecnológica y la estatura competitiva de la base industrial de un exportador pueden exagerarse cuando las exportaciones se utilizan como medida de la competitividad de un país».²³¹ Por lo tanto, la puntuación de complejidad de China se verá exagerada por su exportación de iPhones y otros productos electrónicos que se ensamblan, pero no se fabrican, en ese país. Los teóricos de la complejidad son conscientes de este problema, pero su remedio es ineficaz: «Los países también pueden exportar cosas que no fabrican. Para evitar este problema, exigimos que los países exporten una parte equitativa de los productos con los que los

²³¹ Timothy J. Sturgeon, Peter Bøegh Nielsen, Greg Linden, Gary Gereffi y Clair Brown, 2013, «Direct Measurement of Global Value Chains: Collecting Product- and Firm-Level Statistics on Value Added and Business Function Outsourcing and Offshoring», en *The Fragmentation of Global Production and Trade in Value-Added: Developing New Measures of Cross Border Trade*, ed. Aaditya Mattoo, Peter Bøegh Nielsen, Greg Lindsay, Gary Gereffi y Clair Brown, 2013. Aaditya Mattoo, Zhi Wang y Shang-jin Wei (Washington, DC: Banco Mundial), 289-319. Disponible en <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/15809>.

conectamos»²³². «Parte equitativa» significa que la parte de un producto determinado en las exportaciones totales de un país es mayor que la parte global de este producto en las exportaciones globales en su conjunto, es decir, cuando su ventaja comparativa revelada (VCR) es mayor que uno, pero los iPhones, etc., pasarán esta prueba y, por tanto, llevarán a una sobreestimación de la puntuación de complejidad de China.

El Ranking de Complejidad de Abdón et al. enumera 124 naciones según la complejidad de sus exportaciones (véase la Tabla 3.2), mientras que Hausmann e Hidalgo generan un Índice de Complejidad Económica que comprende 128 países. Ambos presentan un panorama muy similar, rico en detalles fascinantes. En la clasificación de Abdón et al., los diez países más complejos son naciones imperialistas. En la tabla de Hausmann e Hidalgo, Singapur, Eslovenia y la República Checa figuran entre las diez naciones económicamente más complejas. Noruega, Australia y Nueva Zelanda, también miembros de este exclusivo club, aparecen mucho más abajo entre una serie de naciones del Sur de renta media, y su posición se ve mermada por la gran proporción de productos primarios en sus exportaciones. También es notable la baja posición de Grecia y Portugal, los dos países más golpeados por la crisis de la eurozona, lo que indica que estas naciones compiten directamente no con los países centrales de la eurozona, sino con China y otras naciones de bajos salarios.²³³ Pakistán, Sri Lanka, Bangladesh y Camboya, cuatro países cuyas exportaciones consisten principalmente en prendas de vestir, languidecen en la parte inferior de la tabla entre las naciones más pobres del planeta.

Existe un amplio consenso entre economistas y responsables políticos en que la pérdida de competitividad de los países periféricos de la eurozona frente a Alemania y otros países centrales es el núcleo de las fuerzas que desgarran Europa. Incapaces de restaurar su competitividad mediante la devaluación de la moneda, su única opción son los recortes salvajes de los salarios nominales, incluida la parte que reciben en forma de prestaciones sociales. Contemplando la divergencia entre la productividad alemana y la mediterránea, el periodista del *Financial Times* Samuel Brittan comentó que «incluso los coroneles griegos, Franco, Mussolini o Salazar habrían tenido dificultades para reducir los salarios nominales en la escala requerida».²³⁴ Pero este amplio consenso

²³² Hausmann, *El atlas de la complejidad económica*, 23.

²³³ Más del 40% de los ingresos de exportación griegos proceden de su gran flota mercante. A diferencia de los propios buques, este servicio no figura en los cálculos de complejidad.

²³⁴ Samuel Brittan, «The Futile Attempt to Save the Eurozone», *Financial Times*, 4 de noviembre de 2010.

descansa sobre una premisa falsa: que Alemania es el principal rival de Grecia, España, etcétera. Como han señalado Jesús Felipe y Utsav Kumar:

Irlanda, España, Portugal y Grecia no compiten directamente con Alemania en muchos de los productos que exportan, por lo que comparar sus costes laborales unitarios agregados y extraer conclusiones probablemente sea engañoso (...) Las exportaciones alemanas se concentran en los productos más complejos de la escala de complejidad (...) en el caso de Grecia y Portugal, sus exportaciones se concentran en los grupos menos complejos. Sus cuotas de exportación (por grupos de complejidad) son similares a las de China. Si China fuera el comparador correcto, quizá la situación de los países europeos sería bastante peor. Creemos que ahí radica el verdadero problema de los países periféricos (...) El problema es que están estancados en niveles medios de tecnología y se encuentran atrapados en una trampa. Reducir los salarios no resolvería el problema.²³⁵

TABLA 3.2: Clasificación de la complejidad

1. Japón	32 Arabia Saudí	63 Argelia	94. Ecuador
2. Alemania	33 N. Zelanda	64 Macedonia	95. Togo
3. Suecia	34 Armenia	65 Irán	96. Chad
4. Suiza	35 Argentina	66 Senegal	97. Siria
5. Finlandia	36 Sudáfrica	67 Libia	98. Vietnam
6. EE.UU.	37 Croacia	68 C.A.R.	99. Nicaragua
7. UK	38 Malasia	69 Moldavia	100. Marruecos
8. Austria	39 Sierra Leona	70 Níger	101 Pakistán
9. Bélgica	40 Australia	71. Uzbekistán	102 Honduras
10. Francia	41 Letonia	72. Egipto	103 C. Marfil
11. Irlanda	42 Kazajstán	73. Burundi	104 Tanzania
12. P. Bajos	43 Venezuela	74 Filipinas	105 Mozamb.
13. Rep. Checa	44 Lituania	75. Panamá	106 Benín
14. Canadá	45 Bosnia	76 Indonesia	107 Yemen
15 Dinamarca	46 Chile	77. Túnez	108 Sri Lanka

²³⁵ Jesús Felipe y Utsav Kumar, 2011, *Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again*, *Levy Economics Institute Working Paper* n.º 651, Banco Asiático de Desarrollo, Manila, 11. Hausmann et al. comentan: «Los países menos complejos de Europa Occidental son Portugal (35) y Grecia (53), dos países cuya elevada renta no puede explicarse ni por su complejidad ni por su riqueza en recursos naturales. No creemos que esto sea ajeno a sus dificultades actuales». *El Atlas de la Complejidad Económica*, 63.

16. Noruega	47 Bulgaria	78 Jamaica	109 Turkmenis.
17. Eslovenia	48 Rumanía	79 Kenia	110 Etiopía
18. Rusia	49 India	80 Guatemala	111. Camerún
19. Singapur	50 China	81. Perú	112. Ghana
20. Israel	51. Grecia	82 Albania	113. Sudán
21 Corea Sur	52 Portugal	83 Dominicana R.	114. Malawi
22 Eslovaquia	53 Uruguay	84 Uganda	115. Angola
23. Italia	54 Azerbaiyán	85 El Salvador	116. Madagascar
24. Hungría	55 Líbano	86 Zambia	117. Bangladesh
25. Ucrania	56 Hong Kong	87 Ruanda	118 Guinea
26. Polonia	57 Jordán	88 Burkina Faso	119. Laos
27. España	58 Colombia	89 Nepal	120 Congo
28. México	59 Tailandia	90 Mali	121. Haití
29 Bielorrusia	60 Turquía	91. Bolivia	122 Nigeria
30. Brasil	61 Kirguistán	92 Tayikistán	123 Papúa
31. Georgia	62 Costa Rica	93 Paraguay	124 Camboya

Fuente: Apéndice C de Arnelyn Abdon, Marife Bacate, Jesús Felipe y Utsav Kumar, *Product Complexity and Economic Development*, Levy Economics Institute Working Paper n.º 616 (2010).

La Unión Europea es un club de naciones imperialistas, parte del frente unido con otras potencias imperialistas contra las llamadas naciones emergentes, y que durante la era neoliberal ha profundizado considerablemente su relación explotadora y parasitaria con el Sur Global. España, Portugal y Grecia son naciones imperialistas menores cuyas economías, sistemas bancarios, estructuras políticas y fuerzas militares son parte integrante de Europa y cuya historia es la de naciones saqueadoras y opresoras. Fred Halliday nos recuerda que la corta lista de naciones centrales «ha seguido siendo la misma durante siglo y medio, con la única adición de Japón».²³⁶ Pero ahora al menos una de ellas –Grecia– está bajo amenaza de expulsión de este club, y se encuentra cada vez más en competencia con China y otros países de bajos salarios, una competencia que es incapaz de ganar debido a sus salarios mucho más altos y a su falta de ventaja tecnológica.

²³⁶ Fred Halliday añade que, sin embargo, «los científicos sociales o cualquier otra persona siguen sin ofrecer una explicación convincente de por qué es así». Halliday, 2001, «For an International Sociology», en *Historical Sociology of International Relations*, ed. Stephen Hobden y John M. Hobson (Cambridge: Cambridge University Press), 244-64.

El Índice de Complejidad sugiere que un Grexit de la UE no haría sino formalizar su descenso de categoría de este club imperialista. En 1978, el índice de complejidad de Grecia era de 0,64, el más bajo de Europa Occidental. En 2008 se había desplomado hasta el 0,21, al mismo nivel que China, como puede verse en la clasificación de Grecia en la Tabla 3.2. Por el contrario, los índices de Portugal y España, que en 1978 se situaban en 0,85 y 1,05 respectivamente, han sufrido un descenso mucho más suave, hasta 0,70 y 0,93.²³⁷ En otras palabras, aunque las naciones centrales de Europa mantienen una relación complementaria con las empresas chinas, utilizándolas en la batalla competitiva entre ellas y con las de Japón y Norteamérica, las empresas griegas se encuentran cada vez más en competencia directa con las chinas. No es de extrañar que Grecia se encuentre en la zona de descenso. Es decir, en el club de las naciones imperialistas. Los niveles de consumo están disminuyendo rápidamente, pero es muy probable que la salida de la eurozona provoque el colapso precipitado de Grecia. Es poco probable que la democracia burguesa sobreviva a tal eventualidad, siendo el retorno de la dictadura militar una clara posibilidad a medio plazo. Si los trabajadores griegos muestran signos de desafiar a los gobernantes capitalistas de Grecia por el poder, la violencia fascista se movilizará contra ellos, abriendo la posibilidad de que un gobierno fascista en toda regla tome el poder en el continente europeo.

Estructuras de mercado asimétricas: «empresas líderes» monopolísticas en el Norte, competencia feroz en el Sur

El Índice de Complejidad, cuya característica más llamativa, según Abdón et al., es que «los países más ricos son los principales exportadores de los productos más complejos, mientras que los países más pobres son los principales exportadores de los productos menos complejos»²³⁸, revela con notable claridad hasta qué punto los países pobres, y por tanto las empresas de los países pobres, no compiten con las empresas de los países ricos. La enorme importancia de este hecho para el funcionamiento de la ley del valor en la economía mundial contemporánea se examinará en el capítulo 8. El objetivo de este capítulo y del anterior es identificar y analizar las características más importantes observables empíricamente de la relación de externalización, en particular el hecho de que, en palabras de los economistas de la UNCTAD, «las

²³⁷ Hausmann, *El atlas de la complejidad económica*, 83.

²³⁸ Arnelyn Abdon, Marife Bacate, Jesús Felipe y Utsav Kumar, 2010, *Product Complexity and Economic Development*, Levy Economics Institute Working Paper n.º 616, http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_616.pdf, 13-14.

exportaciones de los países en desarrollo tienden a concentrarse cada vez más en (...) procesos de producción intensivos en mano de obra». Esto plantea el «riesgo de que el impulso simultáneo en un gran número de países en desarrollo (...) de exportar productos tan dinámicos pueda hacer que los beneficios de cualquier aumento del volumen de exportaciones se vean más que contrarrestados por las pérdidas debidas a la bajada de los precios de exportación».²³⁹ En otras palabras, lo que se ha acordado llamar como «carrera a la baja».

William Cline fue uno de los primeros en advertir del peligro de que la ventaja del «primero en mover ficha» no estuviera al alcance de los rezagados:

Otros países en desarrollo (...) harían mal en esperar que las políticas de libre mercado dieran los mismos resultados que obtuvieron las economías de Asia oriental, que aprovecharon la estrategia de economía abierta antes de que la competencia de otros países en desarrollo se adueñara del campo de las exportaciones, y lo hicieron cuando la economía mundial se encontraba en una fase de auge prolongado (...) los vendedores de ascensores deben advertir que su producto sólo es seguro si no se sobrecarga con demasiados pasajeros a la vez: los defensores del modelo de Asia Oriental harían bien en añadir una advertencia similar en sus recetas.²⁴⁰

El éxito de los «pioneros», especialmente Corea del Sur, Taiwán y Singapur (a menudo denominados Nuevos Países Industrializados), parecía mostrar el camino que debían seguir otros países pobres y subdesarrollados, pero, como han señalado Raphael Kaplinsky y muchos otros, «los supuestos beneficios de la fabricación orientada al exterior pueden reflejar una falacia de composición». En otras palabras, puede tener sentido que un país individual como China amplíe masivamente sus exportaciones de manufacturas, pero si el mismo camino es adoptado por todas las economías de renta baja, todos saldrán perdiendo.²⁴¹ Kaplinsky concluye sombríamente que por cada ganador habrá inevitablemente muchos perdedores, y que las empresas que ocupan los eslabones más bajos de la cadena sólo pueden escapar de la carrera hacia abajo si consiguen erigir algún tipo de barrera a la competencia, es decir, algún grado de monopolio. «Cuando las barreras de entrada se erosionan (...) la mejor

²³⁹ Mayer, «Productos dinámicos en las exportaciones mundiales», 20.

²⁴⁰ William R. Cline, «¿Puede generalizarse el modelo de desarrollo de Asia Oriental?». *Desarrollo Mundial* 10/2 (1982): 89.

²⁴¹ Raphael Kaplinsky, 2005, *Globalization, Poverty and Inequality* (Cambridge: Polity), 230.

opción puede ser abandonar la cadena por completo» y buscarse otra cosa que hacer.²⁴²

La intensa competencia entre los productores del Sur, combinada con lo que Kaplinsky ha denominado un «feroz oligopsonio»²⁴³ de compradores mundiales, drena la riqueza de los productores del Sur y apoya los beneficios y el valor de los activos de las empresas de los países imperialistas. Gary Gereffi identifica la causa fundamental de estos resultados desiguales en «la asimetría fundamental en la organización de la economía global entre las naciones más y menos desarrolladas. En gran medida, la parte concentrada de mayor valor añadido de la cadena de valor se encuentra en los países desarrollados, mientras que la parte de menor valor añadido de la cadena de valor se encuentra en las economías en desarrollo».²⁴⁴ Robert Feenstra y Gordon Hanson, otros dos destacados investigadores de la cadena de valor, ofrecen una descripción similar de la asimetría:

La asimetría de las estructuras de mercado en las redes mundiales de producción, con empresas oligopolísticas en posiciones de liderazgo y competencia entre los proveedores de primer y, desde luego, segundo nivel, ha supuesto una intensa presión sobre los proveedores que, al tratar de mantener los márgenes de beneficio, deben mantener los salarios bajos y resistirse a las mejoras de las normas laborales que podrían suponer un cambio (...) a otra empresa o país.²⁴⁵

El reconocimiento por parte de estos investigadores de que la prometida igualdad de condiciones está en realidad muy inclinada les lleva a conclusiones pesimistas. En concreto, los proveedores del Sur «no tienen rentas que compartir con los empleados y sólo pueden sobrevivir si los salarios se mantienen al mínimo. El creciente uso de mano de obra explotada en la actualidad, que se ha producido con el aumento de la subcontratación en condiciones de plena competencia, puede considerarse vinculado al reparto de la producción mundial».²⁴⁶

²⁴² *Ibíd.*, 108.

²⁴³ *Ibíd.*, 177. Se habla de oligopsonio cuando la demanda de un producto está dominada por un número reducido de compradores. Se diferencia del oligopolio en que este último se caracteriza por ser una estructura de mercado dominada por unos pocos vendedores importantes.

²⁴⁴ Gereffi, *La nueva deslocalización de empleos y el desarrollo mundial*, 46-47.

²⁴⁵ Robert Feenstra y Gordon Hanson, 2001, *Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages*, Documento de trabajo del NBER nº 8372, 17.

²⁴⁶ *Ibíd.*, 10.

Existe un alto grado de unanimidad entre estos investigadores sobre la perniciosa combinación de compradores globales oligopolistas y competencia desenfrenada entre los productores del Sur. Describen con precisión algunos hechos importantes a simple vista sobre las relaciones desiguales entre los eslabones del Norte y del Sur de las cadenas de valor, pero su poder explicativo es limitado, porque, en consonancia con la bibliografía sobre las cadenas de valor en general, la «asimetría de las estructuras de mercado en las redes mundiales de producción» incluye en su mirada los mercados de productos y capitales, pero ignora el papel de la asimetría en las estructuras del mercado laboral, incluida la supresión de la movilidad laboral, el vasto ejército de reserva de trabajadores desempleados, los regímenes laborales represivos, etc., a la hora de determinar la distribución del valor añadido. Para explicar cualquier cosa sobre las relaciones reales y los resultados reales –superbeneficios, aumento del valor de los activos y salarios (más) altos en un extremo de la cadena; talleres clandestinos y salarios de miseria en el otro– nuestro concepto de asimetría debe ampliarse mucho más allá de las estructuras del mercado de productos para incluir todas las asimetrías de riqueza y poder.

MEJORAR O «ASCENDER EN LA CADENA DEL VALOR»

La industrialización orientada a la exportación se presentó como la vía para salir del empobrecimiento resultante de la dependencia de la exportación de productos primarios que sufrían un deterioro crónico de la relación de intercambio con respecto a los productos manufacturados. Sin embargo, como informó la UNCTAD en 1999:

Las pérdidas en la relación de intercambio ya no se limitan a los exportadores de productos básicos. Muchas manufacturas exportadas por los países en desarrollo empiezan a comportarse ahora más como productos primarios, ya que un número creciente de países intentan simultáneamente aumentar sus exportaciones en los mercados relativamente estancados y protegidos de los países industriales. Por ejemplo, los precios de las manufacturas exportadas por los países en desarrollo cayeron, en relación con los exportados por la Unión Europea, un 2,2% anual de 1979 a 1994.²⁴⁷

Tres años más tarde, la UNCTAD emitió un veredicto condenatorio sobre los resultados de dos décadas de industrialización orientada a la exportación:

²⁴⁷ UNCTAD, *Informe sobre el comercio y la inversión 1999*, vi.

«De las economías aquí examinadas, ninguna de las que han seguido una rápida liberalización del comercio y la inversión durante las dos últimas décadas ha logrado un aumento significativo de su participación en la renta manufacturera mundial, aunque algunas de ellas experimentaron un rápido crecimiento de las exportaciones manufactureras».²⁴⁸ Ante esta dura realidad, la «modernización», que significa captar una parte mayor del valor total del producto acabado pasando a actividades de mayor valor añadido, se ha convertido en el mantra de la economía del desarrollo, o como dicen Milberg y Winkler: «El desarrollo económico se ha convertido cada vez más en sinónimo de «modernización económica» dentro de las redes mundiales de producción».²⁴⁹ En otras palabras, la adopción de la estrategia de industrialización orientada a la exportación es una condición insuficiente para alcanzar el desarrollo. Pero si la saturación ha dejado varado el ascensor de la exportación orientada a la industrialización (EOI) en el sótano, el ascensor de la modernización, que tiene mucho menor capacidad, sufre problemas aún mayores. Antes de examinar las pruebas de ello y considerar sus implicaciones, debemos señalar el principal problema que el imperativo de la mejora plantea a la teoría económica dominante: la mejora contradice los modelos dominantes de comercio internacional, que insisten en que, en lugar de intentar hacer cosas que actualmente no pueden hacer, los países deben concentrarse en lo que mejor saben hacer y emplear los recursos de los que están más generosamente dotados, es decir, deben ejercer su «ventaja comparativa». Milberg y Winkler añaden,

La perspectiva general de la modernización es anatema para las teorías tradicionales del comercio basadas en la ventaja comparativa. La noción de mejora económica consiste en gran medida en ganar competitividad en procesos de mayor valor añadido, una estrategia que puede entrar en conflicto con los dictados del principio de la ventaja comparativa, según el cual un modelo «óptimo» de comercio puede exigir que los países sigan especializados en bienes de bajo valor añadido.²⁵⁰

La consecuencia es que las «teorías tradicionales del comercio», es decir, las variantes modernas de la teoría de la ventaja comparativa que ocupan un

²⁴⁸ UNCTAD, *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo* 2002, 80.

²⁴⁹ William Milberg y Deborah Winkler, 2010, *Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Problems of Theory and Measurement, Capturing the Gains Working Paper 10, Capturing the Gains* (CtG), Convocante: Stephanie Barrientos, Universidad de Manchester <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2010-4.pdf> 1.

²⁵⁰ *Ibíd.*, 18.

lugar sacrosanto en la teoría económica dominante, son inútiles como guía para las naciones que buscan el desarrollo. Milberg y Winkler proponen que se produce una «mejora absoluta» cuando el «valor añadido por trabajador empleado» aumenta más rápidamente que el valor de las exportaciones; una «mejora relativa» cuando aumenta, pero más lentamente que las exportaciones, y si el valor añadido por trabajador aumenta menos de una cuarta parte que las exportaciones, no se está produciendo mejora alguna. La lógica de este enfoque es que hay dos condiciones posibles que pueden hacer que el valor de las exportaciones aumente más rápidamente que el valor añadido nacional por trabajador: un aumento de la composición de las importaciones de esas exportaciones, o un aumento del tamaño de la mano de obra que las produce. En el primer caso, la disminución de la contribución nacional al valor de las exportaciones es síntoma de una competencia a la baja; en el segundo, el país en desarrollo hace más de lo mismo, pero con rendimientos decrecientes. En su muestra de treinta países en desarrollo de tres continentes, ninguno logró una mejora absoluta y sólo nueve de los treinta países experimentaron una «mejora débil».²⁵¹

Milberg y Winkler consideran que se trata de «una versión contemporánea del dilema Prebisch-Singer»²⁵², es decir, una repetición del deterioro de la relación de intercambio sufrido por las exportaciones primarias tradicionales del Sur durante gran parte del siglo XX, que, ahora como entonces, arruina el desarrollo de las esperanzas y priva a los productores de los frutos de su trabajo.²⁵³

Así, sostienen que «la estrategia de crecimiento impulsado por las exportaciones adoptada por la mayoría de los países en desarrollo tras la crisis de la deuda de los años ochenta (en lugar de la anterior estrategia de industrialización por sustitución de importaciones) ha adolecido de un problema de 'falacia de composición' (...) El resultado puede ser un aumento desproporcionadamente pequeño del valor añadido, lo que implica una mejora

²⁵¹ Los nueve mejoradores débiles: Camerún, China, Etiopía, India, Indonesia, Malasia, Tailandia, Túnez y Vietnam. Los que no logran una mejora detectable: Argentina, Angola, Bangladesh, Bolivia, Brasil, Camboya, Chile, Colombia, Gabón, Ghana, Kenia, Malasia, Marruecos, México, Perú, Senegal, Sudáfrica, Uruguay, Venezuela y Zimbabue.

²⁵² Raúl Prebisch y Hans Singer argumentaron que la relación de intercambio se movía constantemente en contra de los países pobres exportadores de productos primarios y a favor de las naciones ricas exportadoras de productos manufacturados. Esto se convirtió en un elemento clave de la teoría del «intercambio desigual», un concepto central de la teoría de la dependencia (véase el capítulo 7 de este libro).

²⁵³ Milberg y Winkler, *Economic and Social Upgrading in Global Production Networks*, 13.

económica mínima».²⁵⁴ Sus conclusiones son acertadas, al igual que su tono de desprecio por el fracaso de los analistas a la hora de cuestionar la hipérbole y las falsas promesas de los defensores de las reformas neoliberales: «Es necesaria una teoría del 'downgrading'. Nuestros resultados entre países son coherentes con muchos hallazgos de que la mayoría de los países y sectores no están experimentando una mejora según las definiciones aceptables. Dado que estos casos predominan, sería útil teorizarlos en lugar de etiquetarlos simplemente como casos en los que no se produce la mejora».²⁵⁵ Una «teoría de la degradación», es decir, una nueva versión de la teoría de la dependencia, es precisamente lo que se intenta desarrollar en el presente trabajo.

EL LENTO CRECIMIENTO DE LA PARTICIPACION DEL SUR EN EL VALOR AÑADIDO MANUFACTURERO MUNDIAL

El valor añadido manufacturero (VAM) suele ser sólo una pequeña fracción del valor de las exportaciones manufactureras del Sur y ha crecido mucho más lentamente que el empleo, el comercio o casi cualquier otra medida resultado de la globalización.²⁵⁶ Si el FMI hubiera utilizado esta medida en lugar de las exportaciones brutas, en vez de informar sobre el crecimiento dinámico de la mano de obra del Sur integrada globalmente, habría tenido la embarazosa tarea de explicar por qué este crecimiento ha sido tan mediocre.

La prolongada disminución de la parte del VAM en el PIB de las naciones imperialistas se interpreta ampliamente como una disminución correspondiente de la importancia de la producción manufacturera, dando lugar a nociones de una transición a una «sociedad postindustrial» o a una «economía del conocimiento», nociones que son eurocéntricas en el sentido de

²⁵⁴ Ibid.

²⁵⁵ *Ibidem*, 18.

²⁵⁶ El valor añadido manufacturero comparte todos los defectos del valor añadido: presupone que el valor añadido es enteramente el resultado de actividades que tienen lugar dentro de esa empresa, y no el resultado de la capacidad de esa empresa para captar una parte del valor total creado por todas las empresas competidoras. Yo sostengo aquí que parte del valor capturado por las empresas del Norte, que aparece como parte de su valor añadido manufacturero y de servicios, representa el valor creado por el trabajo vivo en los procesos de producción del Sur. Así, los enormes márgenes de beneficio de Apple impulsan el valor añadido manufacturero (VAM) de Estados Unidos, aunque la propia Apple fabrique poco o nada. Una vez que se aprecia esto, queda claro por qué la deslocalización a gran escala de los procesos de producción a países con salarios bajos no significa en absoluto que la producción manufacturera haya dejado de ser una fuente primordial de valores de uso y plusvalía que sustentan los capitalismos supuestamente postindustriales del Norte.

que la industria no ha disminuido, sino que se ha desplazado, fuera de la vista y de la mente, y reflejan el medio social pequeñoburgués de sus defensores, muy alejado de la esfera de la producción. La contribución real de la industria al PIB es mucho mayor de lo que parecen mostrar las estadísticas, ya que es la fuente del valor consumido por los sectores no productivos de la economía (y malinterpretado como su contribución al PIB). En efecto, una vez que prescindimos de las burdas definiciones fiscalistas de la industria y los servicios, y reclasificamos las denominadas tareas de servicios intrínsecas al proceso de producción como «industria», *la industria es entonces, por definición, la fuente de todo el valor, y por tanto de todo el valor añadido, en una economía.*

Dos factores explican la aparente disminución de la contribución de la industria al PIB: la sustitución de trabajadores por máquinas, que ha dado lugar al aumento de la productividad de la mano de obra industrial, y la sustitución de trabajadores nacionales mejor pagados por trabajadores mal pagados en los países pobres. Esto último se analiza en profundidad en este libro. Si se considera por sí solo el efecto de la introducción de tecnología que ahorra mano de obra, el avance de la productividad significa que la industria sustenta una sociedad cada vez más compleja con menos trabajadores. Sin embargo, esto aparece en los datos económicos estándar como una disminución de la importancia de la industria, lo que lleva a la noción simplista y engañosa de que ahora vivimos en una «sociedad post-industrial».

Los Indicadores del Desarrollo Mundial del Banco Mundial proporcionan datos sobre el crecimiento del VAM (para 1990 y 2002) y sobre el crecimiento de las exportaciones de manufacturas (para 1990 y 2004) para 55 países de renta baja y media y 16 países de renta alta.²⁵⁷ Las exportaciones manufactureras de los 55 países con salarios bajos aumentaron un 329% entre 1990 y 2004 (434% si se incluye China), mientras que su VAM combinado creció sólo un 46,3%.²⁵⁸ Durante esta década y media de intensa globalización,

²⁵⁷ **Países de renta alta:** Alemania, Australia, Austria, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Irlanda, Italia, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suiza. **Países de renta baja y media:** Argelia, Argentina, Bangladesh, Benín, Bolivia, Brasil, Camerún, República Centroafricana, Chile, Colombia, Costa Rica, Croacia, Ecuador, Egipto, El Salvador, Ghana, Guatemala, Honduras, Hong Kong, Hungría, India, Indonesia, Jamaica, Jordania, Kenia, Corea del Sur, Madagascar, Malawi, Malasia, Marruecos, Mauricio, México, Nepal, Nicaragua, Nigeria, Omán, Pakistán, Panamá, Papúa Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Filipinas, Rumania, Arabia Saudí, Senegal, Eslovenia, Sri Lanka, Tailandia, Togo, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uruguay, Venezuela, Yemen, Zimbabue.

²⁵⁸ Los Indicadores del Desarrollo Mundial no proporcionan un valor para el VAM chino en 2002. Incluyendo a China, el comercio total de las naciones de renta baja y media aumentó

los 16 países de renta alta aumentaron sus exportaciones de manufacturas un 127,4%, mientras que su VAM combinado creció un 14,2%, y sólo un 1% si se omite a Estados Unidos: el crecimiento del 40,6% del VAM de Estados Unidos representó casi todo el crecimiento del VAM de los países de renta alta, aumentando su cuota del VAM de los 71 países del 29% al 34%.

Así como la posición del PIB aportada por la industria manufacturera ha disminuido en las economías imperialistas, también ha aumentado en muchas naciones del Sur. Sin embargo, el salto en la participación del Sur en el comercio mundial de la industria manufacturera no se refleja en su participación en el VAM mundial, que ha aumentado en una cantidad mucho menor.²⁵⁹ El continuo cambio mundial en la producción está indicado por los datos de los Indicadores de Desarrollo Mundial (IDM) que informan de que, entre 1996 y 2005, la participación de las naciones de altos ingresos en el VAM mundial disminuyó del 80 al 74%, mientras que la participación de las naciones de ingresos bajos y medios aumentó del 20 al 26%. Dados los avances cualitativos en la globalización de la producción, esto es, hasta cierto punto, de esperar. También refleja la parte, cada vez menor, del valor del producto final que capta el productor del Sur. Así, en 1990, el VAM de las 55 naciones de renta baja y media era 1,8 veces el valor de sus exportaciones de manufacturas; en 2002 había descendido bruscamente, hasta el 0,6. Este importante descenso tiene tres componentes principales: la desaparición de la industria protegida por la ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones); el aumento del contenido de valor añadido importado de las exportaciones y el deterioro de la relación de intercambio (caída de los precios relativos) de las exportaciones de productos manufacturados.

México ofrece el ejemplo más extremo de auge de las exportaciones de productos manufacturados y bombardeo del VAM. Impulsadas por su pertenencia a la zona de libre comercio del TLCAN con Estados Unidos y Canadá y por el desplome del peso en 1994, que abarató aún más la mano de obra mexicana, entre 1990 y 1998 las exportaciones de productos manufacturados de México se multiplicaron casi por diez, pero el valor añadido total de su sector manufacturero apenas aumentó un 50% y su participación en el VAM mundial se redujo. Los países de renta alta presentan una imagen especular: su relación entre el VAM y las exportaciones de

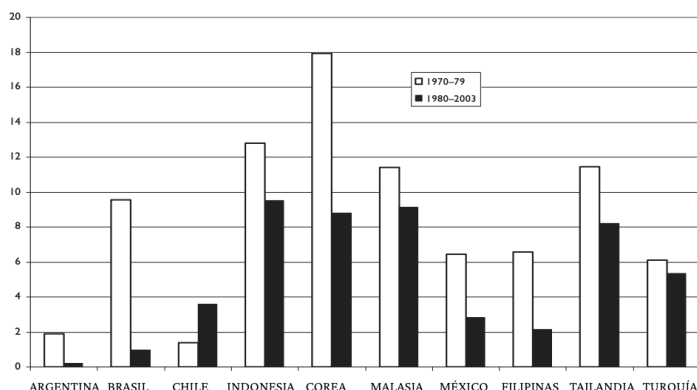
un 434,3%. En 2001, estos 55 países produjeron el 61,2% del PIB combinado de los 156 países de renta baja y media enumerados en las tablas de los IDM; esta cifra aumenta hasta el 79,4% si se incluye a China.

²⁵⁹ Los Indicadores del Desarrollo Mundial del Banco Mundial proporcionan datos sobre el valor añadido manufacturero (VAM) total de casi todas las naciones desde 1980, pero no distinguen entre el VAM que se consume internamente y el que se exporta.

manufacturas se duplicó, pasando del par en 1990 al 2,0 en 2002. Como ha señalado la UNCTAD, «en términos relativos, los países industrializados parecen comerciar menos pero ganar más en la actividad manufacturera».²⁶⁰

A pesar del enorme aumento de las exportaciones de productos manufacturados del Sur global a partir de 1980, la tasa de crecimiento del VAM en estas naciones se ralentizó en comparación con el periodo anterior a la globalización. La Figura 3.2 compara el crecimiento del VAM durante las dos primeras décadas de industrialización orientada a la exportación con la década anterior, plagada de crisis, de industrialización por sustitución de importaciones en cuatro naciones latinoamericanas y seis asiáticas a la vanguardia de la estampida de la IOE. Sorprendentemente, sólo Chile experimentó una mejora en el crecimiento del VAM.

FIGURA 3.2: Crecimiento anual del porcentaje del valor añadido de la industria manufacturera en determinados países en desarrollo



Fuente: Özlem Onaran: «El efecto de la globalización neoliberal en la participación del trabajo en los países en desarrollo», tabla 1, p. 31, <http://www.univie.ac.at/ie/alt/files/lva/artikel.pdf>.

Antes de la era neoliberal, el crecimiento del VAM del Sur superaba ampliamente al de las exportaciones de manufacturas, lo que significaba que la industria manufacturera estaba orientada a satisfacer las necesidades nacionales. Como vimos en el capítulo 2 (Figuras 2.2-2.4), la transición al neoliberalismo estuvo marcada por un asombroso aumento de las exportaciones manufactureras del Sur, con un crecimiento importante pero mucho más lento del VAM, lo que significa que cada vez más el valor de las exportaciones del Sur

²⁶⁰ UNCTAD, *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo* 2002, 80.

se compone de insumos importados.²⁶¹ La consecuencia principal es que «los países en desarrollo han ampliado enormemente su participación en las exportaciones manufactureras mundiales, mientras que su participación en el valor añadido mundial de la industria manufacturera ha aumentado proporcionalmente mucho menos»²⁶², frustró las esperanzas de que la industria manufacturera orientada a la exportación proporcionara el camino hacia la prosperidad.

La pronunciada tendencia del VAM de las naciones emergentes a disminuir en relación con el valor de sus exportaciones de manufacturas, un fuerte indicio de la existencia de una carrera a la baja entre las naciones exportadoras de manufacturas del Sur, se revela en la Figura 3.3, que muestra la relación entre el VAM y las exportaciones de manufacturas entre 1980 y 2007.

Las figuras 3.3 y 3.4 revelan un contraste entre el periodo de globalización temprana de 1980-1995 y el periodo de globalización tardía de 1995 hasta el inicio de la crisis financiera mundial en 2007. Un examen detallado revela que la fuerte divergencia entre las tasas de crecimiento del VAM y de las exportaciones de manufacturas comenzó a principios de la década de 1990 y se aceleró a principios de la década de 2000.

Una característica sobresaliente de todo el periodo de posguerra es el declive relativo de la industria manufacturera como contribuyente al PIB de las naciones dominantes y al PIB mundial. En Estados Unidos, por ejemplo, el principal país imperialista donde mejor se ha mantenido, la industria manufacturera representaba el 65% del PIB y el 38% del empleo en 1939, cayendo al 54% del PIB y al 28% del empleo en 1979, y al 43% del PIB y al 17% del empleo en 2004.²⁶³

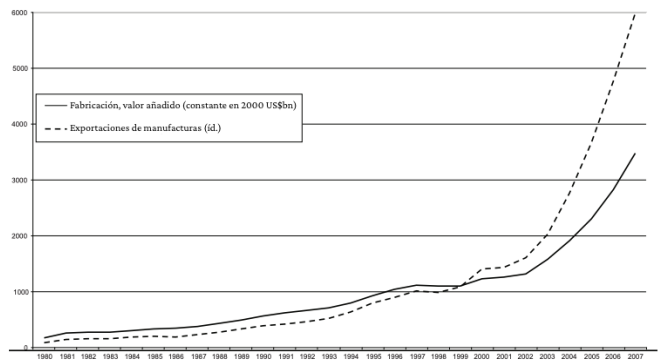
²⁶¹ El gráfico muestra que las dos líneas se cruzan a finales de los años noventa, pero la fecha exacta en que se cruzaron no tiene importancia, ya que el VAM no distingue entre el valor añadido en la producción de bienes de exportación y los bienes de consumo interno, mientras que las «exportaciones de manufacturas» no distinguen entre el valor importado de las exportaciones y el valor producido en el país. Más significativa es la curva de las exportaciones de productos manufacturados: la breve meseta de 1997 coincidió con el estallido de la crisis económica en Tailandia, Corea del Sur, Indonesia y otros países asiáticos; el repunte posterior se debió al enorme aumento de la competitividad derivado de las grandes devaluaciones monetarias.

²⁶² Milberg, «Producción globalizada», 10

²⁶³ NIPA, Tabla 1.2.5, Véase para su consulta el siguientes enlace para ello <http://www.bea.doc.gov/Oficina de Estadísticas Laborales,http://www.bls.gov/ces/home.htm#data>. [Cuentas Nacionales de Renta y Producto].

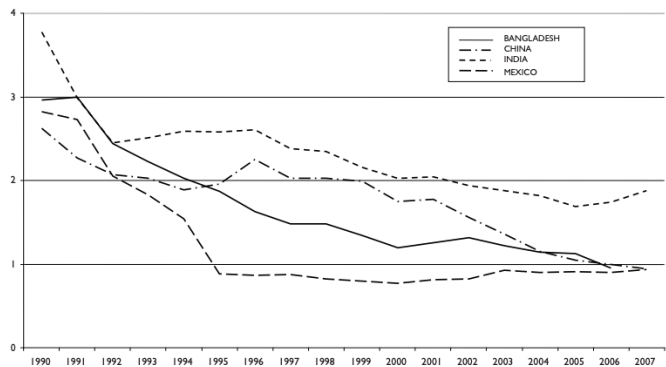
En conclusión, se han acumulado MUCHAS PRUEBAS de que la externalización, también conocida como industrialización orientada a la exportación, no es un camino hacia el desarrollo ni hacia la convergencia con los países desarrollados. Por el contrario, las extremas asimetrías de poder y la competencia a ultranza hacen que gran parte de los beneficios de esta mayor explotación de la mano de obra barata queden en manos de empresas y Estados imperialistas. El desplazamiento mundial de la producción ha impulsado el desarrollo de los países imperialistas, al menos, en la misma medida en que ha fomentado el desarrollo de los países supuestamente en desarrollo, que también tienen que hacer frente a los costes ocultos del desarrollo: los daños al medio ambiente y a la salud de los trabajadores.

FIGURA 3.3: VAM frente a exportaciones manufactureras, 1980-2007



Fuente: Indicadores del desarrollo mundial (septiembre de 2009, disponible en http://esds80.mcc.ac.uk/wds_wb).

FIGURA 3.4: Crecimiento del VAM y crecimiento de las exportaciones, países seleccionados



Fuente: Indicadores del desarrollo mundial, promedio móvil de tres años (septiembre de 2009, disponible en http://esds80.mcc.ac.uk/wds_wb).

El estudio de los procesos económicos de la subcontratación mundial que se ha realizado en este capítulo y en el anterior se ha centrado en los mercados de materias primas y de capitales. Sin embargo, una de las principales conclusiones del estudio del capítulo I sobre tres materias primas mundiales es que las condiciones del mercado de trabajo –que incluyen las fronteras imperialistas, el «mundo de los barrios marginales», la informalización, el desempleo y el subempleo crónicos y masivos, y la dinámica de género, o la llamada «feminización» del trabajo– son al menos tan importantes como las condiciones de los mercados de materias primas y capitales. En consecuencia, nuestra atención se centra ahora en las condiciones en las que los trabajadores de los países con salarios bajos se ven obligados a vender su fuerza de trabajo. Al hacerlo, se hace visibles a estos cientos de millones de mujeres y hombres; se les hace conscientes; se sitúa su contribución a la riqueza mundial; su acción y su lugar en la historia en el centro de esta investigación, y se ayuda a descubrir las verdaderas preguntas sobre el mundo a las que deben responder el análisis y la teoría.

Capítulo 4

La fuerza de trabajo del Sur ya no es periférica

Una característica sorprendente de la globalización contemporánea es que una proporción muy grande y creciente de la mano de obra de muchas cadenas de valor mundiales se encuentra ahora en las economías en desarrollo. En una frase, el centro de gravedad de gran parte de la producción industrial mundial se ha desplazado del Norte al Sur de la economía global.

GARY GEREFFI

El cambio trascendental, continuo e incluso acelerado del centro de gravedad de la producción capitalista examinado en los dos últimos capítulos tiene su contrapartida en una transformación igualmente trascendental de la clase obrera mundial.²⁶⁴ Hasta ahora hemos discutido los procesos laborales, los instrumentos de trabajo, los productos del trabajo. Hemos considerado el comportamiento y las motivaciones de aquellos que entran en posesión de este trabajo vivo mediante el pago de salarios. Ahora pasamos a analizar la propia clase trabajadora.

La Figura 4.1 muestra el crecimiento de la mano de obra industrial mundial entre 1950 y 2010 en «regiones más desarrolladas» y «regiones menos desarrolladas». En 2010, el 79%, o 541 millones, de los trabajadores industriales del mundo vivían en «regiones menos desarrolladas», frente al 34% en 1950 y el 53% en 1980, en comparación con los 145 millones de trabajadores industriales, o el 21% del total, que en 2010 vivían en los países

²⁶⁴ Epígrafe: Gary Gereffi, 2005, *The New Offshoring of Jobs and Global Development*, ILO Social Policy Lectures (Ginebra: Publicaciones de la OIT), 5

imperialistas.²⁶⁵ Para los trabajadores de la industria manufacturera este cambio es aún más dramático, ya que en los países de bajos salarios la industria manufacturera constituye una proporción mucho mayor del empleo industrial total que en las economías imperialistas y, por lo tanto, como señalan John Bellamy Foster, Robert W. McChesney y R. Jamil Jonna, «La amplia categoría de 'empleo industrial' subestima sistemáticamente la medida en que la proporción mundial de la industria manufacturera ha crecido en los países en desarrollo», citando cifras de Estados Unidos y China que muestran que estas proporciones son del 58,1 y el 75,2%, respectivamente.²⁶⁶ Extrapolando estas dos proporciones a los países «más desarrollados» y «menos desarrollados» en su conjunto, el 83% de la mano de obra manufacturera mundial vive y trabaja en las naciones del Sur Global.

Este crecimiento cuantitativo es un indicio de una transformación cualitativa: los trabajadores industriales del Sur Global no sólo se han hecho más numerosos, sino que se han integrado mucho más en la economía global, magnificando enormemente su importancia económica y su peso social. El FMI ha intentado captar este cambio cualitativo con su «mano de obra mundial ponderada en función de las exportaciones», que se construye multiplicando el crecimiento numérico de la mano de obra por el creciente grado en que producen para el mercado mundial en lugar de para el mercado nacional, como indica la creciente relación entre exportaciones y PIB. Dado que las exportaciones de manufacturas del Sur crecieron más del doble que el PIB durante el cuarto de siglo que precedió al estallido de la crisis mundial en 2007, el FMI calcula que la «mano de obra mundial efectiva» cuadruplicó su tamaño entre 1980 y 2003.²⁶⁷ Por otra parte, en las naciones imperialistas, mientras que los proletarios (los que viven de la venta de su fuerza de trabajo) han aumentado su ya abrumador predominio dentro de la población ecológicamente activa, la clase obrera industrial ha disminuido tanto absoluta como relativamente.

²⁶⁵ Según el Banco Mundial, este nivel ya se había alcanzado en 1995: «Los países de renta baja y media ya representan casi el 80% de la mano de obra industrial mundial». (Banco Mundial, 1995, *World Development Report 1995-Workers in an Integrating World*, 4). Los datos de la 5ª edición de KILM [Key Indicators of the Labor Movement] utilizados para generar la Figura 3.3 indican que la cifra en 1995 era del 69%.

²⁶⁶ John Bellamy Foster, Robert W. McChesney y R. Jamil Jonna, 2011, «The Global Reserve Army of Labor and the New Imperialism», *Monthly Review* 63/6, <http://monthlyreview.org/2011/11/01/the-global-reserve-army-of-labor-and-the-new-imperialism>.

²⁶⁷ Véase el gráfico 5.1 en FMI, *Perspectivas de la economía mundial*, abril de 2007, 162.

En términos absolutos, y como parte del proletariado industrial mundial, la mano de obra industrial del Sur ha experimentado un crecimiento espectacular desde 1980, aunque su participación en la mano de obra total del Sur ha sido mucho más modesta, pasando del 14,5% en 1980 al 16,1% en 1990 y del 19,1% en el año 2000 y al 23,1% en 2010 (en comparación, la participación de la industria en el empleo en las naciones imperialistas disminuyó del 37,1% en 1980 al 33,2% en 1990 y del 27,2% en el año 2000 y al 22,5% en 2010).²⁶⁸

Entre 1980 y 2000, sólo en Estados Unidos la clase obrera industrial evitó un declive absoluto, lo que refleja el éxito mucho mayor de los empresarios estadounidenses a la hora de mantener bajos los salarios, intensificar la mano de obra y contratar a un gran número de trabajadores inmigrantes con salarios bajos. Pero a finales de la década de 1990 se produjo un giro radical. Uno de los resultados del «contagio asiático», las oleadas de quiebras y devaluaciones monetarias que se extendieron por Tailandia, Indonesia, Malasia, Corea del Sur y otras economías asiáticas en 1997, fue el recorte sustancial del coste de la mano de obra en estos países. Este hecho, y el auge de China, contribuyeron a estimular un gran aumento de la subcontratación. Entre 2000 y 2010, el empleo industrial en Estados Unidos se redujo en 12 millones, hasta los 29,6 millones, lo que supone ahora el 16,7% de la población empleada, frente al 23,2% en 2000.²⁶⁹ El empleo en el sector manufacturero fue peor: 19,6 millones de personas trabajaban en este sector a mediados de 1979, el nivel más alto de la historia, pero, sin embargo, se redujo a 17,3 millones en 2000, antes de caer de un 37% hasta los 11,5 millones en 2010. La anémica recuperación económica desde entonces hizo que el empleo en el sector manufacturero estadounidense aumentara a 12,3 millones en 2015.²⁷⁰

Mientras tanto, el empleo agrícola en el Sur Global se ha reducido el 48% de su programa de asistencia al empleo (en adelante PAE), frente al 73% en 1960, y de «aproximadamente un tercio» a sólo el 4% de la PAE en los países desarrollados. Sin embargo, la OIT informa: «A pesar de la disminución de la proporción de trabajadores agrícolas en el empleo total, las cifras absolutas de los que se dedican a la agricultura siguen aumentando, sobre todo en Asia meridional, Asia oriental y el África subsahariana».²⁷¹

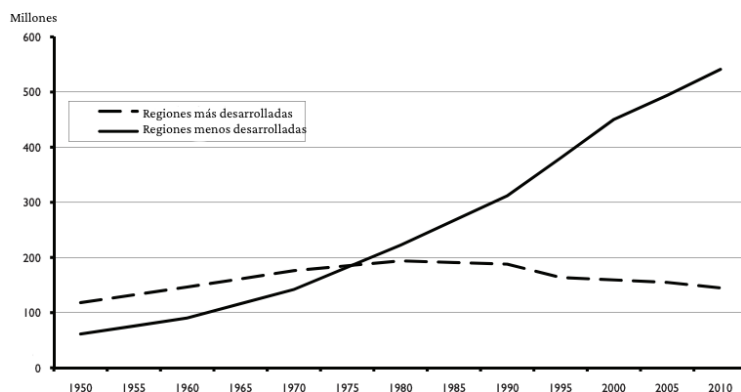
²⁶⁸ OIT, *Tendencias Mundiales del Empleo*, varias ediciones. «Población y Población Económicamente Activa, 2004», citado en Figurre 4.1, ya no está disponible en el sitio web de la OIT. Después de 2004, los datos sobre el empleo mundial por sectores figuran en el anexo de tablas de las ediciones anuales de *Tendencias Mundiales del Empleo* de la OIT, <http://laborsta.ilo.org/>.

²⁶⁹ Banco Mundial, *Indicadores del Desarrollo Mundial*, última actualización: 09/09/2015.

²⁷⁰ *Datos económicos de la Reserva Federal*, <https://research.stlouisfed.org/fred2>.

²⁷¹ OIT, 2006, *Memoria del Director General: Los cambios en el mundo del trabajo*. Véase para su

FIGURA 4.1: Mano de obra industrial mundial



Fuentes: 1950-1990: OIT, Población y población económicamente activa, 2004; 1995-2005: OIT, 2007, Indicadores clave del mercado de trabajo (KiLM, 5.ª ed., cap. 4, recuadro 4b http://www.oitcinterfor.org/public/english/region/ampro/cinterfor/news/key_ind.htm); 2010: KiLM 6.ª ed., recuadro 4b. Para generar este gráfico, se aplicaron los datos de la OIT/KiLM sobre el porcentaje de la población activa empleada en la «industria» en las regiones más y menos desarrolladas a los datos sobre la población económicamente activa en estas dos regiones. Los datos de 2010 sobre la población activa industrial de los países más desarrollados incluyen la estimación de la OIT de la pérdida de 9,5 millones de puestos de trabajo industriales provocada por la recesión. Nota: la publicación de la OIT de 2004 ya no está disponible en el sitio web de la OIT. A partir de 2004, los datos sobre el empleo mundial por sectores figuran en los cuadros anexos de las ediciones anuales de las Tendencias mundiales del empleo de la OIT, <http://laborsta.ilo.org/>.

Como se ha señalado anteriormente, a pesar del rápido crecimiento de la preponderancia numérica de los trabajadores industriales del Sur en el proletariado industrial mundial, entre 1995 y 2005 su cuota en el empleo total del Sur creció modestamente, del 19,4% al 20,2%. Con la excepción parcial y temporal de China –un caso especial debido a la política del hijo único que redujo los nacimientos en unos 200 millones desde su introducción en 1979 y debido a su extraordinariamente crecimiento rápido del PIB desde entonces– ninguna economía ha crecido lo suficientemente rápido como para proporcionar empleo a las legiones de jóvenes que se incorporan al mercado laboral y al éxodo rural a las ciudades en busca de trabajo. Incluso en el cenit de la industrialización orientada a la exportación, la OIT informó de que «a finales del siglo XX, la industria manufacturera dejó de ser un sector importante de crecimiento del empleo, excepto en Asia oriental y sudoriental».²⁷² El economista principal de la OIT, Nomaan Majid, abundó en

consulta:

,<http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc95/pdf/rep-i-c.pdf>, 27.

²⁷² *Ibidem*, 28.

este punto al señalar que «la industria manufacturera no es el sector más importante para el crecimiento del empleo (...) el sector del comercio (...) es el principal sector de crecimiento del empleo tanto en los grupos de renta baja como en los de renta media (...) [Esto] demuestra que la expectativa de que la industria manufacturera lidere el crecimiento del empleo no está justificada».²⁷³ Como ocurre a menudo, Bangladesh ofrece un caso extremo, en el que la estructura del mercado laboral «se caracteriza por una tasa muy elevada de crecimiento de la población activa (8% anual), una baja tasa de crecimiento del empleo y una absorción decreciente en el sector industrial manufacturero. El aumento del empleo agrícola no se corresponde con el aumento del empleo manufacturero».²⁷⁴

El relativo estancamiento del empleo industrial en el Sur (en relación con la creciente reserva de mano de obra) continuó durante los cinco primeros años del nuevo milenio.²⁷⁵ Así, incluso en esos años sin precedentes y que no se repetirán, las economías capitalistas del Sur no fueron capaces de absorber la creciente mano de obra. El resultado: desempleo estructural masivo, miseria e indigencia para una inmensa multitud, y una enorme presión a la baja sobre los salarios de los que pudieron encontrar trabajo.

Este capítulo consta de dos partes. La primera considera cómo la división imperialista del mundo en naciones oprimidas y opresoras ha dado forma a la clase trabajadora mundial, en la que la supresión violenta de la movilidad internacional de la mano de obra ocupa un lugar central. Al igual que las infames leyes de pases²⁷⁶ personificaron el apartheid en Sudáfrica, los controles de la inmigración constituyen el eje de un sistema económico mundial similar al apartheid que niega sistemáticamente la ciudadanía y los derechos humanos básicos a los trabajadores del Sur y que, al igual que en la Sudáfrica del apartheid, es una condición necesaria su superexplotación. La segunda parte

²⁷³ Nomaan Majid, 2005, *On the Evolution of Employment Structure in Developing Countries*, Employment Strategy Papers 2005/18, (Ginebra: OIT), 3-4.

²⁷⁴ M. Ismail Hossain, Syed A. Hye, y Amin Muhammad Au, 1998, *Structural Adjustment Policies and Labor Market in Bangladesh* (Dhaka: CIRDAP (Centro de Desarrollo Rural Integrado para Asia y el Pacífico), 223.

²⁷⁵ OIT, *Informe del Director General: Cambios en el mundo del trabajo*, viii.

²⁷⁶ Las leyes de pases servían como un sistema interno de pasaportes diseñado para segregar racialmente a la población, restringir los movimientos de las personas y asignar fuerza de trabajo migrante a empleos con bajos salarios. También conocida como la ley de los nativos, estas leyes restringían severamente los movimientos de los sudafricanos negros y otros grupos raciales confinándolos a áreas designadas. Aunque en un principio se aplicaban a los hombres africanos, los intentos de imponerlas a las mujeres en las décadas de 1910 y 1950 provocaron importantes protestas. Las leyes de pases siguieron siendo un aspecto clave del sistema de apartheid del país hasta su terminación efectiva en 1986.

del capítulo se ocupa de la dinámica de este proceso de formación de clases, resuelto en tres dimensiones distintas: el peso relativo del trabajo asalariado frente al empleo por cuenta propia; el empleo formal frente al empleo en la economía informal; y el «género», es decir, la intersección de la explotación de clase y la opresión de la mujer, y por qué esto dio lugar a la incorporación masiva de las mujeres a la mano de obra del Sur.

LA SUPRESIÓN DE LA LIBRE MOVILIDAD DE LA MANO DE OBRA Y LA CREACIÓN DEL SUR

La proclamada libre circulación de capitales y mercancías debe aplicarse también a lo que debe estar por encima de todo: los seres humanos. No más muros manchados de sangre como el que se está construyendo a lo largo de la frontera entre Estados Unidos y México, que cuesta cientos de vidas cada año. Debe cesar la persecución de los inmigrantes. Debe acabar la xenofobia, ¡no la solidaridad!²⁷⁷

Fidel Castro, Durban, 2 de septiembre de 1998

Una analogía fácil entre los procesos de modernización que tienen lugar en el Sur Global desde la Segunda Guerra Mundial y el desarrollo del capitalismo en Europa y Norteamérica en el siglo XIX es fundamental para la ideología capitalista, tanto en sus variantes liberales como neoliberales. La convergencia entre las naciones en desarrollo y las desarrolladas fue tanto la premisa como la predicción del paradigma de Walter Rostow en su obra *Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista*, de Walter Rostow, que sostenía que los países en desarrollo pasarían naturalmente por las mismas etapas de desarrollo que Europa y Norteamérica un siglo antes, de sociedades agrarias a sociedades industrializadas, para alcanzar, finalmente, el desarrollo y la convergencia con los países desarrollados. Sesenta y cinco años después, sólo Taiwán y Corea del Sur han salido de las filas de los países en desarrollo, y la crisis mundial pondrá a prueba su seguridad en los peldaños más altos de la escalera de la pirámide imperialista. La obra seminal de Rostow contribuyó a

²⁷⁷ Fidel Castro, *Discurso en la XII Cumbre del Movimiento de Países No Alineados*, Durban, 2 de septiembre de 1998, traducido por el autor, <http://www.cuba.cu/gobierno/discursos/1998/esp/fo20998e.htm>.

convertir esta noción, determinista y eurocéntrica, en el fundamento intelectual tanto de las principales teorías académicas sobre el desarrollo como de las políticas promovidas por los gobiernos imperialistas y las instituciones financieras internacionales (IFI) (desde la década de 1960 hasta la actualidad).

Rostow sostenía que el despegue de Europa fue el resultado de procesos internos:

Todo lo que hay detrás de la ruptura de la Edad Media es relevante para la creación de las condiciones previas al despegue de Europa Occidental. Entre los Estados de Europa Occidental, Gran Bretaña, favorecida por la geografía, los recursos naturales, las posibilidades comerciales y la estructura social y política, fue la primera en desarrollar plenamente las condiciones previas para el despegue. Sin embargo, en el caso más general de la historia moderna, la etapa de las condiciones previas no surgió de forma endógena, sino de alguna intrusión externa de sociedades más avanzadas.²⁷⁸

Pero, ¿es cierto que el «despegue» de Gran Bretaña y Europa se debió únicamente a factores endógenos, como afirma Rostow? Marx tenía una opinión diferente: «La esclavitud velada de los trabajadores asalariados en Europa necesitaba como pedestal la esclavitud incondicional del Nuevo Mundo. Los tesoros capturados fuera de Europa mediante el saqueo, la esclavitud y el asesinato sin disimulo, volvían a la madre patria y allí se convertían en capital».²⁷⁹

Rostow presenta los choques externos más recientes que desencadenan los procesos de modernización en las «sociedades tradicionales» como benignos y progresivos. Como continuación de la cita anterior, dice: «Estas invasiones – literales o figuradas– conmocionaron a la sociedad tradicional y comenzaron o aceleraron su perdición; pero también pusieron en marcha ideas y sentimientos que iniciaron el proceso por el que se construyó una alternativa moderna a la sociedad tradicional a partir de la vieja cultura».

Pero, ¿jugaron las «invasiones» de ideas, mercancías, misioneros y soldados de las «sociedades avanzadas» un papel beneficioso y progresista, o crearon obstáculos al progreso? «Políticamente, la construcción de un Estado nacional centralizado eficaz –sobre la base de coaliciones tocadas con un nuevo nacionalismo, en oposición a los intereses regionales terratenientes tradicionales, al poder colonial, o a ambos– fue un aspecto decisivo del período de las condiciones previas; y fue, casi universalmente, una condición necesaria

²⁷⁸ Eugene Rostow, 1960, *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto* (Cambridge: Cambridge University Press), 5-6.

²⁷⁹ Karl Marx, [1867] 1976, *El Capital*, vol. 1 (Londres: Penguin), 915-25.

para el despegue». Pero las élites corruptas y cleptocráticas a menudo se resistieron violentamente al cambio, y las élites de las naciones avanzadas –y de los Estados bajo su control–, con frecuencia, se confabularon con ellas, por el deseo de seguir saqueando los recursos naturales y explotando la mano de obra barata; o por miedo a que los Estados-nación independientes persiguieran sus propios intereses y se hicieran sus propios amigos; o para aplastar a las poblaciones súbditas rebeldes, y, en múltiples ocasiones, por la combinación de las tres cosas.

Rostow era muy consciente de ello: «en (...) un entorno de confusión política y social, antes de que se logre el despegue y se consolide política y socialmente, así como económicamente... la toma del poder por la conspiración comunista es lo más fácil; y es en un entorno así donde una dictadura centralizada puede suministrar una condición técnica previa esencial para el despegue y un impulso sostenido hacia la madurez».²⁸⁰ En la práctica, el impulso hacia el desarrollo y la modernización tomó la forma de guerras civiles y guerras de liberación nacional en la que la lucha contra las viejas y nuevas formas de colonialismo y neocolonialismo se mezcló con las luchas por derrocar a las élites nacionales que tenían demasiado miedo de sus pueblos sometidos como para atreverse a movilizar sus energías en un impulso hacia la modernización y el desarrollo. Esto, y no el expansionismo soviético, explica por qué la lucha por la modernización adoptó a menudo la forma de revolución socialista (por ejemplo en China, Cuba y Vietnam). Los partidos comunistas pro-Moscú desempeñaron, con frecuencia, un papel profundamente ambiguo o incluso contrarrevolucionario en estas luchas.

No es de extrañar, por tanto, que el desarrollo promovido por Estados Unidos y sus democracias occidentales aliadas tras la Segunda Guerra Mundial incluyera, con tanta frecuencia, la instalación de «dictaduras centralizadas». Esta tesis de la modernización encajaba con las teorías económicas neoclásicas dominantes del comercio internacional, en particular con la variante Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS) de la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo.²⁸¹ La teoría de la HOS predice una tendencia a la igualación de

²⁸⁰ Eugene Rostow, 1960, *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto* (Cambridge: Cambridge University Press), 5-6 (Cambridge: Cambridge University Press, 1960), 163.

²⁸¹ A [Eli] Hecksher y [Bertil] Ohlin se unen a veces Wolfgang Stolper y Paul Samuelson para dar el «modelo H-O-S-S del comercio internacional». A pesar de sus pretensiones, la versión H-O de la ventaja comparativa tiene muy poco que ver con la teoría de Ricardo. En cambio, se entiende mejor como la aplicación de la teoría marginalista del valor al comercio internacional. La teoría marginalista del valor afirma que, en igualdad de condiciones, cada factor es recompensado de acuerdo con su contribución al valor creado. Esto parece lógico:

los precios de los factores entre países ricos y pobres, siendo uno de estos factores los salarios.

Esta combinación de obstáculos económicos y políticos, tanto internos como externos, y las enormes fuerzas sociales puestas en marcha, que implican a decenas y cientos de millones de personas, crearon el contexto para la aparición de críticas radicales al paradigma de la modernización, conocidas colectivamente como «teoría de la dependencia». Por ello, el debate entre «modernización» frente a «dependencia» adoptó la forma de un debate entre las vías de desarrollo capitalista, socialdemócrata y socialista. (Volveremos a ello en el capítulo 7).

La visión de Rostow de la modernización estaba dirigida por las élites. Sus agentes son los empresarios, apoyados por un Estado tecnocrático eficiente. Era natural, inevitable y deseable que las desigualdades aumentaran en las primeras fases del desarrollo, ya que las élites acumulan grandes beneficios antes de reinvertirlos para obtener beneficios aún mayores para sí mismas y, como subproducto, para el desarrollo del país. El papel del Estado es proporcionar un entorno seguro, infraestructuras y el Estado de Derecho, lo que significa la protección de la propiedad y el cumplimiento de los contratos.

En el paradigma dominante de la modernización, el desarrollo está dirigido por las élites y lo mejor es un Estado tecnocrático competente que preserve su autonomía respecto de las élites para servir mejor a los intereses de éstas, que se supone que están alineados con los intereses nacionales. Este paradigma considera implícita o explícitamente que los regímenes autoritarios, capaces de reprimir la resistencia a la austeridad, los salarios bajos, la privatización, etc., son necesarios, al menos, en las primeras fases de desarrollo. Como argumentó Rostow en *The Stages of Economic Growth*: «Una dictadura centralizada puede suministrar una condición técnica previa esencial para el despegue y un impulso sostenido hacia la madurez». Cumpliendo la visión de Rostow, la dictadura militar era, al menos hasta hace poco, la forma predominante de gobierno político en América Latina, África y gran parte de Asia.

si un trabajador produce más valor del que recibe en forma de salario, al empresario le interesaría contratar a más trabajadores hasta que el «producto marginal», la producción adicional resultante de la contratación de un trabajador más, sea igual al salario. Esto es lo que se supone que ocurre en una economía nacional; el modelo de la EOH supone que también ocurre a escala internacional. La falacia que subyace en este enfoque es la suposición de que el valor añadido de una empresa es idéntico al valor que han creado sus trabajadores. Examinó este supuesto en otras partes de esta obra, especialmente en el capítulo 9, «La ilusión del PIB».

Un fallo fatal de la teoría de las «etapas» del desarrollo y de la hipótesis de la convergencia, que más o menos la invalida, es que los mismos procesos que produjeron un capitalismo moderno, desarrollado y próspero en Europa y Norteamérica también produjeron atraso, subdesarrollo y pobreza en el Sur Global. Mientras los trabajadores abandonaban en masa la Europa del siglo XIX para dirigirse al Nuevo Mundo, el rampante imperialismo europeo resultó en la «incorporación forzosa al mercado mundial de los grandes campesinos de subsistencia de Asia y África», lo que conllevó «la muerte por hambruna de millones de personas y el desarraigo de decenas de millones más de sus tierras tradicionales». El paralelismo real entre la segunda mitad del siglo XIX en Europa y la segunda mitad del siglo XX en el Sur Global es, por tanto, muy diferente. Citando a Mike Davis: «La brutal tectónica de la globalización neoliberal desde 1978 es análoga a los catastróficos procesos que dieron forma a un 'Tercer Mundo' en primer lugar».²⁸²

La propagación acelerada de las relaciones sociales capitalistas entre las naciones del Sur durante la era neoliberal ha sido mucho más eficaz en lo que respecta a disolver las economías tradicionales y los vínculos con la tierra, que, por ejemplo, en lo que se refiere a absorber en el trabajo asalariado a aquellos que, en dicho proceso, se han convertido en indigentes. El éxodo rural y el crecimiento de la mano de obra urbana son análogos a lo que ocurrió en Europa un siglo antes, pero existen diferencias importantes. La más trascendental y significativa es que la libre circulación de trabajadores a través de fronteras y océanos que caracterizó al siglo XIX se vio sometida a restricciones cada vez mayores.

Entre 1850 y 1920 —una época en la que, según el economista de la OIT Deepak Nayyar, «no existían restricciones a la movilidad de las personas a través de las fronteras nacionales —rara vez se necesitaban pasaportes y a los inmigrantes se les concedía la ciudadanía con facilidad»— unos 70 millones de personas emigraron de Europa, 36 millones de ellas a Estados Unidos, 6,6 millones a Canadá, 5,7 millones a Argentina y 5,6 millones a Brasil, asentándose en tierras despejadas por el genocidio de las civilizaciones indígenas.²⁸³ El flujo migratorio total equivalía a más de una sexta parte —el

²⁸² Mike Davis, 2006, *Planet of Slums* (Londres: Verso), 174.

²⁸³ Deepak Nayyar, 2003, «Globalization and Development», en *Rethinking Development Economics*, ed. Ha-Joon Chang (Londres: Anthem Press), 70. La Ley de Extranjería de 1905 del gobierno Balfour, que cerró las puertas de Gran Bretaña a los judíos centroeuropeos que huían de los pogromos zaristas, se considera la primera ley de inmigración moderna en el Reino Unido. En Estados Unidos, la imposición de un examen de alfabetización en 1917 y la introducción de cuotas en 1921 marcaron el fin de la inmigración (europea) sin restricciones. Para una comparación útil de la inmigración a finales del siglo XIX y finales

17%— de los 408 millones de personas que vivían en Europa en 1900. Esta emigración masiva a las Américas y Australasia mitigó el crecimiento del pauperismo y el ejército de reserva de mano de obra en Europa. Según Ajit Ghose, otro economista de alto nivel de la OIT, «en varios países europeos, la emigración fue lo suficientemente grande y sostenida como para hacer que las tasas de crecimiento de la población y de la mano de obra fueran insignificantes o negativas durante años».²⁸⁴ Si desde la Segunda Guerra Mundial hubiera emigrado del Sur Global la misma proporción de personas que abandonaron Europa entre 1850 y 1920, 800 millones de personas se habrían trasladado al Norte,²⁸⁵ aumentando la población total de los países más desarrollados en un 70%. En cambio, «un insignificante 0,8% de la mano de obra del mundo en desarrollo ha emigrado para trabajar en los países industrializados»,²⁸⁶ una vigésima parte de la fracción de la población europea que emigró en el periodo anterior. Como señala Ghose, «está bastante claro que, para la mayoría de los países en desarrollo, la migración internacional no es de ninguna ayuda para hacer frente al principal problema del mercado laboral: el excedente de mano de obra no cualificada o poco cualificada».²⁸⁷

El contraste entre los dos periodos es aún más sorprendente si tenemos en cuenta las razones por las que cabía esperar flujos migratorios mucho mayores a finales del siglo XX que cien años antes, incluido el enorme aumento de las diferencias salariales y la disparidad de las condiciones de vida entre los países de origen y de destino; la mayor facilidad y seguridad de los viajes; las posibilidades enormemente mejoradas de mantener el contacto con las familias y comunidades de origen y de apoyarlas económicamente a través de las remesas, así como de un eventual retorno.

La diferencia no podría ser más marcada, ni de mayor importancia para comprender la configuración de la economía política mundial moderna: «Las

del XX, véase Timothy J. Hatton y Jeffrey G. Williamson, 2008, «The Impact of Immigration: Comparing Two Global Eras», *World Development* 36/3: 345-61. Los datos citados proceden de Teresa Hayter, 2000, *Open Borders* (Londres: Pluto Press), 9.

²⁸⁴ Ajit K. Ghose, 2005, *Jobs and Incomes in a Globalizing World* (Nueva Delhi: Book- well), 17.

²⁸⁵ 800 millones es, aproximadamente, 1/6 de los 4.900 millones de personas que vivían en 2000 en lo que Laborsta denomina los «países menos desarrollados».

²⁸⁶ Ghose, *Jobs and Incomes in a Globalizing World*, 83.

²⁸⁷ *Ibíd.*, 89. Hay excepciones importantes, sobre todo en América Latina y el Caribe. Quizá la excepción más significativa sea México, alrededor del 10% de cuya mano de obra ha emigrado a Estados Unidos. Alejandro Portes y Kelly Hoffman, 2003, «Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Neoliberal Era», en *Latin American Research Review*, 38:1: 42-82, 70) informan de que el 8% de la población ecuatoriana emigró a Estados Unidos durante la década de 1990.

revoluciones urbano-industriales europeas fueron incapaces de absorber toda la mano de obra rural desplazada (...) pero la emigración masiva (...) proporcionó una válvula de seguridad dinámica que impidió el surgimiento de megadublines y supernapoles. Hoy, por el contrario, el excedente de mano de obra se enfrenta a barreras sin precedentes para emigrar a los países ricos».²⁸⁸ Debido a estas barreras, «la mayoría de los emigrantes se desplazan de un país en desarrollo a otro, en lugar de hacerlo de un país en desarrollo a uno desarrollado».²⁸⁹ La migración Sur-Norte era insignificante antes de la Segunda Guerra Mundial y, en relación con la población emigrante potencial, ha seguido siendo insignificante. Como señala Deepak Nayyar, «entre finales de la década de 1940 y principios de la de 1970, hubo una *relativa cantidad de migración laboral* desde los países en desarrollo hacia el mundo industrializado. Desde entonces, sin embargo, la migración internacional se ha reducido a un goteo debido a leyes de inmigración draconianas o a prácticas consulares restrictivas»,²⁹⁰ lo que contradice rotundamente la percepción generalizada en los países imperialistas, fomentada por políticos xenófobos y medios de comunicación, de un crecimiento explosivo de su número.

La imagen real es más matizada que la retratada por Nayyar. El Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas informa de que, en 2013, un total de 64,2 millones de migrantes de países del Sur vivían en países imperialistas,²⁹¹ más del doble de los 28,6 millones que habían emigrado al Norte en 1990. La Organización Internacional para las Migraciones (OIM) estima que alrededor de la mitad de los migrantes nacidos en el Sur están empleados, una vigésima parte de la mano de obra total de las naciones imperialistas,²⁹² y estima, además, que el 40% de ellos trabajan en la

²⁸⁸ Davis, *Slum Planets*, 183.

²⁸⁹ Organización Internacional para las Migraciones (OIM), 2008, *World Migration 2008: Managing Labor Mobility in the Evolving Global Economy* (Ginebra: Organización Internacional para las Migraciones), 32.

²⁹⁰ Nayyar, «Globalization and Development», 70. Y continúa: «La fase actual de la globalización ha encontrado sustitutos para la movilidad laboral en forma de flujos comerciales y flujos de inversión».

²⁹¹ Naciones Unidas, *Trends in International Migrant Stock: Migrants by Destination and Origin*, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2013. La OIM añade: «Dada la gran atención política que suscita, el conocimiento total sobre la naturaleza y magnitud de la mano de obra internacional, que representa alrededor del tres por ciento de la mano de obra mundial, es notablemente limitado. Este es particularmente el caso en relación con la migración irregular, que por su propia naturaleza es difícil de medir» (31).

²⁹² *Ibídem*, 80. Para empezar a poner esto en contexto, la OIT informa de que 63 millones de trabajadores industriales están empleados en las zonas francas industriales del Sur, alrededor de una octava parte de la mano de obra industrial del Sur.

industria, en comparación con el 25% de la mano de obra autóctona, lo que significa que aproximadamente el 9% de los 145 millones de trabajadores industriales de los países imperialistas nacieron en naciones oprimidas. El OIM también calcula que son tres veces más propensos a trabajar en la agricultura, el 10 por ciento de los cuales lo hacen, en comparación con el 3% de la mano de obra indígena.²⁹³

Durante la década de 1990, Estados Unidos estuvo mucho más abierto a la inmigración procedente del Sur que otras naciones imperialistas: durante esta década aumentó un 70%, en comparación con el 26% de aumento en Europa.²⁹⁴ Sin embargo, el periodo 2000-2013 presenta un panorama opuesto: los inmigrantes nacidos en el Sur aumentaron un 65% en Europa, frente a un 39% en Estados Unidos y, si se incluye el aumento de la migración procedente de Europa Central durante este periodo, la cifra se eleva al 71%, mientras que el aumento en Estados Unidos desciende al 37%.

Japón ha sido y sigue siendo el país más restrictivo a la hora de admitir mano de obra inmigrante. Como muestra la Tabla 4.1, en 2013 Japón acogió a 2,3 millones de inmigrantes procedentes de países oprimidos, en su mayoría de otros países asiáticos. Suponiendo que la mitad de ellos tuvieran empleo, formaban el 1,8% de la población activa total de Japón, de 65 millones de personas, una cifra muy inferior a la de Estados Unidos o la UE.²⁹⁵ El Informe sobre las Migraciones en el Mundo 2003 del OIM ofrece un detalle interesante: en 2001, 142.000 inmigrantes entraron en Japón con visados de trabajo. De ellos, 117.839 (71.678 de ellos filipinos) fueron clasificados como «artistas», «lo que incluye actores, cantantes y atletas profesionales». Sin embargo, algunos de los artistas son reclutados «para trabajar en la industria del sexo».²⁹⁶ No obstante, la mano de obra migrante ha adquirido cada vez más importancia para la industria manufacturera japonesa: «En lugar de proporcionar empleo estable, las fábricas contratan a trabajadores temporales —a menudo chinos o brasileños con visados de corta duración— que obtienen bajos salarios y malas

²⁹³ El 50% restante de los trabajadores inmigrantes y el 72% de los nativos están empleados en «servicios». *Ibídem*, 81, cuadro 3.2.

²⁹⁴ Ghose afirmaba, en *Jobs and Incomes in a Globalizing World*, que en 1998 Estados Unidos albergaba al «75% de todos los trabajadores inmigrantes procedentes de países en desarrollo que trabajaban en el mundo industrializado. Sólo el 13% de estos trabajadores se encontraban en Europa Occidental» (83).

²⁹⁵ 710.000 trabajadores migrantes con permiso, 192.000 sin permiso. OIM, *World Migration 2003: Managing Migration-Challenges and Responses for People on the Move* (Ginebra: Organización Internacional para las Migraciones), cuadro 11.2, 199.

²⁹⁶ *Ibídem*, 200.

condiciones. Japón no sólo ha trasladado fábricas a lugares de mano de obra barata, sino que también ha traído mano de obra barata a las fábricas».²⁹⁷

TABLA 4.1: Migrantes en países imperialistas, por países de origen (millones)

Anfitrión	PAÍSES DE ORIGEN											
	Mundo			Países imperialistas			Países de la antigua COMECON (Europa y Asia Central)			Sur Global		
	1990	2000	2013	1990	2000	2013	1990	2000	2013	1990	2000	2013
Europa	24.5	32.6	50.1	10.2	11.2	13.5	3.2	7.3	13.5	11.1	14.0	23.2
EE.UU.	23.3	34.8	45.8	5.0	4.7	4.4	1.8	2.2	2.5	16.5	27.9	38.8
Japón	1.1	1.7	2.4	0.1	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	1.0	1.6	2.3

Fuente: Naciones Unidas, Tendencias de la población migrante internacional: migrantes por destino y origen, POP/DB/ MIG/Stock/Rev.2013. Europa comprende Bélgica, Islas del Canal, Chipre, Dinamarca, Islas Feroe, Finlandia, Francia, Alemania, Gibraltar, Grecia, Islandia, Irlanda, Isla de Man, Italia, Liechtenstein, Luxemburgo, Malta, Mónaco, Países Bajos, Noruega, Portugal, San Marino, España, Suecia, Suiza y Reino Unido. El encabezado de la columna «naciones imperialistas» incluye todos los anteriores, más Australia, Canadá, Israel, Japón, Nueva Zelanda y Estados Unidos.

En el caso de los trabajadores altamente cualificados, el panorama es muy diferente. En primer lugar, una elevada proporción de los trabajadores altamente cualificados del Sur se han sumado a la «fuga de cerebros» y han aprovechado lo que, para ellos, es una puerta abierta a las naciones ricas. La OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), un club de naciones mayoritariamente ricas, informa de que «para prácticamente todos los países de origen, la tasa de emigración de los altamente cualificados supera la tasa total de emigración». En 2010, uno de cada nueve licenciados nacidos en África vivía en naciones de la OCDE, frente a uno de cada trece en América Latina y el Caribe y uno de cada treinta en Asia. Algunas naciones africanas soportan tasas de emigración de personas altamente cualificadas que son más de veinte veces superiores a las tasas de emigración de su ciudadanía en su conjunto. Entre las naciones africanas y las pequeñas naciones insulares en 2010, por ejemplo, el 46% de los jamaicanos cualificados vivían en países de la OCDE, el 43% de los zimbabuenses cualificados y el 41% de los nacidos en Mauricio. Guyana encabezaba la lista, con cerca del 90 por ciento de sus titulados viviendo en países de la OCDE. Por el contrario, los países no

²⁹⁷ Robin Harding y Jonathan Soble, «Not Made in Japan», *Financial Times*, 20 de julio de 2009.

pertenecientes a la OCDE con grandes poblaciones, como Brasil, China, India y Rusia, registran tasas de emigración inferiores al 3,5%.²⁹⁸ Como comenta Ghose, «para ciertos países (...) la fuga de cerebros parece ser de magnitudes verdaderamente asombrosas».²⁹⁹ Quizás sus efectos más nefastos se pueden ver en los sistemas de atención sanitarios agotados por la emigración, como lo ejemplifica el informe de la Royal África Society en 2005, que acaparó titulares, según el cual había más médicos de Malawi trabajando en Birmingham, en el Reino Unido, que en el propio Malawi.³⁰⁰ Un estudio de 2013 sobre el éxodo de médicos africanos a Estados Unidos reveló la asombrosa magnitud de la fuga de cerebros médicos,

descubriendo que la fuga de cerebros médicos del ASS [África subsahariana] a EE.UU. comenzó en serio a mediados de la década de 1980 y se aceleró en la década de 1990 durante los años de aplicación de los PAE [Programas de Ajuste Estructural] impuestos por (...) el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, [cuyas] condiciones incluían (...) profundos recortes en los servicios básicos de atención sanitaria del sector público; imposición de tasas por la prestación de atención sanitaria y educación; eliminación casi total de los presupuestos de investigación sanitaria; congelación prolongada de la contratación en el sector público, incluidos los sectores de la educación y la sanidad públicas; pauperización sin precedentes del personal académico y del sector sanitario público; aumento de las desigualdades sociales y la vulnerabilidad económica; y proliferación de organizaciones no gubernamentales internacionales, a menudo con una rendición de cuentas mínima ante las autoridades locales.³⁰¹

Para ilustrarlo, el estudio cita estimaciones de la OMS según las cuales, entre 1995 y 2004, Tanzania perdió el 78,3% de sus médicos debido a la emigración, lo que redujo su densidad de médicos de 4,1 por cada 100.000 habitantes a 0,69 por cada 100.000 habitantes. En Estados Unidos, la cifra correspondiente es de 250 médicos por cada 100.000 habitantes.³⁰²

²⁹⁸ OCDE, 2013, *World Migration in Figures*, OCDE-UNDESA, <http://www.oecd.org/els/mig/World-Migration-in-Figures.pdf>, 4.

²⁹⁹ Ghose, *Jobs and Incomes in a Globalizing World*, 89.

³⁰⁰ Real Sociedad Africana, 2005, *A Message to World Leaders: What About the Damage We Do to Africa*, http://www.royalafricansociety.org/index.php?option=com_content&task=view&id=212&Itemid=208.

³⁰¹ Akhenaten Benjamin Siankam Tankwanchi, Çağlar Özden, y Sten H. Vermund, 2013, «Physician Emigration from Sub-Saharan Africa to the United States: Analysis of the 2011 AMA Physician Masterfile», *PLOS Medicine* 10/12, <http://journals.plos.org/plosmedicine/article?id=10.1371/journal.pmed.1001513>, 16.

³⁰² *Ibíd.*, 3.

Así, mientras que la migración de trabajadores poco cualificados ha tenido un impacto insignificante en el enorme excedente de mano de obra del Sur, la migración de trabajadores altamente cualificados ha perjudicado a los servicios sanitarios y educativos del Sur y a su búsqueda de soberanía y desarrollo social. Para retener a estos trabajadores, los países pobres deben ofrecer salarios comparables a los que se pagan en los países con salarios altos, una fuente importante de desigualdad salarial creciente en los países pobres, como veremos en el próximo capítulo.

En lugar de emigrar, la población excedente del Sur se ha congregado en el «planeta de los suburbios», como documenta Mike Davis en su libro del mismo nombre, donde cientos de millones de personas viven en una indigencia que supera los peores horrores de la Inglaterra victoriana descritos por Engels en 1845. Forman parte del ejército de reserva permanente y masivo de mano de obra, restos dispersos en condiciones de gran miseria en aldeas rurales y caseríos. El espectacular crecimiento de los suburbios urbanos es testimonio de la profundidad de la crisis rural: a pesar de su miseria y peligrosidad, sigue llegando gente del campo. Como señala Mike Davis, «la urbanización del Tercer Mundo (...) continuó a un ritmo vertiginoso (...) a pesar de la caída de los salarios reales, la subida de los precios y el aumento vertiginoso del desempleo urbano». Este perverso florecimiento urbano sorprendió a la mayoría de los expertos y contradijo los modelos económicos ortodoxos que predecían que [la migración desde el campo] (...) se ralentizaría o incluso retrocedería».³⁰³

Cientos de millones de habitantes de barrios marginales urbanos y de zonas rurales empobrecidas reciben remesas de familiares que trabajan en países imperialistas. El Banco Mundial calcula que las remesas que llegan a los países en desarrollo alcanzaron los 440.000 millones de dólares en 2010 (frente a los 132.000 millones de 2000)³⁰⁴, aproximadamente diez veces más que el total de la ayuda al desarrollo de los Nuevos Estados Independientes, gran parte de la cual no es nada; y es tres veces mayor que el total de los ingresos anuales de los 1.000 millones de personas más pobres del mundo.³⁰⁵ También es una prueba asombrosa de la frugalidad de los emigrantes y de la fuerza de sus conexiones familiares: estas remesas proceden de salarios bajos,

³⁰³ Davis, *Planet of Slums*, 14.

³⁰⁴ OIM, 2012, *Global Estimates and Trends*, <http://www.iom.int/cms/en/sites/iom/home/about-migration/facts--figures-1.html>.

³⁰⁵ Casi mil millones de personas en el mundo viven con menos de 1,25 dólares PPA al día, es decir, unos 50 céntimos al cambio de divisas. Sus ingresos anuales totales equivalen a menos de la mitad de las remesas que los trabajadores emigrantes envían a sus familias en los países en desarrollo.

con frecuencia, por debajo del mínimo, y deben reemplazar los elevados costes del viaje que, habitualmente, proceden de los ahorros familiares y de la venta de activos, antes de que puedan producir un ingreso neto. Dani Rodrik, ex economista del Banco Mundial, subrayó la posibilidad de que el aumento de la movilización de mano de obra tenga un impacto inmediato e importante sobre la pobreza extrema en el Sur Global y la hipocresía de quienes hablan de desarrollo mientras reprimen la inmigración:

Imaginemos que los negociadores que se reunieron recientemente en Doha para elaborar una agenda para las conversaciones sobre el comercio mundial (...) lo dijeran en serio cuando afirmaron que la nueva ronda estaría (...) diseñada para aportar el máximo beneficio a los países pobres. ¿En qué se habrían centrado? ¿Aumentar el acceso al mercado...? ¿La reforma del régimen agrícola en Europa...? ¿Derechos de propiedad intelectual...? La respuesta es ninguna de las anteriores (...) La mayor sorpresa, con diferencia, ni siquiera figuraba en el orden del día de Doha: la relajación de las restricciones a la circulación internacional de trabajadores (...). Nada más se acerca a la magnitud de los beneficios económicos que esto generaría.³⁰⁶

El crecimiento de la mano de obra del Sur y su proletarianización

La «población económicamente activa» (PEA) del mundo pasó de 1.900 millones en 1980 a 3.100 millones en 2006, lo que supone un aumento del 63%.³⁰⁷ Casi todo este crecimiento numérico se ha producido en las «naciones emergentes», que ahora albergan al 84% de la mano de obra mundial,³⁰⁸ de los cuales 1.600 millones trabajan por un salario, los otros 1.000 millones son pequeños agricultores y una multitud de personas que trabajan en la infinitamente abigarrada «economía informal». En el gráfico 4.2 (más abajo), las «regiones más desarrolladas» incluyen Norteamérica, Japón, Europa, Australia y Nueva Zelanda, y las «regiones menos desarrolladas» comprenden «todas las regiones de África, América Latina y el Caribe, Asia (excluido Japón), Melanesia, Micronesia y Polinesia».

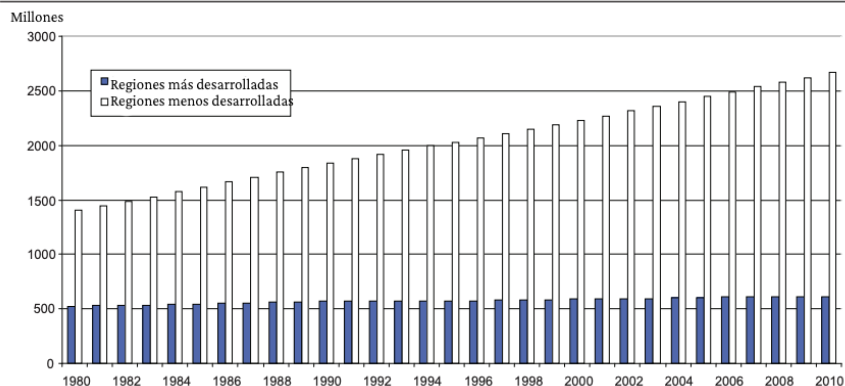
³⁰⁶ Dani Rodrik, 2002, *Feasible Globalizations*, NBER Working Paper n° 9129. Véase para su consulta el siguiente link:

<http://www.nber.org/papers/w9129.pdf>, 19-20. Y añade: «Lo que es igualmente importante, los beneficios económicos llegarían directamente a los trabajadores de los países en desarrollo. No tendríamos que esperar a que el goteo hiciera su trabajo» (21).

³⁰⁷ Datos EAP de Laborsta.

³⁰⁸ La OIT informa de que en 2004 había 218 millones de niños «atrapados en el trabajo infantil, de los cuales 126 millones realizaban trabajos peligrosos». OIT, *Informe del Director General: Patrones cambiantes en el mundo del trabajo*, 22.

FIGURA 4.2: Población económicamente activa mundial



Fuente: OIT/Laborsta: EAPPEP (Estimaciones y proyecciones de la población económicamente activa). Laborsta define las «regiones más desarrolladas» como América del Norte, Japón, Europa, Australia y Nueva Zelanda, y las «regiones menos desarrolladas» como «todas las regiones de África, América Latina y el Caribe, Asia (excluido Japón), Melanesia, Micronesia

Durante las tres últimas décadas, los proletarios del Sur Global no sólo se han hecho más numerosos, sino que se han integrado mucho más en la economía mundial. Por lo tanto, el crecimiento cuantitativo del 63% de la PEA mundial subestima considerablemente el aumento cualitativo del papel y el peso de los trabajadores asalariados del Sur. Richard Freeman, de Harvard, atrajo mucho la atención de los medios de comunicación en 2005 con su afirmación de que la mano de obra mundial se había duplicado en tan sólo quince años: «En las décadas de 1980 y 1990, los trabajadores de China, India y el antiguo bloque soviético se incorporaron a la mano de obra mundial. Por supuesto, estos trabajadores ya existían antes. La diferencia, sin embargo, fue que sus economías se incorporaron de repente al sistema global de producción y consumo».³⁰⁹ Como resultado, se habían añadido 1.470 millones de trabajadores a la mano de obra mundial, «duplicando efectivamente el tamaño de la mano de obra mundial ahora conectada». El FMI fue aún más lejos,

³⁰⁹ Richard B. Freeman, 2005. «What Really Ails Europe (and America): The Doubling of the Global Workforce», en *The Globalist*, 3 de junio de 2005, <http://www.theglobalist.com/StoryId.aspx?StoryId=4542>

afirmando que lo que denomina «mano de obra mundial ponderada por las exportaciones» cuadruplicó su tamaño entre 1980 y 2003.³¹⁰

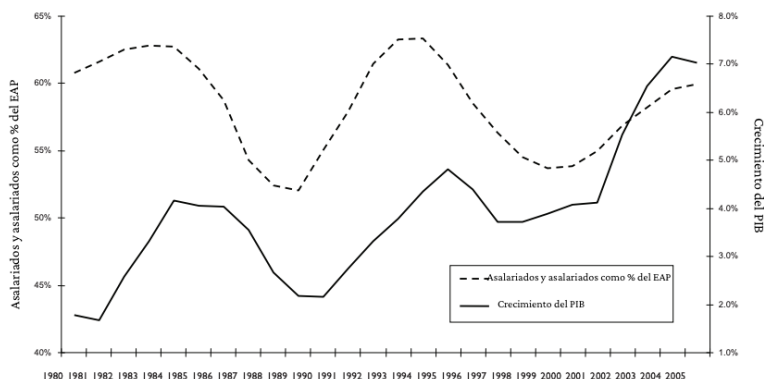
El crecimiento absoluto y relativo (con respecto a la mano de obra de las naciones imperialistas) de la mano de obra del Sur es una característica sorprendente del periodo de globalización neoliberal, pero sólo cuenta una parte de la historia. El examen de cómo ha evolucionado la composición de esta reserva mundial de mano de obra, entre asalariados y autónomos, revela otras características de importancia fundamental.

Entre 1980 y 2005, la proporción de trabajadores asalariados en el total de la población activa de lo que Laborsta denomina países desarrollados aumentó constantemente, del 83% al 88% (en 2005, alrededor de 500 millones de personas), lo que indica una proletarianización cada vez más profunda en estos países. La contrapartida es un descenso del empleo por cuenta propia, incluida una reducción continua del número de pequeños agricultores familiares.

El gráfico 4.3 compara la tasa de crecimiento del PIB con la proporción de la población económicamente activa que trabaja por un sueldo o salario. Ambos conjuntos de datos están suavizados, mostrando una media móvil de tres años. Revelan que la relación entre el trabajo asalariado y la PEA total ha seguido un patrón cíclico, fluctuando su proporción entre el 50 y el 65% de la PEA total, aumentando y disminuyendo en consonancia con los cambios en el ritmo de crecimiento del PIB. Esta cifra contiene una gran cantidad de información si tenemos en cuenta otros hechos. Por ejemplo, el gran descenso de la participación del trabajo asalariado en el empleo total en las naciones emergentes entre 1982 y 1988 coincidió con los peores años de la crisis de la deuda del Tercer Mundo, y los avances logrados en los cinco años siguientes se invirtieron con otro período de menor crecimiento y crisis económicas. Más allá de estos altibajos cíclicos, no puede detectarse ninguna tendencia segura en la proporción del trabajo asalariado con respecto a la PEA total en las naciones del Sur durante el periodo de 1980 a 2005, en contraste con su ascenso constante en los países imperialistas (no se muestra). Sin embargo, una proporción constante de una mano de obra en rápido crecimiento significa un aumento absoluto del número de trabajadores asalariados del Sur y un gran cambio en la composición del proletariado mundial.

³¹⁰ Se calcula aplicando la sencilla idea de que si el X% de la producción de un país se comercializa internacionalmente, el X% de sus trabajadores participa en el comercio mundial. Dado que, en la mayoría de los países, las exportaciones crecen más rápido que el PIB, la «mano de obra mundial efectiva» crece mucho más rápido que el total de la población económicamente activa del mundo. Véase el gráfico 5.1 de *Perspectivas de la economía mundial del FMI*, abril de 2007, 162.

FIGURA 4.3: Empleados asalariados y asalariados como porcentaje del crecimiento del PIB frente al crecimiento del empleo a tiempo completo



Fuentes: Situación laboral de 111 «países en desarrollo» según la quinta edición del KILM de Laborsta; las tasas de crecimiento del PIB se calculan a partir de los datos de los «Indicadores del desarrollo mundial» correspondientes al PIB de los «países de renta baja y media» en dólares estadounidenses constantes de 2000.

La proporción persistentemente elevada de trabajadores autónomos en la PEA del Sur pone en duda la afirmación confiada de la OIT en su Informe Mundial sobre Salarios, según la cual entre 1995 y 2007 «el empleo asalariado parece estar creciendo en todas partes (con la excepción de América Latina) y se ha expandido con especial rapidez en Asia Oriental». Esto sugiere que, con el tiempo, los salarios se convertirán en una dimensión cada vez más importante de los ingresos totales relacionados con el empleo».³¹¹

El gráfico 4.3 también aporta pruebas de una conclusión diferente y mucho menos complaciente que la alcanzada por los economistas de la OIT. La aparente correlación entre el crecimiento económico y la proporción de mano de obra asalariada en el total de la PEA indicada en el gráfico sugiere que una mayor proporción de mano de obra asalariada en el total de la PEA es un signo de prosperidad creciente y que una proporción menor es un signo de miseria creciente, parte de las pruebas en contra del argumento de los que glorifican el autoempleo. En particular, el economista peruano Hernando de Soto, que cree que los microempresarios que pululan en las ciudades del Tercer Mundo, «poseedores de talento, entusiasmo y una asombrosa capacidad para obtener

³¹¹ OIT, *Informe mundial sobre salarios 2008-9* (Ginebra: OIT), 9.

beneficios prácticamente de la nada», «no son el problema, sino la solución».³¹²

LA ECONOMÍA INFORMAL: LA «POBLACIÓN RELATIVAMENTE EXCEDENTE» DEL CAPITALISMO

En un informe de 2002, *Trabajo decente y economía informal*, la OIT informaba:

En contra de las predicciones anteriores, la economía informal ha crecido rápidamente en casi todos los rincones del mundo, incluidos los países industrializados, y ya no puede considerarse un fenómeno temporal o residual. La mayor parte del nuevo empleo de los últimos años, sobre todo en los países en desarrollo y en transición, se ha producido en la economía informal.³¹³

El sector informal fue definido por primera vez por la OIT en 1972 como el conjunto de actividades «no reconocidas, no registradas, no protegidas o no reguladas por las autoridades públicas».³¹⁴ Se abandonó el término «sector informal» en favor de «economía informal»; el primer término implicaba de forma engañosa un sector separado conectado al «sector formal» sólo en su límite. En *Women and Men in the Informal Economy*, a Statistical Picture

³¹² Hernando de Soto, 2000, *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else* (Nueva York: Basic Books), 4. Jan Breman comenta: «las amargas experiencias de la economía informal golpeada por la recesión (...) pueden repetirse región tras región en India, África y gran parte de América Latina. Ante semejante miseria, es imposible coincidir con el optimismo del Banco Mundial y del *Wall Street Journal* sobre la capacidad de absorción del sector. En cuanto a su elogio de la «autosuficiencia» de quienes luchan por salir adelante en estas condiciones: vivir en un estado de emergencia constante mina la energía para hacer frente a la situación y erosiona la fuerza para resistir. Sugerir que estos trabajadores constituyen una nueva clase «vibrante» de empresarios autónomos, dispuestos a luchar para ascender, es tan engañoso como presentar a los niños de los chawls de Bombay como millonarios de los barrios bajos». Jan Breman, 2009, «Myth of the Global Safety Net», *New Left Review* 59: 32.

³¹³ OIT, 2002, *El trabajo decente y la economía informal*, Informe 6, Conferencia Internacional del Trabajo, 90ª reunión, Ginebra, 1.

³¹⁴ Kristina Flodman Becker, 2004, *The Informal Economy*, Sida Fact-Finding Study (Estocolmo: Edita Sverige AB), 8, 18-19. Flodman Becker señala que los gobiernos del Sur emplean diversas técnicas para determinar el tamaño de su economía sumergida. Por ejemplo, las autoridades de la India, Indonesia, Tailandia, Bangladesh y Filipinas cuentan todas las empresas con menos de diez empleados como parte de la economía sumergida (16).

(Mujeres y hombres en la economía informal: una visión estadística), la OIT explica algunas de las formas en que se entrelazan las economías formal e informal:

La mayoría de los segmentos de la economía informal tienen vínculos directos o indirectos de producción, comercio o servicios con la economía formal. Son las mujeres que se ven obligadas a trabajar desde sus casas en régimen de subcontratación porque el empresario no las contrata en condiciones de trabajo más seguras, los trabajadores de un taller clandestino que producen prendas para empresas líderes del otro lado del mundo, los vendedores ambulantes que venden a comisión para empresas formales, o incluso el conserje que limpia las oficinas de empresas formales en régimen de subcontratación.³¹⁵

Por definición, la economía informal no está regulada por el Estado: no hay impuestos, inspección laboral, etc. Los trabajadores informales son muy vulnerables. «No están reconocidos por la ley y, por lo tanto, reciben poca o ninguna protección legal o social y no pueden hacer cumplir los contratos o tener seguridad en sus derechos de propiedad. Rara vez pueden organizarse para conseguir una representación efectiva y tienen poca o ninguna voz para hacer que se reconozca y proteja su trabajo. Se les excluye o se les limita el acceso a las infraestructuras y prestaciones públicas».³¹⁶

El Estado no está ausente; ha retrocedido a una forma más primitiva, reducida a sus competencias básicas: la coerción y el parasitismo. A falta de un Estado capaz de hacer cumplir las leyes y los contratos, los capitalistas y los pequeños empresarios deben confiar en la costumbre, y en su propia fuerza y potencia de fuego, para proteger lo que es suyo. La economía informal estimula la corrupción estatal, sustituyendo los impuestos por sobornos y dinero para protección, y el imperio de la ley por la colaboración entre la policía y los líderes de las bandas para mantener el control sobre los barrios marginales y dar protección a los monopolios del mercado. Las élites empresariales y las autoridades estatales de los países del Sur fomentan y promueven activamente la expansión de la economía informal, paralelamente a sus esfuerzos por informalizar y flexibilizar la economía formal. La conclusión de Alessandra Mezzadri, en su estudio de la industria textil y de la confección en la India, podría aplicarse a otros sectores y más allá de las fronteras. El «Estado capitalista (...) ha sido una agencia muy activa en (...) un proceso más amplio de informalización de la mano de obra que condena a las clases trabajadoras

³¹⁵ OIT, *Trabajo decente y economía informal*, 38.

³¹⁶ *Ibíd.*, 3.

indias a unas condiciones laborales precarias y vulnerables».³¹⁷ No es ni mucho menos cierto que el trabajo asalariado corresponda a la economía formal y el trabajo por cuenta propia a la economía informal. Según una encuesta de la OIT de 2002, el empleo informal como porcentaje del empleo total no agrícola oscilaba entre el 51% en América Latina y el norte de África (el 40% de los cuales son trabajadores asalariados) y el 65% en Asia (el 41% de los cuales son trabajadores asalariados) y el 72% en África subsahariana, o el 81% si se excluye Sudáfrica (el 30% de los cuales son trabajadores asalariados).³¹⁸ Dentro de este grupo, India es un caso extremo, con un 83% de su población empleada en la economía informal, de la que el 48% trabaja a cambio de un salario.³¹⁹ Como señala Mike Davis, «en conjunto, la clase trabajadora informal mundial (que se solapa con la población de los barrios marginales, pero no es idéntica a ella) cuenta con unos mil millones de personas, lo que la convierte en la clase social de crecimiento más rápido y sin precedentes del planeta».³²⁰

La tabla 4.2 muestra el resultado de una investigación de la OIT sobre el empleo informal en todo el mundo. Sus enormes proporciones saltan a la vista: la mayoría absoluta de la población económicamente activa de todas las regiones, con la excepción del norte de África, tenía un empleo informal. Es probable que estos datos subestimen el alcance total del empleo informal, ya que «pocos países en desarrollo recopilan datos que permitan estimar el número de personas que, por ejemplo, tienen trabajos ocasionales que no equivalen a estar plenamente empleados, pero que se encuentran por encima del umbral del desempleo».³²¹ Así lo confirma un estudio sobre la subcontratación en Sri Lanka realizado por Swarna Jayaweera, quien informa de que «[l]o que se ha puesto de manifiesto (...) es la relativa invisibilidad de estos trabajadores subcontratados en las cadenas internacionales de subcontratación en el mercado laboral (...)».³²² Martha Chen, Jennifer Sebstad

³¹⁷ Alessandra Mezzadri, 2010, «Globalisation, informalisation and the state in the Indian garment industry». *Revista Internacional de Sociología*, 20/3: 491-511, 26.

³¹⁸ OIT, 2002, *Women and Men in the Informal Economy, a Statistical Picture, Employment Sector* (Ginebra: OIT), [http://www.wiego.org/publications/women and men in the informal economy.pdf](http://www.wiego.org/publications/women%20and%20men%20in%20the%20informal%20economy.pdf), 19.

³¹⁹ OIT, *Trabajo decente y economía informal*, 21.

³²⁰ Davis, *Planet of Slums*, 178. Sí, pero la «clase trabajadora informal global» no es una clase en sí misma, sino que forma parte de la clase trabajadora global, del proletariado global. Ya sean formales o informales, todos se definen por no poseer nada excepto su fuerza de trabajo y sobreviven únicamente vendiéndola a cambio de un salario o prestando servicios laborales directos en la economía informal.

³²¹ OIT, *Trabajo decente y economía informal*, 19n.

³²² Swarna Jayaweera, 2002, «Women Subcontracted Workers in Sri Lanka», en *The Hidden Assembly Line-Gender Dynamics of Subcontracted Work in the Global Economy*, ed. Radhika

y Lesley O'Connell, en su investigación sobre el crecimiento del trabajo a domicilio, señalan: «si se contabilizara en su totalidad la magnitud del trabajo remunerado invisible de las mujeres, en particular el trabajo remunerado a domicilio, aumentaría tanto la proporción de mujeres como la de trabajadores informales en la población activa».³²³

Informalización y regresión social

Lo que Stephanie Barrientos, Naila Kabeer y Naomi Hossain han denominado «la marcha de la modernización» es, para muchos, un espejismo. Lo que *está* en marcha es la informalización, la creciente inseguridad y la corrosión de la solidaridad social y comunitaria. El «continuum (...) entre el trabajo formal y el informal en la producción global»³²⁴ es cada vez más continuo. Como ha comentado Henry Bernstein, «hoy en día observamos prácticamente en todas partes, y especialmente en el «Sur Global», que los límites entre los ejércitos de trabajo activo y de reserva son cada vez más fluidos».³²⁵ Y el flujo es cada vez más rápido en una dirección. ASDI, la agencia sueca de desarrollo internacional, informó en 2004 de que «todos los segmentos de la mano de obra informal –autoempleados, trabajadores ocasionales, subcontratados, temporales y a tiempo parcial, y microempresarios– (...) parecen estar creciendo»³²⁶, y la «principal razón de este crecimiento parece ser que los mercados laborales formales no han sido capaces de generar suficientes puestos de trabajo».³²⁷

Balakrishnan (West Hartford, CT: Kumarian Press, 63-86). Radhika Balakrishnan (West Hartford, CT: Kumarian Press), 63-86.

³²³ Martha Chen, Jennifer Sebstad y Lesley O'Connell, 1999, «Counting the Invisible Workforce: The Case of Home-Based Workers», *World Development* 27/3: 603-10..

³²⁴ Stephanie Barrientos, Naila Kabeer y Naomi Hossain, 2004, *The Gender Dimension of the Globalization of Production*, Departamento de Integración de Políticas, Documento de trabajo n° 17 (Ginebra: OIT), 1.

³²⁵ Henry Bernstein, «Capital and Labor from Centre to Margins», discurso de apertura de la conferencia «Living on the Margins, Vulnerability, Exclusion and the State in the Informal Economy», Ciudad del Cabo, 26-28 de marzo de 2007, http://www.povertyfrontiers.org/ev_en.php?ID=1953_201&ID2=DO_TOPIC, 4.

³²⁶ Flodman Becker, *La economía informal*, 9.

³²⁷ *Ibíd.*, 5.

FIGURA 4.2: Empleo informal

Media para 1994-2000	Empleo informal como porcentaje del empleo no agrícola			Empleo asalariado como porcentaje del empleo informal no agrícola		
	Todo	Mujeres	Hombres	Todo	Mujeres	Hombres
ÁFRICA DEL NORTE	48	43	49	38	28	40
Egipto	55	46	57	50	33	53
ÁFRICA SUBSAHARIANA	72	84	63	30	29	30
Benin	93	97	87	5	2	9
Kenia	72	83	59	58	67	44
Sudáfrica	51	58	44	75	73	77
LATINOAMÉRICA	51	58	48	40	42	39
Bolivia	63	74	55	19	9	29
Brasil	60	67	55	59	68	50
Colombia	38	44	34	62	64	60
Honduras	58	65	74	28	23	35
México	55	55	54	46	47	45
ASIA	65	65	65	41	37	45
India	83	86	83	48	43	49
Indonesia	78	77	78	37	30	41
Filipinas	72	73	71	52	37	64

Fuente: OIT, 2002, Las mujeres y los hombres en la economía informal, un panorama estadístico, cuadros 2.1 y 2.2. [http://www.wiego.org/publications/women and men in the informal economy.pdf](http://www.wiego.org/publications/women%20and%20men%20in%20the%20informal%20economy.pdf).

Durante la era de la globalización neoliberal, las fuerzas económicas espontáneas, las políticas de «ajuste estructural» del Banco Mundial dictadas por las potencias imperialistas y la ofensiva antilaboral mundial de la patronal han espoleado un proceso de informalización de la economía formal, ejemplificado por la extensión de los contratos temporales y, más en general, por el aumento de la inseguridad y la precariedad laborales. Hay pruebas abrumadoras de que «el autoempleo, los mercados de trabajo ocasional y la subcontratación, más que los contratos sindicales, parecen ser una característica definitoria de las tendencias económicas recientes»,³²⁸ lo que contradice la predicción de Rostow, Lewis y otros de que la marcha del progreso vería la disminución constante de la economía informal y su

³²⁸ Marilyn Carr, Martha Chen y Jane Tate, 2000, «Globalization and Home-Based Workers», *Feminist Economics*, 6/3: 123-42 Carr et al., 2000, 126.

absorción en la economía formal.³²⁹ Alejandro Portes y Kelly Hoffman, hablando de América Latina, confirman este veredicto: «una clase trabajadora formal en retroceso y un proletariado informal estancado o en aumento niegan las predicciones sobre la capacidad del nuevo modelo económico para absorber mano de obra y reducir la pobreza».³³⁰ Lo que William Robinson ha denominado la «transición de un régimen de relaciones laborales fordistas a uno flexible»³³¹ ha tenido efectos especialmente agudos en América Latina. Robinson cita datos que muestran que, en 1950, el 69,2% de los trabajadores urbanos de América Latina trabajaban en la economía formal; esta cifra apenas varió en 1970, cuando se situó en el 70,2%. Pero en 1985 la economía formal sólo empleaba al 53,1% de los trabajadores urbanos, cayendo al 45,7% en 1992 y a sólo el 42,1% en 1998.³³²

Chen et al. señalaron: «El sector informal, en particular las pequeñas empresas, representa una parte de la producción y el empleo mayor de lo que nadie hubiera soñado en los años 50 y 60».³³³ Mike Davis refuerza esta observación: «Entre los investigadores, existe un consenso básico en que la crisis de los años ochenta –durante la cual el empleo en el sector informal creció entre dos y cinco veces más rápido que en el sector formal– ha invertido sus posiciones estructurales relativas, estableciendo la supervivencia informal como el nuevo modo de vida prioritario en la mayoría de las ciudades del Tercer Mundo».³³⁴ Esto es lo que significa la modernización para la mayoría de la población mundial.

Así pues, lo verdaderamente moderno no es el progreso universal hacia la prosperidad y el Estado de Derecho, sino un descenso acelerado hacia la informalidad y la precariedad. Esta trayectoria ya estaba bien establecida antes del estallido financiero que comenzó en agosto de 2007. La realidad que el progreso capitalista está trayendo a los pueblos del Sur Global es que «en lugar de movilidad ascendente, parece que sólo hay una escalera descendente por la que los trabajadores despedidos del sector formal y los empleados públicos

329 W. Arthur Lewis, 1954, *Economic Development with Unlimited Supplies of Labor*, Véase para su consulta <http://www.unc.edu/~wwolford/Geography160/368lewistable.pdf>.

330 Alejandro Portes y Kelly Hoffman, 2003, «Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Neoliberal Era», *Latin American Research Review* 38/1, 42-82.

331 William Robinson, 2008, *Latin America and Global Capitalism-A Critical Globalisation Perspective* (Baltimore: Johns Hopkins University Press), 242.

332 *Ibíd.*, 242-3.

333 Chen, «Contabilizar la mano de obra invisible», 604.

334 Davis, *Planet of Slums*, 178.

despedidos descienden a la economía sumergida».³³⁵ Y no sólo en el Sur Global. Este retroceso también se ha ido acelerando en los países imperialistas, y ha recibido un fuerte impulso desde 2007.

El crecimiento de la economía informal no sólo coincidió con el inicio de la globalización neoliberal, sino que fue producido por ella. La transición de la protección de las importaciones y la regulación estatal al nuevo régimen neoliberal de *laissez-faire* orientado a la exportación le dio un gran impulso. Como declaró la OIT, «ahora se reconoce ampliamente que las políticas de estabilización y ajuste estructural de los años ochenta y noventa, que en muchos países dieron lugar a un aumento de la pobreza, el desempleo y el subempleo, contribuyeron a la expansión de la economía informal».³³⁶ Estos traumas estaban lejos de ser «problemas iniciales»; el crecimiento de la economía informal ha demostrado no ser un efecto transitorio de la transición desde el proteccionismo y la regulación estatal, sino una característica definitoria del desarrollo capitalista neoliberal en el Sur Global, como explicó la OIT:

Como parte de las medidas de reducción de costes y los esfuerzos para mejorar la competitividad, las empresas operan cada vez más con un pequeño núcleo de empleados asalariados con condiciones regulares (empleo formal) (...) y una creciente periferia de trabajadores «atípicos» o «no estandarizados» y, a menudo, informales, en diferentes tipos de lugares de trabajo dispersos por distintos lugares. Estas medidas suelen incluir la externalización o la subcontratación y el abandono de las relaciones laborales regulares en favor de relaciones laborales más flexibles e informales.³³⁷

Este reconocimiento explícito de que el desarrollo capitalista está promoviendo una gran expansión de la economía informal va acompañado de un intento poco convincente de cantar el mismo himno que el Banco Mundial y el FMI: «Es el fracaso o la incapacidad de los países para participar en los procesos de globalización (ya sea debido a sus propias políticas nacionales o a las barreras internacionales), y no la globalización en sí misma, lo que

³³⁵ *Ibídem*, 178-79.

³³⁶ *Ibídem*, 30. A continuación, la OIT afirma: «Los principales autores de estas políticas, las instituciones financieras internacionales, hacen ahora hincapié en la erradicación de la pobreza y el desarrollo sostenible, aunque siguen sin prestar la debida atención a las implicaciones de sus políticas en el empleo». En otras palabras, ahora tienen la amabilidad de poner tiritas mientras infligen más heridas.

³³⁷ OIT, *El trabajo decente y la economía informal*, 35.

contribuye a impedir que estos países se beneficien del comercio, las inversiones y la tecnología».³³⁸

Flexibilización

En pos de la «flexibilización e informalización de las relaciones de producción y empleo», la OIT sostiene que «cada vez son más las empresas que, en lugar de utilizar una mano de obra fija y a tiempo completo basada en una única y gran fábrica o lugar de trabajo registrado, están (...) reorganizando el trabajo mediante la formación de unidades de producción más flexibles y especializadas, algunas de las cuales siguen sin estar registradas y son informales (...) están dispersas en diferentes lugares y, a veces, en diferentes países (...) y el productor final suele ser un trabajador por cuenta propia en una microempresa o un trabajador a domicilio en un país en desarrollo o en transición».³³⁹

La flexibilidad y la informalidad son cualidades estrechamente relacionadas. Las condiciones del trabajo informal permiten a los capitalistas reducir costes y aumentar la flexibilidad, incluso mediante horas extraordinarias forzosas, despidos prolongados y ausencia de regulaciones y protección jurídica. Juntas, la flexibilidad y la informalidad permiten a los capitalistas transferir a sus trabajadores los riesgos y los costes del ajuste a los cambios en la demanda. Barrientos et al. señalan el «creciente énfasis en la 'flexibilidad' en la industria manufacturera», cuyo objetivo es «permitir tiradas de producción más cortas, facilitar cambios rápidos entre diferentes productos y especificaciones de productos para diferentes mercados, y hacerlos a costes cada vez más bajos».³⁴⁰ Los autores observan que «el empleo flexible permite a los productores variar sus niveles de empleo de forma constante. En muchos sectores es normal despedir a los trabajadores en los días de lluvia, o variar las horas extraordinarias (obligatorias) de modo que los trabajadores no tengan ningún preaviso sobre las horas que deberán trabajar».³⁴¹

La flexibilización es un objetivo consciente de los capitalistas; a juzgar por la frecuencia de las «reformas laborales» en las prescripciones políticas del

³³⁸ *Ibídem*, 33-34.

³³⁹ *Ibídem*, 2.

³⁴⁰ Stephanie Barrientos, Naila Kabeer y Naomi Hossain, 2004, «The Gender Dimension of the Globalization of Production». Departamento de Integración de Políticas, Documento de trabajo nº 17. Ginebra: OIT, 10.

³⁴¹ *Ibídem*, 10.

FMI y el Banco Mundial, es el remedio para todos los males económicos conocidos. Es una de las razones por las que la informatización del trabajo y el crecimiento de la economía informal no son accidentales ni involuntarios. Es una de las características más esenciales de la globalización neoliberal. Al igual que la explotación de mano de obra barata es la fuerza motriz esencial que influye en las decisiones de subcontratación de las empresas del Norte, la informalización de la mano de obra es clave para lograr el objetivo de la producción flexible. Barrientos et al. lo reconocen claramente: «Parte de [la deseada] flexibilidad se ha logrado mediante cambios tecnológicos (...) Parte (...) a través de formas de gestión más descentralizadas (...) Sin embargo, lo más importante es que se ha logrado a través de formas de empleo temporales, a tiempo parcial, ocasionales o basadas en contratos».³⁴²

Pero, ¿cuál es la fuerza motriz que hay detrás de las «medidas de reducción de costes y los esfuerzos por mejorar la competitividad»? Para que el análisis avance más allá de la descripción, esta fuerza motriz —el insaciable deseo del capital del Norte de extraer superbeneficios de la mano de obra barata— debe identificarse explícitamente o, de lo contrario, la naturaleza social de este fenómeno quedará mistificada, presentada como una fuerza de la naturaleza.

La economía sumergida y el excedente relativo de población del capitalismo

Los efectos más devastadores de la producción por el capitalismo de un excedente relativo de población se dan en el Tercer Mundo. Las tasas oficiales de desempleo, aunque muy elevadas, ocultan la verdadera enormidad del número de seres humanos que viven al filo de la navaja sin poder ganarse la vida. Ambos son campesinos que volverían al campo en masa si dispusieran de tierra cultivable y crédito barato, pero al mismo tiempo son trabajadores desempleados que engrosan las filas de la población excedentaria relativa del capitalismo.³⁴³

«Sobrepoblación relativa» fue el término con el que Karl Marx designó un rasgo específico de las relaciones sociales capitalistas, el resultado de la «ley capitalista de la población», cuyo descubrimiento consideró uno de sus hallazgos más importantes en *El Capital*: la tendencia del capitalismo a generar

³⁴² *Ibidem*, 4.

³⁴³ Socialist Workers Party, [1988] 1994, «What the 1987 Stock Market Crash Foretold», resolución de 1988 adoptada por el *Socialist Workers Party* (U.S.) en *New International* #10 (Nueva York: 408 Printing and Publishing Corp.), 144.

lo que denominó población excedente. Esto tiene dos aspectos. Uno es la disolución por el capitalismo de la economía rural tradicional: «Desde el momento en que la producción capitalista se apodera de la agricultura, y en la medida en que lo hace, la demanda de población rural trabajadora disminuye absolutamente. Una parte de la población agrícola está, pues, constantemente a punto de convertirse en proletariado urbano o manufacturero».³⁴⁴ La destrucción de las formaciones sociales precapitalistas es sólo una de las razones por las que la sobrepoblación relativa está aumentando en todas las naciones del Sur Global. El capitalismo no sólo crea una población excedente en las fronteras de su colisión con las formaciones sociales precapitalistas, sino que, según Marx,

la propia acumulación capitalista produce constantemente (...) en relación directa con su propia energía y extensión, una población trabajadora relativamente redundante, es decir, una población superflua a las necesidades medias del capital para su propia valorización y que, por tanto, es población excedente (...). La población trabajadora produce, pues, tanto la acumulación de capital como los medios por los que ella misma se hace relativamente superflua; y lo hace en una medida siempre creciente. Se trata de una ley de población propia del modo de producción capitalista.³⁴⁵

Bangladesh es un claro ejemplo de lo que esto significa para millones de personas en todo el Sur Global. La participación activa y a gran escala en las cadenas de valor mundiales no ha impedido una gran expansión de la población relativamente excedentaria de Bangladesh. Un estudio de la OIT sobre el mercado laboral bangladeshí reveló que «el porcentaje de trabajadores con empleo informal (...) aumentó del 76,2% en 1999-00 al 87,5% en 2010».³⁴⁶ En este contexto, la doble opresión de las mujeres trabajadoras es evidente: el 92,3% de las mujeres trabajadoras tenían un empleo informal en 2010, frente al 85,5% de los hombres.

La integración del Sur Global en la economía mundial imperialista desde la Segunda Guerra Mundial y especialmente desde 1980 reúne ambas tendencias, la desposesión de los pequeños agricultores y otros pequeños productores, por un lado, y la sustitución del trabajo asalariado por la maquinaria, por otro. Las TNC (Transnational Corporation) y los capitalistas nacionales no sólo explotan la mano de obra barata, sino que pueden hacerlo con procesos de producción avanzados que absorben mucha menos mano de obra viva que los que tenían a

³⁴⁴ Marx, [1867] 1976, *El Capital*, Volumen 1 (Londres: Penguin), 796.

³⁴⁵ *Ibíd.*, 782-74.

³⁴⁶ OIT, 2013, *Perfil de trabajo decente por país: Bangladesh* (Ginebra: OIT), 8.

su disposición los capitalistas europeos del siglo XIX como reconoció la OIT, «Para los países en desarrollo (...) es poco probable que la industria manufacturera absorba gran parte de su mayor oferta de mano de obra a medida que las opciones tecnológicas no cualificadas y fuertemente intensivas en mano de obra se vuelven menos viables en los mercados mundiales».³⁴⁷

La vasta y creciente economía informal actual corresponde a la sobrepoblación excedentaria relativa analizada por Marx en *El Capital* hace 140 años. Pero, junto con el capitalismo, ha evolucionado enormemente desde entonces. La sobrepoblación relativa desempeñó un papel clave en el desarrollo del capitalismo del siglo XIX y ha desempeñado un papel clave en el desarrollo del imperialismo de finales del siglo XX. Ahora el ejército de reserva de mano de obra, una parte de la población excedente relativa, es global, conformado por la supresión violenta del derecho de los trabajadores de las naciones oprimidas a cruzar las mismas fronteras que la riqueza que ellos, en combinación con la naturaleza, producen. El resultado: una oferta inagotable de mano de obra a precios de subsistencia para que las empresas transnacionales la exploten a su antojo.

LA FEMINIZACIÓN DEL TRABAJO Y LA PROLETARIZACIÓN DE LA MUJER

La industrialización impulsada por las exportaciones ha tenido un fuerte componente femenino, y ningún país en desarrollo ha aumentado sus exportaciones de manufacturas sin recurrir en mayor medida a las trabajadoras.³⁴⁸

La incorporación masiva de mujeres jóvenes al trabajo asalariado ha sido una característica llamativa de la industrialización orientada a la exportación. El cambio en la composición de género de la mano de obra es especialmente marcado en la industria manufacturera. Un informe de las Naciones Unidas, el *Estudio Mundial sobre el Papel de la Mujer en el Desarrollo*, declaraba: «Entre los nuevos países industrializados (...) ninguno ha aumentado sus exportaciones de manufacturas sin recurrir a las trabajadoras. Hoy en día se considera un hecho estilizado que la industrialización en el contexto de la globalización está dirigida tanto por las mujeres como por las exportaciones».³⁴⁹ Guy Standing

³⁴⁷ OIT, *Trabajo decente y economía informal*, 68.

³⁴⁸ OIT, 2003, *Employment and Social Policy in Respect of Export Processing Zones (EPZs)* (OIT: Ginebra), 6.

³⁴⁹ Naciones Unidas, 1999, *World Survey on the Role of Women in Development: Globalization, Gender and Work*, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (Nueva York: Publicaciones de las Naciones Unidas), Véase para la consulta de este estudio el siguiente

coincide: «todos los países que se han industrializado con éxito lo han hecho movilizándolo a un gran número de trabajadoras (mal pagadas)».³⁵⁰ Barrientos et al. añaden que «en casi todas las regiones, el empleo femenino ha aumentado más rápidamente que el masculino»³⁵¹, por lo que «las mujeres representan ahora más de un tercio de la mano de obra manufacturera en los países en desarrollo y casi la mitad en algunos países asiáticos». Los mayores aumentos en los últimos veinte años se han producido en los países que han adoptado estrategias orientadas a la exportación».³⁵² La preferencia de los inversores extranjeros por la mano de obra femenina es especialmente marcada en las zonas francas industriales, donde «las mujeres constituyen la mayoría de los trabajadores en la gran mayoría de las zonas, llegando hasta el 90% en algunas de ellas».³⁵³

La enorme expansión del empleo femenino en las fábricas, tan característica de la era neoliberal, supuso un cambio importante con respecto a la era de la ISI, la era de la industrialización por sustitución de importaciones que la precedió, en la que el empleo en las industrias nacionales protegidas era mayoritariamente masculino, aunque la ISI fue una anomalía: en las anteriores oleadas de industrialización en la Europa del siglo XIX, un gran número de trabajadores de las fábricas eran mujeres, y en algunos sectores, especialmente el textil y la confección, a menudo constituían la mayoría.³⁵⁴

Un ajuste perfecto

Durante las décadas de 1980 y 1990, la relación de intercambio de las exportaciones tradicionales del Sur descendió sin remisión. La UNCTAD informó de que «entre 1980 y 2003, el precio de los alimentos (...) bajó un 73,3%; el de las materias primas agrícolas, un 60,7%; y el de los minerales,

enlace. Disponible online en: http://www.ucl.ac.uk/dpu-projects/drivers_urb_change/urb_society/pdf_gender/UN_1999_World_Survey_Women_in_Development.pdf, 29.

³⁵⁰ Guy Standing, 1999, «Global Feminization through Flexible Labor: A Theme Revisited», *World Development* 27/3: 585.

³⁵¹ Barrientos y otros, *La dimensión de género de la globalización de la producción*, 3.

³⁵² *Ibidem*, 3-4.

³⁵³ OIT, *Empleo y Política Social*, 6.

³⁵⁴ Véase Federico Engels, 1845, *La condición de la clase obrera en Inglaterra* (Nueva York: Oxford University Press); Katrina Honeyman, 2000, *Women, Gender and Industrialisation in England, 1700-1870* (Basingstoke: Macmillan); Lyn Reese, 2005, *Women's Work in Industrial Revolutions: Primary Source Lessons from Europe and East Asia* (Berkeley: Women in World History Curriculum).

menas y metales, un 59,5%. En la primera mitad de 2003, el precio del café había perdido el 83% de su valor en 1980». ³⁵⁵ En un estudio sobre la afluencia de mujeres rurales malayas a las fábricas orientadas a la exportación, Lie Merete y Ragnhild Lund muestran cómo la crisis rural resultante estimuló la afluencia de jóvenes campesinas a las fábricas: «Como consecuencia del descenso de los precios de los productos agrícolas en el mercado mundial, la comunidad se encontraba en una situación difícil, y las hijas jóvenes se sentían obligadas a contribuir de diversas formas. [Se creaba] un encaje perfecto entre las necesidades de la empresa de mano de obra femenina joven y las necesidades de la población local de ingresos en metálico y empleo para la generación joven». ³⁵⁶

La oferta de mano de obra femenina en las fábricas se ha producido en las culturas y sociedades más diversas, incluidas aquellas en las que la opresión patriarcal confina a la mujer al hogar. Razavi et al. señalan que «el cambio hacia el empleo femenino en fábricas se ha producido tanto en países con una historia de participación relativamente alta (...) [como] baja». ³⁵⁷ En su estudio sobre la Malasia rural, Merete y Lund señalan que «el más peculiar de los procesos de cambio locales que hemos observado es que una de cada tres mujeres que trabaja en una fábrica es mujer». ³⁵⁸ Laetitia Cairoli, cuya investigación incluyó el trabajo en las cadenas de montaje de una fábrica de confección marroquí, informó de que «la entrada de mujeres, en masa, en las fábricas de confección de Fez contrasta vivamente con los ideales locales de comportamiento femenino apropiado». ³⁵⁹

La pobreza persistente y profunda, y el deseo de las mujeres de escapar de una servidumbre doméstica embrutecedora y opresiva, explican por qué millones de mujeres pobres han buscado empleo en empresas multinacionales y sus proveedores locales. Un estudio sobre el empleo femenino en Pakistán

³⁵⁵ UNCTAD, *Informe sobre los Países Menos Adelantados 2004 - Vincular el comercio internacional a la reducción de la pobreza* (Ginebra, UNCTAD), 126-27.

³⁵⁶ Merete Lie y Ragnhild Lund, 2005, «From NIDL to Globalization: Studying Women Workers in an Increasingly Globalized Economy», *Gender, Technology and Development* 9/1: 730.

³⁵⁷ Shahra Razavi y Jessica Vivian, 2002, «Introduction», en *Women's Employment in the Textile Manufacturing Sectors of Bangladesh and Morocco*, ed., Carol Miller y Jessica Vivian (Ginebra, UNRISD), 3. Carol Miller y Jessica Vivian (Ginebra, UNRISD), 3.

³⁵⁸ Merete y Lund, «Del NIDL a la globalización», 23.

³⁵⁹ M. Laetitia Cairoli, 1999, «Garment Factory Workers in the City of Fez», *Middle East Journal* 53:1. Añade que «contratar a chicas jóvenes y solteras en lugar de a mujeres maduras casadas ayuda a paliar las contradicciones inherentes a permitir que las mujeres trabajen en lo que es una función pública, y más tradicionalmente masculina».

realizado por Saba Gul Khattak informa de que en Pakistán «las mujeres se están incorporando a la población activa debido al empeoramiento de las condiciones económicas. Su contribución económica al hogar es crucial para la supervivencia».³⁶⁰ Shahra Razavi y Jessica Vivian informan de que «las mujeres empleadas en el sector manufacturero en Marruecos y Bangladesh prefieren este trabajo a las demás opciones de empleo de que disponen», a pesar de que, en Bangladesh, «las jornadas laborales son extremadamente largas (...) a menudo desde las 8 de la mañana hasta las 10 de la noche, seis días a la semana», y su edad media es de 16,6 años.³⁶¹

Los gobiernos nacionales han rivalizado entre sí para ofrecer mano de obra barata a las empresas transnacionales y sus proveedores, o como dicen Barbara Ehrenreich y Annette Fuentes: «La relación entre muchos gobiernos del Tercer Mundo y las empresas multinacionales no es muy diferente de la relación entre un proxeneta y sus clientes». Los gobiernos publicitan a sus mujeres, las venden y las mantienen a raya (...) pero hay otras partes implicadas en el creciente tráfico internacional de mujeres, como la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y el propio gobierno de Estados Unidos».³⁶²

Muchos por la oferta de mano de obra femenina barata. ¿Qué hay de la demanda de mano de obra femenina o, como preguntó Maria Mies, «qué hace que las mujeres del Tercer Mundo resulten más atractivas que los hombres como trabajadoras para el capital internacional?».³⁶³ Los investigadores académicos y otras personas citan ampliamente la percepción de que la mano de obra femenina es barata, flexible, dócil y diestra. Barrientos et al. descubrieron que «las características más comunes del empleo de las mujeres en el sector manufacturero en todo el mundo en desarrollo son unas horas de trabajo más largas y unos salarios más bajos que los de los hombres».³⁶⁴ La OIT informa de que «los datos de las economías en desarrollo han demostrado que la liberalización del comercio y la inversión ha dado lugar a mayores diferencias salariales entre hombres y mujeres», una divergencia que podría explicarse por «la menor capacidad de las mujeres para negociar las

³⁶⁰ Saba Gul Khattak, 2002, «Subcontracted Work and Gender Relations: The Case of Pakistan», en Balakrishnan, *The Hidden Assembly Line*, 35-62.

³⁶¹ Razavi y Vivian, «Introducción», 6-8.

³⁶² Barbara Ehrenreich y Annette Fuentes, 1981, «Life on the Global Assembly Line», en Ms., enero de 1981, 58. Maria Mies hizo la misma conexión: «Governments, like pimps, offer their young women to foreign capital», en *Patriarchy and Accumulation on a World Scale* (Londres: Zed Press, 1986), 117

³⁶³ Ibídem, «Governments, like pimps», 117.

³⁶⁴ Barrientos et al., *La dimensión de género de la globalización de la producción*. 7

condiciones de empleo. Las mujeres siguen estando segregadas de forma abrumadora en ocupaciones que tienden a situarse en el extremo inferior de la escala salarial».³⁶⁵ Según Stephanie Seguino, «las economías asiáticas con las mayores diferencias salariales entre hombres y mujeres crecieron más rápidamente».³⁶⁶

Corea del Sur, una de las economías asiáticas de más rápido crecimiento durante este período, tenía la mayor diferencia salarial entre hombres y mujeres del mundo: en 1980, los salarios de las mujeres eran sólo el 44,5% de los de los hombres.³⁶⁷ La resistencia de las mujeres a los bajos salarios y las largas jornadas laborales se convirtió en la punta de lanza del movimiento de masas contra la dictadura militar del general Chung Hee Park, respaldada por Estados Unidos, y abrió el camino a las masivas luchas laborales de la década de 1980. En su estudio de este importante episodio de la historia laboral, Kim Mikyoung comenta que «una de las ironías del 'milagro económico' de Corea del Sur fue la coexistencia de un crecimiento fenomenal y la resistencia laboral de las mujeres. Las mujeres iniciaron huelgas laborales en una época en la que el activismo laboral estaba severamente reprimido, y este comportamiento contrastaba siempre con la inactividad laboral general de los trabajadores varones durante la década de 1970».³⁶⁸

¿Qué tienen las mujeres del Tercer Mundo que las hace más baratas, más flexibles y menos propensas a ofrecer resistencia que los hombres? En opinión de Maria Mies, se debe a que «la estrategia de integrar el trabajo de la mujer en el desarrollo (...) define a las mujeres del Tercer Mundo *no como trabajadoras, sino como amas de casa* [y] todo el trabajo que realizan las mujeres –ya sea en el sector formal o en el informal– es trabajo suplementario, *ingresos suplementarios* a los del llamado 'sostén de la familia' principal, el marido. La lógica económica de esta *ama de casa* es una tremenda reducción de los costes laborales». Esto «no es un efecto secundario accidental de la nueva DIT

³⁶⁵ OIT, *Trabajo decente y economía informal*, 10-32.

³⁶⁶ Stephanie Seguino, 2000, «Contabilización del género en el crecimiento económico asiático», *Feminist Economics* 6/3: 27-58, cita en 55.

³⁶⁷ Elizabeth Monk-Turner y Charlie G. Turner, 2001, «Sex Differentials in Earnings in the South Korean Labor Market», *Feminist Economics* 7/1: 63-78, citado en 63. Corea del Sur sigue teniendo una de las mayores diferencias salariales entre hombres y mujeres del mundo, con unos ingresos femeninos de sólo el 52% de los masculinos por un trabajo similar. Ver *World Economic Forum, Global Gender Gap Report 2013* (Ginebra: Foro Económico Mundial).

³⁶⁸ Kim Mikyoung, 2003, «South Korean Women Workers' Labor Resistance in the Era of Export-Oriented Industrialization, 1970-1980», *Development and Society* 32/1: 77-101, cita en 78.

[División Internacional del Trabajo], sino una condición necesaria para su buen funcionamiento».³⁶⁹ Pero cuanto más se emplean las mujeres como trabajadoras, más llegan a identificarse como trabajadoras y a exigir la igualdad con los trabajadores masculinos, negando potencialmente la razón principal del interés especial de los capitalistas en ellas. Para contrarrestar esto, la expansión del empleo femenino en la industria suele ir acompañada de una ofensiva ideológica destinada a reforzar la condición de segunda clase de las mujeres y las divisiones sociales entre hombres y mujeres dentro y fuera de la fuerza de trabajo.

Guy Standing argumentó que no sólo la mano de obra mundial es cada vez más femenina, sino que el trabajo se ha feminizado en otro sentido: Las empresas transnacionales y los empleadores estatales y locales utilizan las divisiones de género, y la aceptación percibida de las jóvenes trabajadoras de los bajos salarios, las largas jornadas y los contratos de trabajo temporales típicos de la industrialización impulsada por las empresas transnacionales, para imponer estas condiciones inferiores a todos los trabajadores, incluidos los hombres. Como dijo Standing: «Los tipos de empleo y de participación en la fuerza de trabajo tradicionalmente asociados a las mujeres –seguros, mal pagados, irregulares, etc.– se han ido extendiendo en relación con el tipo de empleo tradicionalmente asociado a los hombres –regular, sindicado, estable».³⁷⁰

Una vez lograda esta degradación de las condiciones laborales, a menudo se observa una disminución de los incentivos para que las empresas transnacionales contraten mano de obra femenina y una «des-feminización» parcial de la mano de obra manufacturera. Como informaron William Rau y Robert Wazienski, «Inicialmente (...) los trabajos en las fábricas se clasifican como trabajo de mujeres y proporcionan empleo sobre todo a mujeres jóvenes y solteras. Sin embargo, a medida que el sistema de fábricas se extiende (...) muchos de estos trabajos se reasignan a los hombres».³⁷¹ Esta tendencia ha continuado en el siglo XXI: la UNCTAD informó en su *Informe sobre las Inversiones en el Mundo* 2013 de que «el dinamismo relativo del crecimiento del empleo femenino tiende a disminuir a medida que los países ascienden en la cadena de valor».³⁷²

³⁶⁹ Mies, «Patriarcado y acumulación a escala mundial», 118-20.

³⁷⁰ Guy Standing, «Global Feminization through Flexible Labor», 599-600.

³⁷¹ William Rau y Robert Wazienski, 1999, «Industrialization, Female Labor Force Participation, and the Modern Division of Labor by Sex», *Industrial Relations* 38/4: 504-21, cita en 509.

³⁷² UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo* 2013, 157.

Según Barrientos et al., esto se observó por primera vez en la industria manufacturera de Japón, donde la proporción de trabajadoras en la mano de obra manufacturera cayó del 36% en 1960 al 26% en 1990, y fue seguida por una tendencia similar en Corea del Sur,³⁷³ donde la feroz militancia laboral de las mujeres les hizo perder el favor. Otro ejemplo característico de la desfeminización lo ofrecen las maquiladoras, plantas de montaje situadas a lo largo de la frontera entre Estados Unidos y México que «experimentaron un auge en la década de 1980, con un crecimiento del empleo del 20% anual entre 1982 y 1989».³⁷⁴ Al principio, los bajos salarios y las condiciones retrógradas disuadieron del empleo masculino, y la gran mayoría de los que trabajaban en las cadenas de montaje eran mujeres. Una vez que estas condiciones retrógradas se afianzaron y se convirtieron en la nueva norma, un número cada vez mayor de trabajadores masculinos comenzó a incorporarse a la mano de obra de la *maquiladora*: «Los hombres jóvenes de la clase trabajadora en las regiones fronterizas del norte de México estaban siendo socializados para convertirse en mano de obra dócil, ya que la ausencia de sindicatos y de disciplina laboral llegó a ser aceptada por la clase trabajadora: entonces se hizo posible que la industria contratara a hombres jóvenes, inexpertos y dóciles».³⁷⁵ Y así, la mano de obra de las *maquiladoras* pasó de un 85% de mujeres en los primeros años a un 64% en 1988, hasta un 41% en 1999. Sin embargo, esta desfeminización es sólo relativa; el número de mujeres que trabajan en las maquiladoras siguió aumentando: el empleo total en estas fábricas pasó de 100.000 (75% de mujeres) a principios de los ochenta a 750.000 (41% de mujeres) a finales de los noventa. Desde entonces han luchado por sobrevivir frente a la fuerte competencia de trabajadores asiáticos de menor coste, muchos de ellos también mujeres.

Las mujeres trabajadoras tienen aún más probabilidades que los hombres de quedar atrapadas en la economía informal y de que se les nieguen los derechos y protecciones legales más mínimos. Según la OIT, en América Latina y África las mujeres tienen muchas más probabilidades de estar empleadas en la economía informal que los hombres, mientras que en Asia el equilibrio de género es mucho más igualitario. El caso atípico es el norte de África, donde el empleo informal femenino es bajo porque el empleo femenino de cualquier tipo fuera del hogar es escaso. La persistencia de la discriminación de género en la mano de obra y en el proceso laboral también se observa en las zonas

³⁷³ Barrientos et al., *La dimensión de género de la globalización de la producción*, 5

³⁷⁴ Richard Baldwin, 2006, *Globalisation: The Great Unbundling(s)*, Consejo Económico de Finlandia <http://www2.dse.unibo.it/naghavi/baldwin.pdf>, 22.

³⁷⁵ Barrientos et al., *La dimensión de género de la globalización de la producción*, 5.

francas industriales. En la conclusión de su revisión de la evolución de las ZFE durante el último medio siglo, Mayumi Murayama y Nobuko Yokota descubren que «una característica común que salta a la vista a lo largo del tiempo y del espacio es que las mujeres han constituido el núcleo de la mano de obra de las ZFE», y se preguntan «si los problemas de las trabajadoras han cambiado desde la época en que eran las pioneras»,³⁷⁶ problemas que incluyen la discriminación en la contratación, los salarios, las prestaciones y el desarrollo profesional; entre los que se incluyen la discriminación en la contratación, los salarios, las prestaciones y el desarrollo profesional; la falta de alojamiento y de guarderías; las horas extraordinarias obligatorias y los horarios de trabajo irregulares; el despido en caso de embarazo y la ausencia de baja por maternidad; y el acoso sexual y la exposición a la violencia en los trayectos de ida y vuelta al trabajo. Llegan a la conclusión de que «aunque puede que se hayan producido mejoras en determinadas áreas de preocupación (...) parece que los problemas básicos permanecen inalterados», lo que indica «o bien una alarmante ausencia de iniciativas serias (...) o bien un alarmante grado de negligencia».³⁷⁷

La brecha salarial entre hombres y mujeres, más amplia que nunca

Un estudio de la OIT concluyó en 2006: «En casi todas las ocupaciones [las mujeres] siguen sin percibir el mismo salario por un trabajo de igual valor ni prestaciones equilibradas que garanticen la igualdad con los hombres (...) siguen estando segregadas de forma abrumadora en ocupaciones que tienden a situarse en el extremo inferior de la escala salarial».³⁷⁸ En la mayoría de los países en desarrollo, la brecha salarial general entre hombres y mujeres sigue aumentando, como resultado de dos tendencias: una pequeña reducción de las diferencias salariales dentro del país entre hombres y mujeres no cualificados, pero que se ve más que anulada por un fuerte aumento de la brecha entre los salarios cualificados y no cualificados, y una representación desproporcionada de los hombres en los empleos más cualificados.³⁷⁹ Marva Corley, Yves Perardel

³⁷⁶ Mayumi Murayama y Nobuko Yokota, 2008, *Revisiting Labor and Gender Issues in Export Processing Zones: The Cases of South Korea, Bangladesh and India*, Documento de debate nº 174 del IDE. Institute of Developing Economies, http://ir.ide.go.jp/dspace/bitstream/2344/793/3/ARRIDE_Discussion_No.174_murayama_yokota.pdf, 29.

³⁷⁷ *Ibid.*

³⁷⁸ OIT, 2006, *Trabajo decente y economía informal*, 32.

³⁷⁹ Véase Remco H. Oostendorp, 2004, *Globalization and the Gender Wage Gap*, *World Bank Policy Research Working Paper No. 3256* (Washington, DC: Banco Mundial). A menudo, los

y Kalina Popova, en un importante estudio empírico sobre las diferencias salariales dentro de los países y entre ellos, señalaron que «la brecha salarial entre hombres y mujeres sigue estando muy arraigada en muchos países. En los estados miembros de la UE, la diferencia salarial entre hombres y mujeres era del 15% en 2003. En muchos países de Asia y Oriente Medio y Norte de África, la brecha superaba el 40% en algunos sectores».³⁸⁰ *El Informe mundial sobre salarios 2008-9* de la OIT señala que «la brecha salarial sigue siendo amplia y se está reduciendo muy lentamente», y añade: «En aproximadamente el 80% de los países para los que se dispone de datos, la brecha salarial entre hombres y mujeres se está reduciendo muy lentamente».³⁸¹

Feminismo y análisis de clase

Las escritoras e investigadoras feministas han prestado un gran servicio al abrir la dimensión de género en el análisis de la economía política mundial en general y de la globalización en particular. Pero centrarse en la dimensión de género de la industrialización puede convertirse en una limitación si no se integra con una perspectiva de clase. Por ejemplo, Barrientos et al. concluyen que «las características más comunes del empleo de las mujeres en la industria manufacturera en todo el mundo en desarrollo son jornadas de trabajo más largas y salarios más bajos que los de los hombres»,³⁸² aunque la característica más común de todas es la que comparten con sus compañeros de trabajo varones: son explotadas por los capitalistas que se esfuerzan por maximizar los beneficios y reducir el valor de la fuerza de trabajo de todos los trabajadores, incluso utilizando las divisiones sexuales y la opresión patriarcal para dividir y debilitar a los que se ven empujados por la pobreza a las cadenas de montaje.

empleos se contabilizan como más cualificados no porque lo sean, sino porque los desempeñan hombres.

³⁸⁰ Marva Corley, Yves Perardel y Kalina Popova, 2005, *Wage Inequality by Gender and Occupation: A Cross-Country Analysis*, *Employment Strategy Papers* 2005/20, Unidad de Tendencias del Empleo, Departamento de Estrategia de Empleo (Ginebra: OIT), 1. Corley et al. descubren una interesante excepción a la conclusión de Oostendorp de que las diferencias salariales entre hombres y mujeres en las ocupaciones poco cualificadas se están reduciendo: entre 1996 y 2003, todas las denominadas economías en transición, con la excepción de Hungría, registraron un fuerte aumento de las diferencias salariales entre hombres y mujeres, que atribuyen al «empeoramiento de las condiciones del mercado laboral derivado de los ajustes a una economía de mercado, que han afectado de forma desproporcionada a las mujeres» (19).

³⁸¹ OIT, 2008, *Informe mundial sobre salarios 2008-9* (Ginebra: OIT), 29.

³⁸² Barrientos et al., *La dimensión de género de la globalización de la producción*, 7.

Dado que las empresas transnacionales están motivadas por «extraer el producto de los trabajadores con salarios bajos»³⁸³ y emplean a mujeres por ninguna otra razón, centrarse en el género sin tener en cuenta la explotación capitalista, considerándolo como el orden natural de las cosas, algo fuera del alcance del análisis crítico, tiende a pasar por alto la naturaleza antagónica del fenómeno social que intentan investigar. Así, Merete y Lund et al. descubren «un ajuste perfecto entre las necesidades de la empresa de mano de obra femenina joven y las necesidades de la población local de ingresos en efectivo y empleo para la generación joven».³⁸⁴ Concluyen: «Los motivos de la deslocalización eran mucho más complejos que la búsqueda de mano de obra barata. Esto no significa que infravaloremos la importancia de los bajos costes laborales. Sin embargo (...) estos motivos deben considerarse en relación con una serie de otras cuestiones. Lo que cuenta es la suma de estos factores y no uno solo».³⁸⁵

Sin reconocer la naturaleza explotadora y antagónica de la relación capital-trabajo, es imposible entender por qué los capitalistas tienen interés en mantener la segregación y la discriminación de género. Sin esto, la persistencia de la discriminación de género en la mano de obra parece irracional e inexplicable. Así, el investigador de la OIT Ricard Anker argumentó: «¿qué podría ser una fuente más importante de ineficacia del mercado laboral que la amplia segmentación de trabajadores y trabajadoras?».³⁸⁶ Zafiris Tzannatos lamenta la pérdida de producción que implica la persistencia y la prevalencia de la discriminación de género en los mercados laborales, argumentando que «un mejor uso del potencial de las mujeres en el mercado se traduce en una mayor eficiencia a nivel macroeconómico».³⁸⁷ Las restricciones a la libre circulación de la mano de obra y la persistencia de la discriminación racial y nacional también dan lugar a resultados económicos subóptimos. Ningún economista de la corriente dominante podría ponerlo en duda, pero éste es el

³⁸³ Stephen Roach, 2003, *Outsourcing, Protectionism, and the Global Labor Arbitrage*, Estudio económico especial de Morgan Stanley, 6.

³⁸⁴ Lie y Lund, «Del NIDL a la globalización», 22. Este documento contiene muchas ideas, por ejemplo «Lo más peculiar de los procesos de cambio local que hemos observado es que un grupo que antes estaba muy protegido, el de las mujeres jóvenes, ha sido la punta de lanza en el proceso de transformación de la comunidad local» (23).

³⁸⁵ *Ibídem*, 19.

³⁸⁶ Richard Anker, 1997, «Theories of occupational Segregation by Sex: an overview», *International Labor Review*, ilo, Geneva, 136/3: 315–39

³⁸⁷ Zafiris Tzannatos, 1999, «Women and labor Market Changes in the Global economy: Growth helps, Inequalities Hurt and Public Policy Matters», *World development* 27/3: 551–69

único ámbito de la vida económica en el que no se permite que la teoría informe a la práctica.

La interacción de clase y género es captada más eficazmente por Mary-Alice Waters, quien escribió: «Desde el comienzo de la Revolución Industrial en el siglo XVIII, la expansión capitalista y el azote de la competencia han dictado la incorporación de un número cada vez mayor de mujeres a la fuerza de trabajo. Esto es así porque el capital siempre busca incorporar a la fuerza de trabajo a un gran número de trabajadores de categorías sociales oprimidas (en este caso las mujeres), el valor de cuya fuerza de trabajo bajo el capitalismo es menor que el de otros. Esta es una forma clave en la que los empresarios reducen el valor medio global de la fuerza de trabajo al aumentar la competencia entre los trabajadores por los puestos de trabajo».³⁸⁸

Waters, hablando específicamente de los cambios en Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial, argumenta además:

El desarrollo del capitalismo (...) crea contradicciones reales y, en última instancia, insolubles para la clase explotadora. La creciente compra por parte de los capitalistas de las capacidades de las mujeres como trabajadoras asalariadas conlleva inevitablemente una mayor independencia económica para las mujeres. Contribuye a una mayor desintegración de la familia y aumenta la necesidad de electrodomésticos y alimentos preparados. Estos factores, a su vez, tienden a aumentar el valor de la fuerza de trabajo de las mujeres, a aumentar los salarios que pueden obtener en el mercado laboral.³⁸⁹

Sin embargo, este proceso tiene lugar en condiciones muy diferentes en las naciones oprimidas. Los salarios son tan bajos en las naciones oprimidas en parte porque los costes de la reproducción social corren a cargo de la familia extensa y de la economía informal en general. Como ha argumentado Rakhi Sehgal, «el capital puede sentirse atraído por comunidades que se basan principalmente en la lógica de la reciprocidad y que, por tanto, tienen más probabilidades de asumir las cargas de la reproducción social de la mano de obra como parte de su práctica cultural. Este es quizás el verdadero ahorro que el capital cosecha cuando busca «mano de obra barata».³⁹⁰

³⁸⁸ Mary-Alice Waters, 1992, «The Capitalist ideological offensive against women Today», en *Cosmetics, Fashions, and the Exploitation of Women*, ed. Joseph Hansen, Evelyn Re, y Mary-Alice Waters. Joseph Hansen, Evelyn Reed y Mary-Alice Waters (Nueva York: Pathfinder Press), 11.

³⁸⁹ Ibid.

³⁹⁰ Rakhi Sehgal, 2005, «Social Reproduction of Third World Labor in the Era of Globalization», *Economic and Political Weekly*, 28 de mayo-4 de junio de 2005, 2286-94.

En este capítulo hemos comenzado la identificación y el análisis de los rasgos más importantes y relevantes de la transformación del trabajo del Sur durante la era de la globalización neoliberal. Una de las constataciones es que no existe el más mínimo indicio de que se hayan despejado los mercados laborales, lo que permitiría que la tesis marginalista –que los salarios están determinados por la productividad– satisficiera incluso sus propios criterios. Los salarios pagados a los trabajadores del Sur se ven afectados por factores que no tienen ninguna relación o relevancia con la productividad de estos trabajadores en el trabajo, factores que surgen de las condiciones del mercado laboral y de estructuras y relaciones sociales más generales que afectan a la reproducción de la fuerza de trabajo, incluyendo la supresión de la libre circulación internacional de la mano de obra y la aparición de una vasta población excedente relativa en el Sur Global. Esto abre un gran agujero en el tambaleante edificio de la economía dominante. En el próximo capítulo, que analiza la trayectoria de los salarios del Sur en la era neoliberal, continuaremos el proceso de demolición de las teorías imperantes y la construcción de una nueva.

Capítulo 5

Tendencias salariales mundiales en la era neoliberal

Dado su papel central en el impulso y la configuración de la globalización de la producción, las amplias diferencias salariales internacionales entre las naciones desarrolladas y las que están en vías de desarrollo exigen una atención especial. La baratura de la mano de obra en las naciones oprimidas no es el único factor que impulsa la externalización de la producción. Otros factores son las diferencias sustanciales en los costes no salariales entre los distintos países, por ejemplo, la tierra y los recursos energéticos, pero esto sólo significa que los capitalistas explotan tanto la mano de obra viva como la naturaleza. Más que cualquier otro tipo de datos, los datos sobre salarios deben tratarse con mucha cautela: los datos de las encuestas en las que se basan a menudo sólo cubren el sector formal; los gobiernos y los empresarios tienen muchas razones y muchas oportunidades para abordar los hechos; y existen enormes problemas de cobertura y comparabilidad de los datos.

Quizá el mayor problema a la hora de determinar la magnitud y la trayectoria de las diferencias salariales mundiales sea que los salarios pagados en las monedas nacionales deben convertirse a una moneda común para poder compararlos. Utilizar los tipos de cambio del mercado para estas comparaciones provoca una distorsión importante, ya que una unidad de moneda nacional en un país pobre comprará más en casa que si se convirtiera en dólares y se gastara en Estados Unidos o en otro país desarrollado. A la inversa, como los visitantes de países ricos a países pobres saben para su deleite, sus dólares, euros, libras y yenes tienen un mayor poder adquisitivo cuando se convierten en la moneda nacional de un país pobre y se gastan allí. Por ejemplo, la distorsión inherente al tipo de cambio de mercado entre la moneda nacional de Bangladesh, el taka, y el dólar estadounidense, significa que en 2013 sólo 0,32 dólares convertidos en takas compran en dhaka lo que un dólar entero compra en Nueva York, según datos facilitados por la base de datos de perspectivas económicas mundiales del FMI. Cuanto menor es el PIB

per cápita de un país, mayor tiende a ser la desviación de su moneda respecto a la paridad de poder adquisitivo con el dólar.

Esta distorsión es importante si queremos comparar el poder adquisitivo real de los salarios en distintos países, pero no tiene ninguna importancia para las ETN que buscan posibles ubicaciones en países con salarios bajos, ya que, como dice la Oficina de Estadísticas Laborales, los salarios «convertidos a dólares estadounidenses a los tipos de cambio vigentes en el mercado comercial (...) son medidas apropiadas para comparar los niveles de costes laborales de los empleadores».³⁹¹ Por regla general, la brecha de desarrollo entre un país determinado y Estados Unidos (cuyo dólar se utiliza como moneda de referencia) es mayor que la distorsión. Por regla general, cuanto mayor es la diferencia de desarrollo entre un país determinado y Estados Unidos (cuyo dólar se utiliza como moneda de referencia), mayor es la distorsión. El resultado es que cuando se realizan ajustes por paridad de poder adquisitivo (PPA) para permitir la comparación de los salarios reales, las diferencias salariales N-S se reducen, dependiendo del país, a aproximadamente la mitad de lo que indican los tipos de cambio de mercado. Puesto que no tenemos más remedio que ver el mundo con la ayuda de las estadísticas ajustadas a la PPA, es importante ser conscientes de sus deficiencias.

Las dos primeras secciones de este capítulo investigan estas importantes cuestiones con más detalle, evaluando críticamente la fiabilidad y la probidad de las estadísticas sobre las diferencias salariales mundiales, revelando de paso mucho sobre las condiciones a las que se enfrentan los trabajadores en las naciones con salarios bajos. En la tercera sección se analiza una característica sobresaliente de la era neoliberal: a ambos lados de la divisoria Norte-Sur, la *participación del trabajo en la renta nacional* ha ido disminuyendo constantemente a lo largo de la era neoliberal. Esta disminución se ha acelerado desde el cambio de milenio, y está disminuyendo aún más rápidamente en las naciones emergentes que en las ricas, a partir de un nivel mucho más bajo. La cuarta sección considera otra cuestión de importancia fundamental, que los datos sobre los salarios medios ignoran el hecho de que la *desigualdad salarial* está creciendo rápidamente en la mayoría de los países ricos y aún más rápido en la mayoría de los países pobres, ocultando la realidad del estancamiento y la *caída de los salarios* percibidos por muchos trabajadores con salarios medios y bajos. Todo lo anterior sienta las bases para una evaluación de las tendencias salariales mundiales en la era neoliberal, tema de la quinta sección. A esto le sigue una investigación sobre lo que ocurre

³⁹¹ BLS, s.f., *Notas técnicas*, http://www.bls.gov/fls/archived_FTP/ichcctn.txt..

con los *salarios en tiempos de crisis*, un hecho habitual en las naciones de bajos salarios durante la era neoliberal, y su conclusión central –que el estancamiento o el débil aumento de los salarios durante los periodos de crecimiento suele convertirse en una fuerte caída de los salarios cuando la economía se contrae– es especialmente relevante para el mundo contemporáneo, en el que los tiempos de crisis van a ser cada vez más frecuentes tanto en las naciones imperialistas como en las naciones de bajos salarios. La última sección examina lo que todo esto significa para la «hipótesis de la convergencia», el consenso dominante de que la brecha Norte-Sur se está erosionando y que los salarios y los niveles de vida de los países en desarrollo están convergiendo con los del Norte.

ESCASA CALIDAD DE LOS DATOS SOBRE SALARIOS GLOBALES

Desde 1924, la «Encuesta de octubre» de la OIT recopila datos globales sobre salarios, mediante un cuestionario anual en el que se solicita a los gobiernos nacionales información detallada sobre los salarios vigentes en las distintas ocupaciones de sus países. La cobertura ha aumentado de 18 ocupaciones en 15 países en su primera encuesta en 1924 a 161 ocupaciones en 171 países en 2008. Sin embargo, la Encuesta de Octubre es famosa por la falta de datos y por la mala calidad, incoherencia e incompatibilidad de los datos que recibe, especialmente de los países en desarrollo: como señala la OIT, «En los países en desarrollo (...) las estadísticas salariales suelen ser escasas. Esto se debe a que las estadísticas salariales no sólo se encuentran entre las estadísticas más complejas, sino que también requieren importantes recursos e infraestructuras para su recopilación».³⁹² El problema está empeorando: 71 países devolvieron datos sobre salarios para «al menos una» categoría profesional en 1985, 43 países lo hicieron en 2002, y en 2008 sólo 26 países presentaron algún dato en respuesta a la solicitud de la OIT.³⁹³ La advertencia de Sturgeon et al., realizada en relación con la investigación sobre el valor añadido, se aplica igualmente a los salarios: «Los recursos para la recopilación de datos y la voluntad política necesaria para sobrecargar a los encuestados del sector privado con encuestas están disminuyendo en muchos países».³⁹⁴

³⁹² OIT, *Encuesta de octubre de 2008*, 9.

³⁹³ Remco H. Oostendorp, *The Occupational Wages around the World (OWW) Database: Update for 1983-2008*, Documento de referencia para el Informe sobre el desarrollo mundial 2013, 3.

³⁹⁴ Timothy J. Sturgeon, Peter Bøegh Nielsen, Greg Linden, Gary Gereffi y Clair Brown, 2013, «Direct Measurement of Global Value Chains: Collecting Product and Firm-Level Statistics

Otra limitación importante es que los datos facilitados por los gobiernos nacionales a la OIT «suelen basarse en un subconjunto reducido de trabajadores asalariados de la economía formal o de las zonas urbanas».³⁹⁵ Como ha señalado Nomaan Majid, «las estadísticas sobre salarios suelen abarcar, y es comprensible, las partes organizadas de las economías. Por lo tanto, en las economías en desarrollo tienden a excluir a los sectores no organizados de la mano de obra, donde se encuentra el grueso de los trabajadores pobres».³⁹⁶ Además de su escasez y su sesgo de selección, la OIT señala que «la gran mayoría de las estadísticas de la encuesta no son comparables»: los países utilizan definiciones diferentes para la misma ocupación; los salarios pueden incluir o no prestaciones no salariales, como las cotizaciones empresariales a la seguridad social; los salarios pueden declararse antes o después de impuestos y por hora, día, semana o mes. Y todo, por supuesto, en monedas nacionales cuyo poder adquisitivo real fluctúa en función de la inflación nacional, en torno a un punto que, en cualquier caso, no establece la paridad de poder adquisitivo entre las distintas monedas. El resultado, dice la OIT, es que «los datos de la encuesta de octubre rara vez se utilizan».³⁹⁷

Gracias a los esfuerzos de Richard Freeman y Remco Oostendorp, que crearon una versión depurada y armonizada de las *estadísticas brutas de la Encuesta de Octubre*, y de otros analistas y economistas que trabajan para la OIT y los organismos internacionales, ha empezado a surgir una imagen dinámica de las disparidades y tendencias salariales mundiales.³⁹⁸ El *Informe Mundial sobre Salarios* de la OIT, publicado por primera vez en noviembre de 2008 con nuevas ediciones cada dos años, supone un gran avance en la producción de información útil sobre los niveles y tendencias salariales en todo el mundo. El *Informe Mundial sobre Salarios 2012-13* afirma basarse en «información para el 94,3% de los empleados del mundo que en conjunto representan

on Value Added and Business Function Outsourcing and Offshoring», 289-319, en *The Fragmentation of Global Production and Trade in Value-Added-Developing New Measures of Cross Border Trade*, Aaditya Mattoo, Zhi Wang y Shang-Jin Wei (eds.) (Washington: Banco Mundial), <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/15809>, 291.

³⁹⁵ OIT, *Informe mundial sobre salarios 2012-13*, 36.

³⁹⁶ Nomaan Majid, 2004, *What Is the Effect of Trade Openness on Wages?, Employment Strategy Papers* 2004/18. Unidad de Análisis del Empleo, Departamento de Estrategia de Empleo (Ginebra: OIT), 9-10. Unidad de Análisis del Empleo, Departamento de Estrategia de Empleo (Ginebra: OIT), 9-10.

³⁹⁷ OIT, *Informe mundial sobre salarios 2008*, 11.

³⁹⁸ La base de datos salarios profesionales en el mundo puede descargarse en <http://www.nber.org/oww/>.

aproximadamente el 97,7% de la masa salarial mundial». ³⁹⁹ Dadas las importantes deficiencias en las estadísticas salariales enumeradas anteriormente, esta afirmación es cuestionable: «información para 94,3% de los asalariados del mundo» no es lo mismo que información sobre ellos: los analistas de la OIT han recurrido mucho a la extrapolación y la interpolación para crear la impresión de una cobertura exhaustiva. La exactitud de los datos es otra cuestión, ya que están viciados por todos los defectos y sesgos analizados en este capítulo.

LAS TRAMPAS DE LA PARIDAD DE PODER ADQUISITIVO

La elaboración de los índices de conversión PPA utilizados para convertir las monedas nacionales en dólares PPA requiere la recopilación de grandes cantidades de datos brutos y técnicas estadísticas de gran complejidad, cuya responsabilidad recae en el Programa de Comparación Internacional (PCI) de la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas. ⁴⁰⁰ Como explica el Manual Metodológico sobre Paridades de Poder Adquisitivo de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), esto significa construir diferentes cestas de bienes para cada país, que reflejen «las diferencias en gustos, culturas, climas, estructuras de precios, disponibilidad de productos y niveles de renta», de forma que la cesta de cada nación «proporcione una satisfacción o utilidad equivalente», ⁴⁰¹ una tarea heroica cuando los países que se comparan son tan diferentes como Noruega y Ruanda. El PCI también realiza estimaciones y ajustes para tener en cuenta las diferencias de precios entre las zonas urbanas y rurales, las variaciones estacionales de los precios y las subvenciones públicas a los productos básicos, aunque estas últimas son mucho menos frecuentes hoy en día, ya que el FMI y el Banco Mundial las consideran «distorsionadoras del mercado». Un atisbo de la complejidad de esta tarea puede verse en el informe del Banco Asiático de Desarrollo sobre su contribución a la evaluación comparativa mundial de 2005: «Especificar con precisión las características de los productos que determinan el precio exigía a

³⁹⁹ OIT, *Informe mundial sobre salarios 2012-13*, 69.

⁴⁰⁰ El ICP (Programa de Comparación Internacional) se fundó en 1968 sobre la base de los trabajos de Simon Kuznets e Irving Kravis, de la Universidad de Pensilvania, y de Richard Stone, de la Universidad de Cambridge. La amplia base de datos de precios del ICP, que abarca casi todos los países del mundo y todos los años desde 1950, se conoce como Penn World Tables. Para más información sobre la historia del ICP y el acceso a las Penn World Tables, véase <https://pwt.sas.upenn.edu/icp.html>.

⁴⁰¹ OCDE, 2006, *Manual metodológico Eurostat-OCDE sobre paridades de poder adquisitivo*. (Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea), 431.

menudo un conocimiento experto específico de los productos en cada campo concreto. Por ejemplo, en el sector de los cereales, era necesario conocer los procesos de molturación y los distintos tipos de productos obtenidos».⁴⁰²

Dejando a un lado los errores y distorsiones que se derivan de una recopilación de datos incompleta o inexacta (por no mencionar la manipulación de estos datos por parte de los gobiernos nacionales que intentan ocultar la prevalencia de salarios ilegalmente bajos o maquillar datos políticamente sensibles sobre la tasa de inflación, los niveles de pobreza, etc.), hay tres escollos que asolan la elaboración de índices de paridad de poder adquisitivo. Se trata de la evaluación comparativa esporádica, el sesgo de sustitución (desviación de la cesta estándar causada por los cambios en el comportamiento de los consumidores) y el mito de la «cesta media» (desviación entre los bienes consumidos por el mítico ciudadano medio y lo que realmente consumen los trabajadores, agricultores y pequeños productores).

Evaluación comparativa infrecuente

El PCI realiza evaluaciones comparativas de sus datos, categorías de productos y metodologías cada cinco o diez años (la más reciente en 2011, aunque los resultados no se publicaron hasta 2013; las evaluaciones comparativas anteriores se realizaron en 2005 y 1996). Los datos de los años intermedios se obtienen por extrapolación, utilizando las tasas de inflación nacionales notificadas y las variaciones de los tipos de cambio de mercado. La evaluación comparativa de 2005, en la que el PCI introdujo muchas mejoras metodológicas, provocó cambios sorprendentemente grandes en las estimaciones del PIB per cápita real (ajustado a la PPA), lo que demuestra hasta qué punto y con qué rapidez pueden alejarse de la realidad las proyecciones del PCI. Para los países de Asia-Pacífico, el PIB real per cápita en 2005 fue un 30% inferior al valor anterior a la evaluación comparativa, mientras que el PIB per cápita de China resultó ser un 39% inferior y el de India un 38% inferior a las estimaciones previas, mientras que los países de África y América Latina experimentaron grandes oscilaciones en ambas direcciones.⁴⁰³ Las fuertes

⁴⁰² Banco Asiático de Desarrollo, 2007, *Purchasing Power Parities and Real Expenditures* (Manila: Banco Asiático de Desarrollo), 63.

⁴⁰³ Para las correcciones en detalle, véase ICP, 2008, *Global Purchasing Power Parities and Real Expenditures: 2005 International Comparison Program*, App. G (rev.) (Washington, DC: Banco Mundial), Véase para más información: 176

revisiones a la baja del PIB per cápita de India y China hicieron que el mundo pareciera mucho más desigual que antes, y provocaron que las estimaciones del número de personas que viven por debajo del umbral de pobreza del Banco Mundial aumentaran en 400 millones. La evaluación comparativa de 2011 dio lugar a revisiones de magnitud similar, pero en sentido contrario, reduciendo de golpe las estimaciones del número de personas extremadamente pobres de 1.200 millones a menos de 600 millones. Estas oscilaciones salvajes han dañado la credibilidad de las estimaciones ampliamente difundidas sobre los niveles de pobreza en el mundo o, como dice Gargee Ghosh, director de Política de Desarrollo de la organización Bill y Melinda Gates sobre las revisiones de 2011: «Lo que esto realmente ha puesto de relieve es la falsa sensación de precisión con la que operamos en el desarrollo».⁴⁰⁴

Sesgo de sustitución

El sesgo de sustitución se produce cuando los consumidores aumentan el consumo de bienes que se están abaratando relativamente, lo que modifica la ponderación relativa de estos bienes en la cesta real, aunque su ponderación en la cesta estándar utilizada para calcular los índices de conversión de la PPA permanece inalterada hasta el siguiente ejercicio de evaluación comparativa. El consiguiente aumento del consumo se interpreta erróneamente como un aumento del poder adquisitivo, con lo que se sobrevalora el nivel de renta del país cuya moneda se está convirtiendo. Esto puede convertirse en un grave problema, ya que los datos sólo se recopilan periódicamente y el sesgo puede acumularse de un año a otro.

El PCI es plenamente consciente de ello: «La extrapolación de un valor de un año de referencia a otro año de referencia (...) no captará ningún cambio (...) que puede deberse a cambios en los precios relativos y a la interacción de la oferta y la demanda de productos complementarios y sustitutivos. Se trata de un efecto bien conocido en las comparaciones internacionales y podría dar lugar a diferencias significativas en un corto periodo de tiempo».⁴⁰⁵ A pesar de estas advertencias, la existencia de este sesgo es ignorada habitualmente por periodistas y científicos sociales que comentan la desigualdad mundial. Sin embargo, como demuestran las investigaciones de Robert Ackland, Steve Dowrick y Benoit Freyens, el sesgo de sustitución afecta drásticamente a los

<http://siteresources.worldbank.org/ICPINT/Resources/AppendixGrevized.pdf>.

⁴⁰⁴ Citado en Shawn Donnan, «World Bank Eyes Biggest Global Poverty Line Increase in Decades», *Financial Times*, 9 de mayo de 2014.

⁴⁰⁵ ICP. *Paridades del poder adquisitivo mundial*, 3.

cálculos del número de personas que viven en la pobreza. Informan de que, al corregir este sesgo, las estimaciones del número de personas en el mundo que sobreviven con menos de 2 dólares al día aumentan en un 29%, y el número de personas en situación de pobreza extrema (menos de 1 dólar al día) aumenta en un asombroso 44%, con el mayor aumento en Asia oriental y meridional, resultados que indican que «existe un agrupamiento significativo de la población en Asia oriental y meridional justo por encima del umbral de pobreza de 1 dólar al día».⁴⁰⁶

Una distorsión relacionada pero distinta surge de la suposición simplificadora de lo que los economistas llaman «homotecia», es decir, la suposición de que un aumento o una disminución de la renta del x por ciento se traducirá en un aumento o una disminución iguales del consumo de un bien determinado. En el léxico de los economistas, esto significa que la «elasticidad-ingreso de la demanda» es igual a 1, lo que predetermina el peso relativo de los artículos de la cesta de la compra cuando los ingresos aumentan o disminuyen. Nicholas Oulton ha demostrado que este procedimiento disminuye significativamente la diferencia real de nivel de vida entre países ricos y pobres, citando el ejemplo de la nación más pobre del mundo, la República Democrática del Congo (RDC). El índice PPA del Banco Mundial, que incorpora el supuesto de homotecia, indica que el PIB per cápita medio real de Estados Unidos es 236 veces superior al de la RDC; si se relaja este supuesto, se observa que se subestima la verdadera diferencia de ingresos hasta en un 35% (dependiendo del modelo que se utilice para corregirlo).⁴⁰⁷

El mito de la cesta estándar

Una distorsión aún más grave se deriva de la discrepancia entre el contenido real de la exigua cesta de bienes consumidos por los trabajadores con salarios bajos y los de la cesta de consumo estándar del mítico ciudadano medio utilizada para calcular el índice PPA. A modo de ejemplo, el PCI señala que «en la lista de bienes y servicios recogidos en África, bajo el epígrafe de carne de vacuno, se recogen los precios del *filet mignon*, entre otros productos».⁴⁰⁸ En términos más generales, como señala el PCI, los pobres

⁴⁰⁶ Robert Ackland, Steve Dowrick y Benoit Freyens, 2007, Véase para más información el siguiente enlace: http://adsri.anu.edu.au/pubs/Ackland/GlobalPoverty_14Aug2007.pdf, 14.

⁴⁰⁷ Tablas A2 y A4 en Nicholas Oulton, 2012, *The Wealth and Poverty of Nations: True PPPs for 141 Countries*, rev. ed., Centre for Economic Performance, CEP Discussion Paper 1080, <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp1080.pdf>.

⁴⁰⁸ ICP, sin fecha, Poverty PPPs, Véase para más información el contenido del siguiente enlace para ello:

«gastan una parte mucho mayor de sus presupuestos en alimentos, y gastan muy poco en vivienda y prácticamente nada en viajes en avión o en servicios financieros».⁴⁰⁹ Además, el PCI explica que

a falta de PPA específicas para la pobreza, la práctica habitual es utilizar PPA para el consumo agregado. Esto tiene dos limitaciones. En primer lugar, las PPA se basan en los precios de los artículos de consumo de todos los países de la comparación. Por consiguiente, las estimaciones de las PPA para los países en desarrollo están indebidamente influidas por las cestas de consumo y los hábitos de gasto de sus homólogos desarrollados. En segundo lugar, las PPA se obtienen utilizando ponderaciones del gasto medio nacional. Por lo tanto, los bienes que son importantes para los pobres y constituyen una gran parte de su gasto tienen proporcionalmente menos peso.⁴¹⁰

Los esfuerzos por producir PPA específicas para la pobreza (PPA) aún no han dado fruto. Es sorprendente que las estimaciones del Banco Mundial sobre las personas que viven en la pobreza extrema ignoren la advertencia del PCI de que «las PPA ofrecen comparaciones entre economías, no entre ricos y pobres dentro de las economías»⁴¹¹ y sigan calculando las tasas de pobreza utilizando índices de PPA que no están diseñados para este fin. Conviene recordar en este punto de dónde procede el insultantemente bajo umbral de pobreza extrema de 1,25 dólares al día. El umbral de la pobreza extrema fue fijado por el Banco Mundial en 1990 en 1,00 \$ al día, justificado entonces y desde entonces con el argumento de que este nivel se aproxima a la media de los umbrales nacionales de pobreza fijados por los gobiernos de los países más pobres. Su posterior aumento a 1,25 dólares diarios no significa que el Banco Mundial se haya vuelto algo más blando: se aumentó para tener en cuenta la erosión del valor del dólar debida a la inflación en Estados Unidos: 1,25 \$ en 2005 equivalían a 1,00 \$ al día en 1996.⁴¹² También hay que recordar que estos 1,25 \$ se ajustan a

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/T/0,,contentMDK:22412218~pagePK:60002244~piP-K:62002388~theSitePK:270065,00.html>.

⁴⁰⁹ ICP, 2014, *Purchasing Power Parities and Real Expenditures of World Economies- Summary of Results and Findings of the 2011 International Comparison Program* (Washington: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial), 24.

⁴¹⁰ ICP News 3/1, febrero de 2006, Véase para lectura: http://siteresources.worldbank.org/ICPINT/Resources/ICPe-Newsletter_Feb2006.pdf.

⁴¹¹ ICP, *Paridades de poder adquisitivo y gastos reales de las economías mundiales*, 24.

⁴¹² El *Financial Times* informó en 2014 de que «para reflejar las realidades cambiantes en el coste de la vida para los pobres del mundo», el Banco Mundial está considerando elevar su umbral de pobreza internacional de 1,25 a 1,75 dólares al día. En principio, este cambio no supondría ningún cambio en el nivel real de pobreza ni en el número de personas atrapadas

la paridad del poder adquisitivo, es decir, que el gasto de las personas extremadamente pobres, a los tipos de cambio del mercado, suele ser de 50¢ al día o menos.⁴¹³ Martin Ravallion, el economista jefe del Banco Mundial que propuso la 1 \$/día en 1990, explica que «el umbral original de '1 \$ al día' era un umbral típico entre los países de renta baja según los datos disponibles en el momento del Informe sobre el Desarrollo Mundial de 1990. Se reconoce que es una línea frugal; naturalmente, los países más ricos tienen líneas de pobreza nacionales más altas».⁴¹⁴ En otras palabras, el Banco Mundial adoptó los umbrales de pobreza nacionales establecidos por las élites corruptas y despóticas de los países pobres y los convirtió en un umbral de pobreza internacional, para su uso en los países pobres, pero no en los ricos, un procedimiento justificado por Ravallion, con el argumento de que, a continuación, «difícilmente se podría argumentar que las personas del mundo que son pobres según los criterios de los países más pobres no lo son de hecho». Esto confiere al umbral de pobreza mundial una relevancia a la hora

por debajo de él, simplemente registraría el hecho de que un dólar en 1990 tiene el mismo valor que 1,75 dólares en 2014. Shawn Donnan, 2014, «World Bank Eyes Biggest Global Poverty Line Increase in Decades», en *Financial Times*, 9 de mayo de 2014.

⁴¹³ Véase Mukul Devichand, 2007, *When a dollar a day means 25 cents*, BBC Radio 4, domingo 2 de diciembre de 2007, <http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/7122356.stm>.

⁴¹⁴ Martin Ravallion, 2010, World Bank's \$1.25/day poverty measure-counteracting the latest criticisms, <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:22510787~pagePK:641>. Un periodista de la BBC preguntó a Ravallion «si pensaba que este objetivo de nivel de pobreza era demasiado bajo. Explicó que (...) según sus datos, incluso con los frugales 25 céntimos que vale un dólar en la India, los más pobres podrían permitirse comer 2.100 calorías por esa cantidad, con un par de rupias de sobra para artículos no alimentarios. Pero aceptó que la línea era muy frugal. Hay que darse cuenta de que mucha gente es muy pobre en el mundo». Mukul Devichand, 2007, *When a dollar a day means 25 cents*, BBC Radio 4, Sunday, 2 de diciembre de 2007, <http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/7122356.stm>. En respuesta a las críticas, en 2008 Ravallion informó de que «en el Banco se está realizando un esfuerzo para estimar 'PPA para los pobres', reponderando los precios del PCI de 2005 para que se ajusten más a los patrones de consumo de los pobres». Martin Ravallion, 2008, *How not to count the Poor? A Reply to Reddy and Pogge*, http://siteresources.worldbank.org/INTPOVRES/Resources/477227-1208265125344/HowNot_toCount_thePoor_Reply_toReddy_Pogge.pdf. Se trata de un debate fascinante y revelador: para la crítica original de Reddy y Pogge, véase Sanjay Reddy y Thomas Pogge, 2005, *How Not To Count the Poor* (versión 6.2), <http://www.columbia.edu/~sr793/count.pdf>; para la réplica de Pogge a la de Ravallion, véase Thomas Pogge, 2008, *How Many Poor People Should There Be? A Rejoinder to Ravallion*, Consultable en el siguientes enlace: <http://www.columbia.edu/~sr793/RejoinderToRavallion7.pdf>

de centrarse en los más pobres del mundo que no tendría un umbral más alto. Es difícil imaginar un argumento más engañoso. ¿Por qué el Banco Mundial no se esforzó en determinar la composición de la cesta mínima de bienes necesarios para proporcionar a las personas una dieta nutritiva, vivienda y acceso a la sanidad y la educación, calcular su valor monetario y convertirlo en el umbral de pobreza internacional?⁴¹⁵ Podemos adivinar la respuesta.

La mayor diferencia entre la cesta estándar y la cesta de los trabajadores es la cantidad gastada en alimentos, que consume una fracción mucho mayor de los ingresos de los trabajadores que de los de las élites. Los aumentos muy pronunciados de los precios de los alimentos y los combustibles a partir de 2002 (véase la Figura 5.1) significan que los índices actuales de la PPA exageran considerablemente el poder adquisitivo real ejercido por los trabajadores con salarios bajos, tanto en los países ricos como en los pobres. La OIT informa de que «en las economías avanzadas (Dinamarca, Países Bajos y Suiza), el gasto en alimentación es inferior al 20% del gasto total, pero (...) es superior al 60% en muchos países en desarrollo (...) y todos estos son promedios nacionales que ocultan la desigualdad intranacional».⁴¹⁶

FIGURA 5.1: El aumento vertiginoso del precio de los alimentos, 2000-2012 (Índice de precios de los alimentos: precio internacional de los principales productos alimenticios básicos)



Fuente: http://www.fao.org/fileadmin/templates/worldfood/Reports_and_docs/

⁴¹⁵ Otro procedimiento muy dudoso utilizado por el Banco Mundial para maquillar las cifras de pobreza es su práctica de atribuir un valor teórico en efectivo a la vivienda «consumida» por, por ejemplo, los habitantes de chabolas que viven en chozas en terrenos ocupados ilegalmente, que luego se contabiliza como parte de sus ingresos, elevando a algunos de ellos por encima del umbral de pobreza extrema de 1,25 dólares al día.

⁴¹⁶ OIT, *Encuesta de octubre*, 17.

LA ANOMALÍA DEL PODER ADQUISITIVO Y LA BRECHA NORTE-SUR

Como hemos visto, cuando un dólar, o una libra, un yen, un euro, una corona sueca o un franco suizo –en una palabra, una unidad de moneda fuerte– se convierte en la moneda nacional de casi cualquier nación del Sur, comprará más bienes y servicios en ese país que en el propio. Para corregir esta distorsión, los salarios denominados en moneda local deben convertirse a una moneda *numeraria* común, casi siempre basada en el poder adquisitivo nacional del dólar estadounidense, la PPA\$.⁴¹⁷ La gran discrepancia en el poder adquisitivo de las monedas fuertes y las débiles viola la hipótesis de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA), planteada por primera vez por Gustav Cassel en la década de 1920,⁴¹⁸ que predecía que el tipo de cambio entre dos monedas cualesquiera tenderá hacia un equilibrio que iguale los precios de bienes y servicios similares entre naciones (o lo que es lo mismo, que iguale el poder adquisitivo de las dos monedas).

Cuando las medidas de PPA empezaron a utilizarse de forma generalizada, una reacción común entre los marxistas y los críticos radicales del neoliberalismo fue sospechar de los motivos que las impulsaban e ignorar su racionalidad. Esto no es tan sorprendente, ya que el uso de los tipos de cambio PPA disminuye las disparidades internacionales entre los salarios y el PIB per cápita (que, por supuesto, siguen siendo extremadamente grandes), y hay buenas razones para cuestionar los motivos de las instituciones internacionales responsables de este cambio. El único intento significativo de teorizar la anomalía del poder adquisitivo desde la tradición marxista en sentido amplio ha sido el de Alan Freeman, quien señala que «el concepto de paridad del poder adquisitivo ha pasado rápidamente de ser el trabajo no reconocido de un grupo de entusiastas a convertirse en una norma casi universal», alegando que «el matrimonio de la conveniencia política y la experiencia no correspondida (...) ha demostrado ser un potente antídoto contra la cautela profesional. Las estadísticas de la PPA, en pocas palabras,

⁴¹⁷ Una distorsión que no se discute aquí surge de la práctica habitual de comparar los salarios de los países con salarios bajos con los de Estados Unidos y no con los de las naciones imperialistas en su conjunto. Los capitalistas de Estados Unidos han tenido mucho más éxito que sus homólogos europeos a la hora de mantener bajos los salarios reales, cuya mediana apenas se ha movido en las últimas tres décadas.

⁴¹⁸ «Nuestra valoración de una moneda extranjera en términos de la nuestra (...) depende principalmente del poder adquisitivo relativo de las dos monedas en sus respectivos países», Gustav Cassel, 1922, *Money and Foreign Exchange after 1914* (Nueva York: Macmillan), 139.

hicieron que la globalización pareciera buena. Más concretamente, hicieron que el Banco Mundial y el FMI parecieran buenos».⁴¹⁹ Sin embargo, Freeman exagera su argumento: la anomalía del poder adquisitivo es una distorsión importante y, si queremos comparar los salarios y las tasas de pobreza entre países, las PPA son necesarias para corregirla. Lo mismo puede decirse de su argumento de que el uso de los PPC\$ para medir el PIB es inadecuado, ya que son «un estándar de consumo de precios, que infravalora sistemáticamente la importancia de los costes de producción para el Tercer Mundo».⁴²⁰ De hecho, son una media ponderada de los índices de conversión de los PPC\$ para el consumo de los hogares, la inversión pública y la formación de capital fijo del sector privado, que son las tres formas diferentes en que una nación gasta sus ingresos (el Banco Mundial proporciona dos conjuntos de índices de conversión de los PPC\$, para el PIB y para el consumo privado, calculándose este último sólo a partir de los precios de los bienes de consumo). Lo realmente importante es que el coste de los insumos intermedios utilizados en la producción es invisible en el índice PPA más amplio, por lo que las empresas de los países pobres suelen tener que pagar más que sus homólogas de los países ricos. Esto es importante porque «el éxito en la esfera del consumo depende de hecho del éxito previo en la producción».⁴²¹

La Figura 5.2 muestra la correlación entre el tamaño de la anomalía del poder adquisitivo y el PIB per cápita en 2015, para 171 países ordenados a lo largo del eje de abscisas, del más pobre al más rico. Todas las naciones imperialistas muestran una anomalía del poder adquisitivo cercana o superior a 1,0, lo que indica una amplia paridad del poder adquisitivo entre sus monedas, mientras que los mercados de divisas infravaloran significativamente las monedas nacionales de la gran mayoría de las naciones en desarrollo, la mayoría de ellas en un 50% o más.

La anomalía de la PPA aumenta o disminuye en función de los cambios en la tasa de inflación de Estados Unidos (ya que afecta al poder adquisitivo del dólar), la tasa de inflación del país cuyos datos se están convirtiendo a dólares y los cambios en el tipo de cambio real de esta moneda con el dólar. Así, si en un determinado periodo de tiempo la tasa de inflación en Bangladesh, por ejemplo, es un 10% más alta que en Estados Unidos, y el tipo de cambio del taka se deprecia un 10%, el visitante extranjero no notará ningún cambio en su

⁴¹⁹ Alan Freeman, 2009, «The Poverty of Statistics and the Statistics of Poverty», *Third World Quarterly* 30/8, 1427-48.

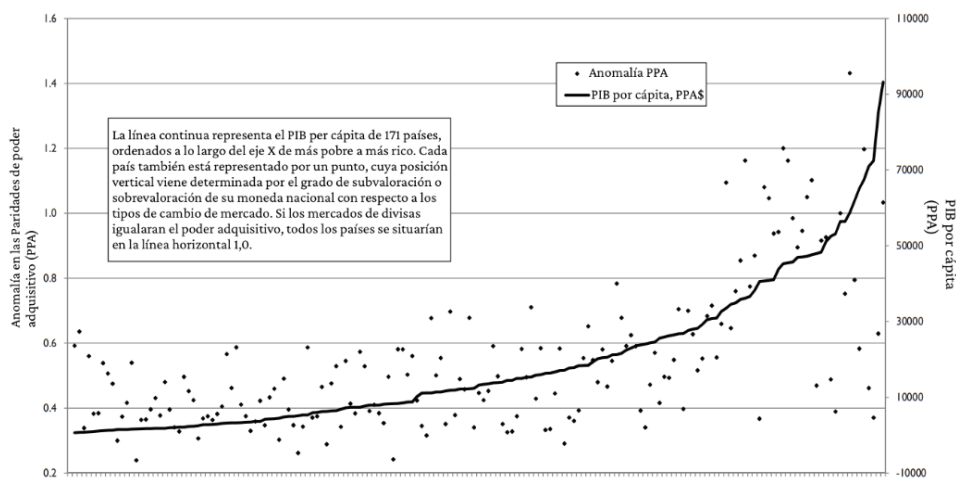
⁴²⁰ *Ibidem*, 1441.

⁴²¹ *Ibid.* Por definición, los insumos intermedios se consumen en la producción y, por tanto, no cuentan para la formación de capital fijo del sector privado.

poder adquisitivo. Por lo tanto, la inflación y la apreciación de la moneda tienen un efecto idéntico en el poder adquisitivo de los visitantes, pero efectos muy diferentes en la población nacional: la alta inflación nacional presiona a la baja los niveles de consumo dentro del país afectado, mientras que la apreciación de la moneda, al abaratar los bienes importados, aumenta los niveles de consumo.

Para complicar aún más el panorama, la magnitud de la anomalía de la PPA se ve afectada por los caprichos del dólar. Una variación del tipo de cambio del taka con respecto al dólar puede reflejar una subida o una bajada del valor de la moneda de Bangladesh con respecto a todos los demás países o una subida o una bajada del valor del dólar con respecto a todos los demás países. Este problema puede eludirse utilizando una cesta ponderada de monedas fuertes como *numerario*, en lugar del dólar, mostrando así la infravaloración de la moneda nacional frente a las monedas de las economías imperialistas en su conjunto. Hay un argumento de peso a favor, pero el argumento en contra es aún más fuerte: la mayor parte del comercio internacional tiene lugar en dólares, la mayor parte de la deuda externa está denominada en dólares, y los índices PPA calculados contra el dólar son los más utilizados.

FIGURA 5.2: Anomalía del poder adquisitivo frente al PIB per cápita



Fuente: Banco Mundial, Base de datos sobre la producción económica mundial, 2015.

El gráfico 5.3 muestra cómo ha evolucionado la anomalía del poder adquisitivo medio desde 1980 para las 152 naciones clasificadas por el FMI como «en desarrollo» o «emergentes», ponderadas por el PIB.⁴²² Su pronunciado aumento entre 1980 y 1986 refleja los colapsos monetarios y la implosión de las economías que barrieron el Sur tras el «shock Volcker» de octubre de 1979,⁴²³ mientras que el descenso durante la mitad de la década que va de 1987 a 1996 muestra los efectos de la galopante inflación que afectó a muchas naciones oprimidas e hizo que se redujeran las diferencias de precios entre su mercado nacional y el de Estados Unidos, así como la caída del valor del dólar tras el Acuerdo de Plaza de 1985, cuando los otros miembros del G-5 (Francia, Alemania, Reino Unido y Japón) accedieron a las exigencias de Estados Unidos y contribuyeron a la caída del valor del dólar, restaurando así la competitividad de la industria estadounidense y rescatando a Estados Unidos de la recesión. Entre 1990 y 2002, el renovado ascenso de la anomalía del poder adquisitivo se correlaciona con otra oleada de crisis económicas en el Sur, mientras que el pronunciado y prolongado declive de 2002 a 2011 refleja la apreciación de muchas monedas blandas resultante de las elevadas tasas de crecimiento impulsadas por los altos precios de los productos primarios, un gran aumento de la externalización de la producción y crecientes flujos de IED y de inversiones de «cartera» a corto plazo procedentes de países imperialistas que buscan tasas de rentabilidad más altas que las disponibles en su propio país.

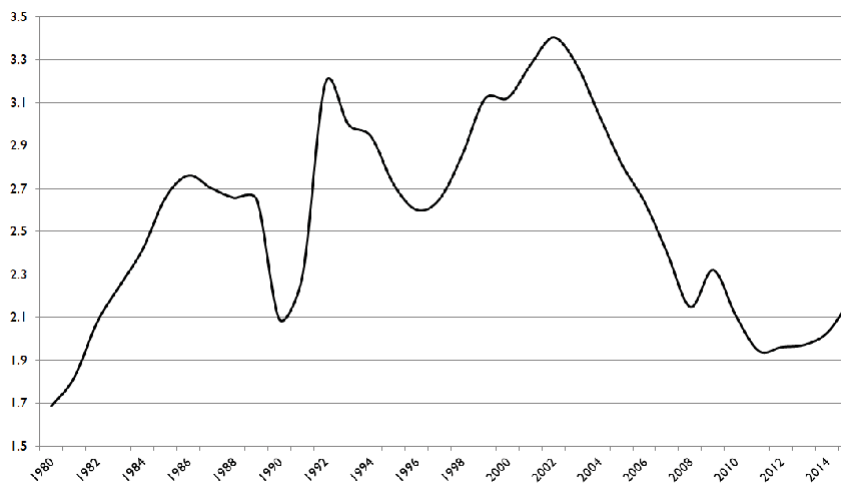
La característica más sorprendente de la Figura 5.3 es la enorme magnitud de la anomalía del poder adquisitivo, que desde 1982 sólo ha descendido una vez por debajo de 2,0 y en 2002 alcanzó el nivel extraordinariamente alto de 3,4, lo que significa que ese año un dólar compraba 3,4 veces más bienes y

⁴²² Los índices de conversión de la PPA para la mayoría de los países en desarrollo sólo están disponibles a partir de 1980. Alan Taylor y Mark Taylor afirman, basándose en una amplia revisión bibliográfica, que la anomalía del poder adquisitivo «se ha intensificado desde 1950». Alan M. Taylor y Mark P. Taylor, 2004, «The Purchasing Power Parity Debate», *Journal of Economic Perspectives* 18/4, 135-58.

⁴²³ Lo que se conoció como el «choque Volcker» (por Paul Volcker, entonces jefe de la Reserva Federal de Estados Unidos) fue una enorme subida de los tipos de interés estadounidenses y, por tanto, mundiales, que desencadenó la crisis de la deuda del Tercer Mundo y oleadas de convulsiones económicas en Asia, África y América Latina. Naomi Klein lo comparó con «una pistola eléctrica gigante disparada desde Washington, que provocó convulsiones en el mundo en desarrollo», cuya consecuencia inmediata fue «la subida de los tipos de interés [que] supuso un aumento de los pagos de intereses de la deuda externa, y, con frecuencia, los pagos más elevados sólo podían satisfacerse contrayendo más préstamos. Había nacido la espiral de la deuda». Naomi Klein, 2007, *The Shock Doctrine* (Londres: Penguin), 198.

servicios en un país en desarrollo medio que en Estados Unidos. 4 veces más bienes y servicios en el país en desarrollo medio que en Estados Unidos, e incluso después de este importante descenso, la anomalía sólo superó brevemente el 2,0. Y sin embargo, ¿se supone que estas décadas de globalización se definen por la integración de los mercados y la eliminación de tales distorsiones! En el próximo capítulo se explicará por qué no ha sido así.

FIGURA 5.3: La anomalía del poder adquisitivo, países en desarrollo, 1980-2015



Fuente: Banco Mundial, Base de datos de la producción económica mundial, 2015.

CAÍDA DE LA PARTICIPACIÓN DEL TRABAJO EN EL PIB

Varios factores han contribuido al aumento de los márgenes de beneficio. El más importante es la disminución de la participación del trabajo en la renta nacional.

-GOLDMAN SACHS⁴²⁴

Todos los ingresos pueden dividirse en ingresos del trabajo, es decir, los salarios monetarios y el «salario social», e ingresos del capital, es decir, los flujos de beneficios de los activos financieros de todo tipo. Esto refleja la forma

⁴²⁴ Goldman Sachs, citado en Richard Tomkins, «Profits of doom», *Financial Times*, 13 de octubre de 2006.

capitalista de la división del producto social, y de la propia sociedad, entre dos clases sociales antagónicas: los que producen y los que viven de los productores.⁴²⁵ La proporción en la que la renta agregada se divide entre el trabajo y el capital proporciona la base para una importante métrica: *la participación del trabajo en la renta nacional*.⁴²⁶ Su continuo descenso tanto en los países ricos como en los pobres es una de las características más destacadas de la era neoliberal, y explica gran parte de la tendencia mundial hacia una desigualdad social cada vez mayor.

La medida estándar de la participación del trabajo utilizada por la Oficina de Estadísticas Laborales de EE.UU. (BLS), la OCDE, la OIT y el FMI es la relación entre la remuneración total de los asalariados (sueldos y salarios antes de impuestos más la seguridad social de los trabajadores y otras cotizaciones sociales) y la renta nacional total. Los salarios se registran antes de impuestos porque se supone que los trabajadores reciben prestaciones a cambio de los impuestos que pagan al Estado, y su valor es igual. En otras palabras, el Estado, por definición, *no añade ningún valor*, una clara señal del sesgo ideológico incorporado en los cimientos de la economía burguesa. Los impuestos indirectos, en la medida en que se pagan con los ingresos del trabajo, cuentan automáticamente para la parte del trabajo. Como resultado, la mayor parte de la fracción del PIB que corresponde al Estado se contabiliza en la parte correspondiente a los trabajadores, incluso la parte que se gasta en el servicio de la deuda soberana, en guerras en el extranjero o en equipar a la policía para que ataque a los piquetes de una huelga. Por lo tanto, no es de extrañar que «el aumento del gasto público se asocie a un aumento de la participación de los trabajadores, tanto en los países ricos como en los pobres».⁴²⁷ Sin embargo,

⁴²⁵ Según la teoría económica clásica, la renta de una nación puede dividirse no en dos sino en tres partes; así, Adam Smith sostenía que «el valor de cambio (...) de todas las mercancías que componen el producto anual del trabajo de cada país, considerado en su conjunto, debe (...) repartirse entre los distintos habitantes del país, ya sea como salario de su trabajo, como beneficio de sus acciones o como renta de sus tierras». Adam Smith, 1986 [1776], *La riqueza de las naciones*, Libro 1 (Harmondsworth: Penguin Books), 155. «Tierra» representa a la aristocracia feudal, que desde la época de Adam Smith ha sido absorbida por la clase capitalista.

⁴²⁶ A veces se denomina participación del trabajo en el PIB. La definición de renta y la definición de producción son equivalentes porque la producción neta de las empresas (es decir, su valor añadido, cuyo agregado es el PIB) no es, según las teorías económicas dominantes, otra cosa que su renta neta. Por qué esto es profundamente falso se discutirá en el capítulo 9, «La ilusión del PIB».

⁴²⁷ Ann Harrison, 2005, *Has globalization eroded labor's share? Some cross-country evidence*. Véase el siguiente enlace: <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubS-Fdi-9.pdf>, 26.

durante las décadas de duro «ajuste estructural», la mayoría de los países pobres no aumentaron el gasto público, sino que lo recortaron, por lo que la participación de los trabajadores en «los países pobres también se ha visto afectada negativamente por (...) la caída del gasto público».⁴²⁸ La inclusión de la mayor parte del gasto público en la participación del trabajo en el PIB capta al menos la totalidad del salario social: los pagos de transferencia, la prestación de servicios sanitarios y educativos y otros servicios sociales que en los países imperialistas suelen representar el 70% o más del gasto público (y una proporción mucho menor de una cantidad mucho menor en otros lugares).⁴²⁹

Rentas del capital disfrazadas de rentas del trabajo

Uno de los factores que hacen que se sobreestime la parte de la renta correspondiente al trabajo y se subestime su pronunciado descenso son los supersueldos, primas, opciones sobre acciones y otros beneficios pagados a empresarios y directivos que se contabilizan falsamente como renta del trabajo.⁴³⁰ La suma global de 2,7 millones de libras esterlinas y la pensión anual de 703.000 libras esterlinas (reducida posteriormente a 342.500 libras esterlinas) que recibió el director ejecutivo del Royal Bank of Scotland, Sir Fred Goodwin, cuando se jubiló en enero de 2009 se contabilizan en la parte del PIB correspondiente al trabajo. Este pago se hizo notorio unas semanas más tarde, cuando el gobierno británico cubrió las pérdidas de 24.000 millones de libras

⁴²⁸ *Ibíd.*, 25.

⁴²⁹ No todo el gasto público en bienestar, sanidad, educación, etc., forma parte del salario social de los trabajadores. Una parte sustancial de estos «pagos de transferencia», por ejemplo, el alquiler de viviendas que se paga directamente a los propietarios, debería contabilizarse como ingresos del capital y no como ingresos del trabajo. Además, las capas medias y elitistas se benefician desproporcionadamente de algunas categorías de gasto social, por ejemplo, la enseñanza superior, mientras que su mayor longevidad alarga su edad de jubilación.

⁴³⁰ Harrison, *Has globalization eroded labor's share?*, 11. Las opciones sobre acciones sólo se tienen en cuenta para la parte correspondiente a los trabajadores cuando se realizan, es decir, cuando se venden las acciones con descuento distribuidas a los directivos y a los empleados mejor pagados. Elsby et al. informan de que «el amplio uso de opciones sobre acciones en la remuneración de los empleados de los sectores tecnológico y de banca de inversión afectó sustancialmente a las medidas de remuneración y beneficios en las cuentas nacionales entre 1998 y 2003. (...) Muchos técnicos y empleados de la banca de inversión decidieron ejercer sus opciones en el apogeo de la burbuja tecnológica, apuntalando las cuotas salariales de la tecnología y la banca de inversión». Michael Elsby, Bart Hobijn y Ayşegül Şahin, *The Decline of the U.S. Labor Share*, Brookings Papers on Economic Activity, otoño de 2013, 23.

de su banco, la mayor pérdida de la historia empresarial del Reino Unido. Anne Krueger, ex economista jefe del Banco Mundial, ofreció otro ejemplo sorprendente en un documento de 2002 titulado «Measuring Labor's Share»: «Si el propietario de los Chicago Bulls, Jerry Reinsdorf, pagara [a la estrella del baloncesto] Michael Jordan 20 millones de dólares más y redujera su propio salario en una cantidad equivalente, la parte correspondiente a los trabajadores no cambiaría porque ambos se cuentan como empleados de los Bulls». ⁴³¹ Por suerte, Jordan no tuvo que depender de la generosidad de Reinsdorf. En 1998, Nike le pagó 45 millones de dólares en «salarios» por aparecer en sus anuncios, lo suficiente para pagar los salarios anuales de unos 30.000 trabajadores indonesios de las fábricas que producen los zapatos de Nike, y esto también contó para la parte correspondiente a los trabajadores.

Otra distorsión se deriva del método de contabilización de los ingresos percibidos por los trabajadores autónomos y por los miembros de la familia. La convención consiste en dividirlos en dos partes, las rentas del capital y las rentas del trabajo. El FMI asume valientemente que estas «categorías de trabajadores ganan el mismo salario medio que los asalariados» ⁴³², un procedimiento que también sigue el BLS, ⁴³³ y que resulta especialmente problemático cuando se aplica a países con salarios bajos, donde una proporción mucho mayor de la población económicamente activa se contabiliza como autónomos, subsistiendo con unos ingresos que a menudo son una pequeña fracción de los míseros salarios pagados a los asalariados.

En un estudio revelador, Michael Elsby, Bart Hobijn y Ayşegül Şahin informan de que en Estados Unidos –y, por implicación, en otros países

⁴³¹ Anne O. Krueger, 2002, *A New Approach to Sovereign Debt Restructuring*, Fondo Monetario Internacional, 46. Krueger fue economista jefe del Banco Mundial de 1982 a 1987, el período en que el dogma neoliberal consolidó su dominio sobre esta institución, y fue primera subdirectora del FMI entre 2001 y 2004 y directora gerente en funciones de 2004 a 2007. Fue nombrada Subsecretaria del Tesoro para Política Económica por el Presidente Obama en marzo de 2009.

⁴³² FMI, 2007, *Perspectivas de la economía mundial*, abril de 2007, 182.

⁴³³ Paul Gomme y Peter Rupert, 2004, *Measuring Labor's Share of Income*, Federal Reserve Bank of Cleveland Policy Discussion Paper No. 7, 4. Otro enfoque común es atribuir dos tercios de los ingresos de los trabajadores autónomos al trabajo y un tercio al capital–véase Malte Lübker, 2007, *Labor Shares*, ILO Technical Brief No. 1, http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-integration/documents/publication/wcms_086237.pdf, 1. Para un resumen útil de los diferentes enfoques de este problema, al menos con respecto a los cálculos de la participación del trabajo en los países imperialistas, véase Marta Guerriero, 2012, *The Labor Share of Income around the World: Evidence from a Panel Dataset*, Development Economics and Public Policy Working Paper No. 32.

imperialistas– este tratamiento arbitrario de los ingresos de los autónomos perjudica gravemente los cálculos de la disminución de la participación del trabajo. La investigación de Elsby et al. es especialmente importante porque revela cómo las cifras principales sobre la participación del trabajo en la renta nacional (o en el PIB, que viene a ser lo mismo), que ya son bastante dramáticas, subestiman enormemente la verdadera magnitud de su declive. En Estados Unidos, «el aumento de la desigualdad es aún más llamativo en el caso de los ingresos de los propietarios que en el de los ingresos salariales. En 1948, el 90% de los asalariados con menos ingresos percibía el 75% de la remuneración salarial. En 2010 este porcentaje se había reducido al 54%. Sin embargo, en el caso de los ingresos empresariales, esta fracción cayó en picado del 42% en 1948 al 14% en 2010».⁴³⁴ Para excluir las distorsiones derivadas de este hecho, Elsby et al. se centran en la «parte de la nómina», es decir, la remuneración laboral total recibida por los trabajadores asalariados. En Estados Unidos, los trabajadores asalariados como proporción de la población económicamente activa aumentaron del 90,6% en 1980 al 93,2% en 2011.⁴³⁵ Se obtuvieron resultados sorprendentes. Un descenso del 3,9% en la proporción de la renta nacional de todos los asalariados se convierte en un descenso del 10% cuando se excluye al 1% de los asalariados mejor pagados y en un descenso del 14% cuando se excluye al 10% mejor pagado—en otras palabras, el 90% de los asalariados con salarios más bajos (el 84% del total de la población económicamente activa de Estados Unidos) ganaba el 42% de la nómina total en 1980 y sólo el 28% en 2011, por lo que la proporción de la renta nacional percibida por el 90% de los asalariados estadounidenses con salarios más bajos no ha disminuido un 3,9% (la cifra del titular), sino un asombroso 33%.⁴³⁶ Otra conclusión extremadamente importante de la investigación de Elsby et al. es que, a medida que avanzaba la era neoliberal, también se aceleraba el descenso de la participación del trabajo, que entre 2000 y 2011 se redujo el doble en comparación con las dos décadas anteriores.

Según el *Informe sobre el Trabajo en el Mundo 2011* de la OIT, desde principios de la década de 1990 «la proporción de la renta nacional que se destina al trabajo (...) disminuyó en casi tres cuartas partes de los 69 países de

⁴³⁴ Elsby, *The Decline of the U.S. Labor Share*, 15

⁴³⁵ OIT, *Indicadores Clave del Mercado de Trabajo (KILM)*, 8ª edición.

⁴³⁶ El descenso del 14%, del 42% al 28%, es un descenso del 33,3% respecto a la cifra inicial de partida, el 42%. La confusión surge a menudo por no reconocer que un «descenso del x por ciento» significa algo muy diferente de un «descenso del x por ciento»; por ejemplo, si la tasa de desempleo desciende del 20 al 10%, el número de desempleados ha disminuido realmente un 50%.

los que se dispone de información», como ilustra el gráfico 5.4.⁴³⁷ El descenso es, en general, más pronunciado en los países emergentes y en desarrollo que en los avanzados.⁴³⁸ Los descensos de la participación de la mano de obra en las economías emergentes y en desarrollo fueron muy pronunciados: en Asia cayeron en torno al 20% entre 1994 y 2010; además, «el ritmo del descenso se aceleró en (...) los últimos años, con una caída de la participación de los salarios de más de 11 puntos porcentuales entre 2002 y 2006. En China, la participación de los salarios disminuyó cerca de 10 puntos porcentuales desde 2000».⁴³⁹ Los trabajadores de África vieron cómo su participación en la renta nacional disminuía un 15% en las dos décadas transcurridas desde 1990, y de nuevo «la mayor parte de esta disminución –10 puntos porcentuales– se produjo a partir de 2000». El descenso es aún más espectacular en el norte de África, donde la participación salarial cayó más de 30 puntos porcentuales desde 2000.⁴⁴⁰ El menor descenso se produjo en América Latina, donde cayó un 10% desde 1993, la mayor parte antes de 2000. El descenso más lento desde entonces refleja las políticas redistributivas dirigidas a la pobreza extrema aplicadas por los gobiernos de izquierdas de América Latina, y copiadas por los gobiernos de derechas temerosos de la agitación social. Mientras tanto, «la participación de los salarios en las economías avanzadas ha tendido a la baja desde 1975. La caída, sin embargo, se ha producido a un ritmo mucho más moderado que entre las economías emergentes y en desarrollo, cayendo aproximadamente 9 puntos porcentuales desde 1980».⁴⁴¹

Los descensos señalados por la OIT no tienen en cuenta el fuerte aumento de la desigualdad entre los trabajadores cualificados/profesionales y los no cualificados, ni los ingresos del capital enmascarados como ingresos del trabajo. Es probable que estos efectos sean al menos tan importantes como el señalado anteriormente por Elsby et al. para Estados Unidos, en cuyo caso es probable que la verdadera magnitud de la caída de la participación del trabajo haya sido varias veces mayor que las caídas, ya de por sí vertiginosas,

⁴³⁷ El bache de 2008-9 refleja la caída de los ingresos del capital en el punto álgido de la crisis mundial, pero los capitalistas reanudaron rápidamente sus enormes ganancias de ingresos y la acumulación de riqueza, por lo que después de sólo dos años el descenso del trabajo se reanudó a toda velocidad.

⁴³⁸ OIT, 2011, *Informe sobre el trabajo en el mundo 2011: Poner los mercados al servicio del empleo*, 58.

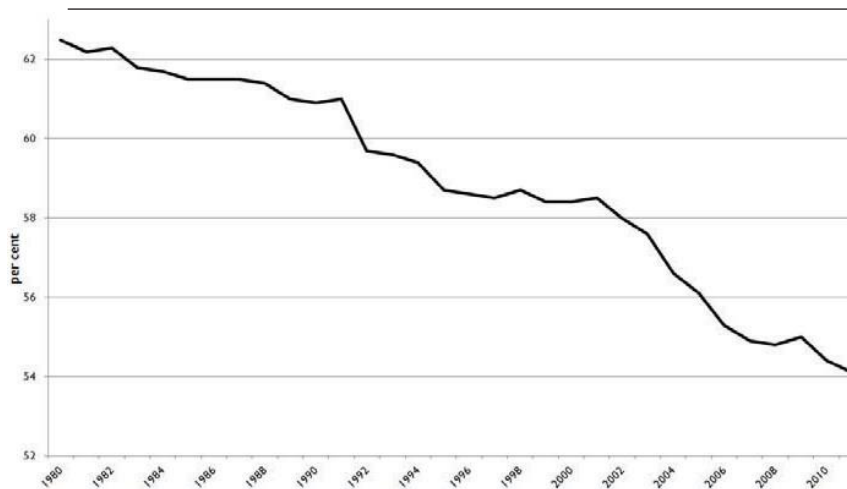
⁴³⁹ *Ibidem*, 58.

⁴⁴⁰ *Ibid.*

⁴⁴¹ *Ibidem*, 56-57.

señaladas por la OIT. Verdaderamente, los trabajadores del mundo «¡están marginados y hambrientos entre las maravillas que hemos hecho!». ⁴⁴²

GRÁFICO 5.4: Proporción de la renta mundial del trabajo en la producción bruta mundial, 1980-2011



Fuente: UNCTAD, Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2013: «Ajustarse a la dinámica cambiante de la economía mundial», gráfico 1.4.

La aportación del trabajo en las naciones oprimidas

La Figura 5.4 confirma los hallazgos de la economista del NBER Anne Harrison, una de las primeras en preguntarse: «¿Cómo ha afectado la globalización a la parte relativa de la renta destinada al capital y al trabajo?» ⁴⁴³ Harrison investigó lo que ocurrió con la parte del trabajo en la renta nacional entre 1960 y 1996 en dos grupos de países ricos y pobres, más de cien países en total, y descubrió «enormes descensos en la parte del trabajo en el 20% de los países más pobres, y aumentos significativos en la parte del trabajo en el 20% de los países más ricos». ⁴⁴⁴ En las naciones ricas, la participación del trabajo en

⁴⁴² Un verso de «Solidarity Forever», letra de Ralph Chaplin, hacia 1915, <http://union-song.com/u025.html>.

⁴⁴³ Harrison, *Has globalization eroded labor's share?*, 2.

⁴⁴⁴ *Ibíd.*, 18.

el PIB aumentó un 0,2% al año entre 1960 y 1993, antes de disminuir un 0,4% al año entre 1993 y 1996.⁴⁴⁵ El período 1960-93 abarca el inicio de la era neoliberal a finales de la década de 1970, antes de la cual la participación del trabajo estaba aumentando suavemente. Como señaló la OIT en su *Informe Mundial sobre Salarios 2008-9*, «los estudios que utilizan series de datos a largo plazo de países europeos indican que la participación de los salarios parece haber alcanzado su punto máximo hacia mediados de la década de 1970 y ha disminuido a un ritmo acelerado desde entonces».⁴⁴⁶ Medir la disminución con respecto a su promedio durante un período seleccionado arbitrariamente en lugar de desde su punto máximo da como resultado una grave subestimación de la verdadera magnitud de la disminución. No obstante, concluye que «en Europa, el cambio es enorme: la participación del trabajo en la renta agregada ha disminuido hasta diez puntos porcentuales del PIB. En Estados Unidos, la tendencia es aún perceptible, pero mucho menor: la participación del trabajo en la renta nacional ha disminuido en varios puntos porcentuales».⁴⁴⁷

En su primer y único examen detallado del impacto de la globalización sobre los salarios reales y la participación del trabajo, en la edición de abril de 2007 de sus *Perspectivas de la Economía Mundial*, el FMI también informó de «un claro descenso desde principios de los años 80 en las economías avanzadas (...) una inversión del aumento de la participación del trabajo que tuvo lugar en los años 70, especialmente en Europa y Japón».⁴⁴⁸ Pero el FMI dijo que «por razones de disponibilidad de datos» su estudio estaba «limitado a las economías avanzadas de la OCDE».⁴⁴⁹ Esto es una débil excusa. La falta de

⁴⁴⁵ Paul Ormerod señaló que, en la Europa continental, «a finales de los años sesenta y principios de los setenta se produjo un fuerte aumento de la proporción de la renta nacional destinada a la mano de obra, con la correspondiente erosión de la rentabilidad. El aumento se debió a una combinación de rápidos incrementos de los salarios reales por encima del crecimiento de la productividad, y de subidas de los costes de emplear mano de obra». Paul Ormerod, *Don't follow the European Model: It's Collapsing*, Independent, 27 de agosto de 1996.

⁴⁴⁶ OIT, *Encuesta de octubre*, 22. Una señal de las limitaciones causadas por las grandes lagunas en los datos es que lo más lejos que pudo llegar la OIT para generar una serie cronológica fue estimar una media para el período 1995-2000 y otra para el período 2001-2007 y comparar ambas.

⁴⁴⁷ Harrison, *Has Globalization Eroded Labor's Share?*, 3. Los cálculos del FMI arrojan un resultado casi idéntico: «El descenso de la cuota laboral desde 1980 ha sido mucho más pronunciado en Europa y Japón (en torno al 10%) que en los países anglosajones, incluido Estados Unidos (en torno al 3-4%)». FMI, 2007, *World Economic Outlook-Spillovers and Cycles in the Global Economy*, 168.

⁴⁴⁸ FMI, *Perspectivas de la economía mundial - Desbordamientos y ciclos en la economía mundial*, 167.

⁴⁴⁹ *Ibidem*, 183.

datos no impidió a Ann Harrison ni a otros investigadores citados aquí establecer como un hecho que, a lo largo de las tres últimas décadas de globalización neoliberal, la participación de la mano de obra en el PIB ha tendido a disminuir incluso más rápidamente en el Sur Global que en las naciones desarrolladas, ni impidió al economista senior de la OIT Nomaan Majid descubrir que la media de los salarios reales en los países desarrollados durante la década de 1990 fue un 36,2% superiores a las de la década de 1980, mientras que el aumento en los países en desarrollo fue sólo del 6,12%, a pesar de que «el crecimiento real del PIB per cápita ha sido similar en las economías en desarrollo y en las desarrolladas».⁴⁵⁰ Como veremos más adelante, uno de los principales factores de esta divergencia Norte-Sur es la tendencia de los salarios a bajar en tiempos de crisis, y éstas fueron décadas de crisis para gran parte del Sur Global. Dado que estos hallazgos abren un gran agujero en las afirmaciones del FMI de que el capitalismo neoliberal está sacando a miles de millones de la pobreza y llevando a la convergencia entre países desarrollados y en desarrollo, no es difícil ver un motivo claro para la reticencia del FMI.

Un aspecto destacable del gráfico de la Figura 5.4 es la representación de la participación de la *mano de obra mundial en un producto mundial*. Se trata de un cambio bienvenido: la participación de la mano de obra en el PIB se concibe y mide invariablemente como la participación de la mano de obra en el PIB nacional. La globalización de la producción significa que el proceso de creación de riqueza se ha hecho cualitativamente más internacional. Conceptualizar la división de la renta entre capital y trabajo como partes relativas de un producto global parece más apropiado que nunca. Pero incluso cuando hay un intento de representar una tendencia global, como en la Figura 5.4 (como también en el estudio de Karabarbounis y Neiman citado más abajo), esto sólo se concibe como un promedio o agregado de tendencias nacionales y no implica su acuerdo con el argumento desarrollado aquí, que la división global del valor es determinante, decidiendo el tamaño de la porción a repartir entre las clases en cada nación, y que una parte significativa de la renta nacional repartida entre las clases en las naciones imperialistas es producida en realidad por trabajadores y agricultores en las naciones de bajos salarios. En lugar de ello, siguen atrapados en el «nacionalismo metodológico», es decir, la incuestionable asunción de que el Estado-nación o la economía nacional es la unidad básica de análisis caracteriza tanto a la economía dominante como a la heterodoxa y a la ciencia social burguesa en general.

⁴⁵⁰ Majid, *What Is the Effect of Trade Openness on Wages?*, 6. Sus periodos reales fueron 1983-89 y 1990-98, y su fuente la Encuesta de octubre de la OIT.

La caída de la participación del trabajo plantea una cuestión difícil para los economistas de la corriente dominante porque contradice lo que durante mucho tiempo se consideró un hecho establecido, al menos para las naciones capitalistas desarrolladas: que la participación del trabajo en el PIB es constante. Este «hecho» se atribuye a menudo a Nicholas Kaldor, quien argumentó en un documento de 1957 que «la participación de los salarios y la participación de los beneficios en la renta nacional ha mostrado una notable constancia en las economías capitalistas 'desarrolladas'»; esto es así porque «los salarios reales (...) aumentan automáticamente al mismo ritmo que la productividad del trabajo, de modo que las participaciones distributivas permanecen constantes a lo largo del tiempo».⁴⁵¹ «Productividad del trabajo» significa aquí valor añadido por trabajador, que, combinado con el coste laboral por trabajador, da como resultado la medida de productividad preferida por los capitalistas y la medida estándar de competitividad: el coste laboral unitario, es decir, el coste de la mano de obra necesaria para producir una unidad adicional de producto. Reducir el CLU y aumentar la competitividad es un objetivo central tanto de los empresarios como de los gobiernos, y esto se consigue cuando la productividad del trabajo aumenta más deprisa que el salario pagado a la mano de obra, o cuando disminuye más despacio. Jesús Felipe, investigador del Banco Asiático de Desarrollo, ha señalado que el *coste laboral unitario no es más que una forma diferente de expresar la proporción de mano de obra en el PIB* o, en sus palabras, «en los análisis estándar, se considera que una economía es más competitiva cuanto más bajo es su coste laboral unitario». La otra cara de este razonamiento es que una economía es más competitiva cuanto menor es su proporción de mano de obra, *ceteris paribus*. Por lo tanto, muchas de las políticas para reducir los CLU son, de hecho, «políticas para reducir la participación del trabajo en la renta».⁴⁵² En un artículo con Utsav Kumar, Jesús Felipe añade: «Los costes laborales unitarios calculados con datos agregados no son más que la participación del trabajo en

⁴⁵¹ Nicholas Kaldor, 1957, «A Model of Economic Growth», *Economic Journal* 67/268: 591-624. Dos décadas antes, John Maynard Keynes observó la «estabilidad de la proporción del dividendo nacional que corresponde al trabajo, con independencia aparente del nivel de producción en su conjunto y de la fase del ciclo comercial (...) [Este es] uno de los hechos más sorprendentes, aunque mejor establecidos, de toda la gama de estadísticas económicas, tanto para Gran Bretaña como para Estados Unidos». Keynes, 1939, «Relative Movements of Real Wages and Output», *Economic Journal*, 49/193: 34-51.

⁴⁵² Jesús Felipe, 2005, *Una nota sobre competitividad, costes laborales unitarios y crecimiento: Is «Kaldor's Paradox» a Figment of Interpretation? Macroeconomics and Finance Research Division, Asian Development Bank*, http://cbe.anu.edu.au/research/papers/camawpapers/Papers/2005/Felipe_62005.pdf, 7-9.

la producción total de la economía multiplicada por un determinado efecto sobre los precios». ⁴⁵³Un examen más detallado del coste laboral unitario en el capítulo 6 revelará más sobre la naturaleza contradictoria de la productividad laboral bajo el capitalismo y el fracaso de la economía dominante para resolverlo.

¿Por qué disminuye la participación de los trabajadores?

Nada podría ser menos misterioso o sorprendente que la caída de la participación del trabajo en la renta en la era neoliberal. Esta dramática tendencia refleja el cambio en el equilibrio de las fuerzas de clase en detrimento de los productores de riqueza resultante del neoliberalismo, la contrarrevolución económica y política que destruyó los sindicatos, impulsó la informalización y la flexibilización del trabajo, movilizó ejércitos de policías y soldados para restringir la movilidad internacional de los trabajadores al tiempo que eliminaba los obstáculos a la movilidad internacional del capital. Los economistas burgueses mantienen una larga controversia sobre si esto se debe a la globalización o a los avances tecnológicos que reducen la demanda de mano de obra y/o el coste de los bienes de inversión de capital. El debate se ha centrado en el grado en que la globalización ha reprimido los salarios y ha ampliado las diferencias salariales dentro de los países imperialistas, especialmente en Estados Unidos, y se ha conformado en parte por la necesidad de contrarrestar la presión proteccionista de los trabajadores y empresarios expuestos a la competencia. El debate ha ignorado en gran medida los efectos sobre los trabajadores de los países de bajos salarios donde, independientemente de los efectos de la globalización, la teoría estándar del desarrollo predice que un aumento de la desigualdad es un acompañamiento inevitable y necesario de las primeras etapas del desarrollo. La OIT ha resumido los puntos de vista opuestos de la siguiente manera:

Se ha considerado que el progreso técnico ha sido el responsable de la disminución de los salarios en relación con los beneficios. Esta es la

⁴⁵³ Jesus Felipe y Utsav Kumar, 2011, *Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again*, Levy Economics Institute Working Paper No. 651, Asian Development Bank, Manila, 5. Esto concuerda con la definición de la OCDE de lo que denomina «concepto estadístico clave»: «La cuota anual de ingresos laborales son (...) los costes laborales totales divididos por la producción nominal (...) La división de los costes laborales totales por la producción nominal a veces también se denomina coste laboral unitario real.» Véase <http://stats.oecd.org/mei/default.asp?lang=e&subject=1>.

explicación que parece favorecer el FMI. Nuestro propio análisis estadístico sugiere que la globalización también puede haber desempeñado un papel (...) la intensificación de la competencia –especialmente la presencia de grandes exportadores con salarios bajos en el mercado de productos intensivos en mano de obra– ha actuado como factor de moderación salarial.⁴⁵⁴

De hecho, el FMI y la OIT no estaban tan alejados: en el estudio sobre el trabajo y la globalización incluido en las Perspectivas de la economía mundial de 2007, el FMI afirmaba: «tanto la globalización del trabajo como el progreso tecnológico han contribuido a reducir la proporción del trabajo, siendo el impacto del progreso tecnológico algo mayor».⁴⁵⁵ Sin embargo, tecnología frente a comercio es una falsa dicotomía; el análisis cualitativo revela hasta qué punto están inseparablemente entrelazados y se refuerzan mutuamente. Las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación), por ejemplo, no sólo han hecho posible un enorme ahorro de mano de obra en las economías imperialistas, sino que han desempeñado un papel clave a la hora de facilitar la integración de los mercados y la fragmentación de la producción y su traslado a diversos lugares del mundo. El propio sector de las TIC ha sido pionero en la externalización de la producción a países de bajos salarios, y el abaratamiento de las TIC y otros bienes de inversión es en gran medida el resultado de la externalización de bajos salarios.

Un destacado estudio de Loukas Karabarbounis y Brent Neiman también constató que «la proporción de mano de obra mundial ha disminuido considerablemente desde principios de los años ochenta, y el descenso se ha producido en la gran mayoría de países e industrias».⁴⁵⁶ También ofrecen un ejemplo representativo de un argumento típico de la corriente dominante, según el cual la causa de este descenso es el avance tecnológico, no la globalización, y esto no sólo explica el descenso de la parte correspondiente a la mano de obra, sino que también lo justifica. Argumentan que, dentro de cada industria, la «productividad del capital» aumenta más rápidamente que la productividad del trabajo, y que esto se debe a «un descenso global del precio relativo de los bienes de inversión de alrededor del 25%»,⁴⁵⁷ sobre todo de los equipos de TIC, «que induce a las empresas a sustituir el trabajo por el

⁴⁵⁴ OIT, *Encuesta de octubre*, 22.

⁴⁵⁵ FMI, *Perspectivas de la economía mundial - Desbordamientos y ciclos en la economía mundial*, 172.

⁴⁵⁶ Loukas Karabarbounis y Brent Neiman, 2013, *The Global Decline of the Labor Share*, NBER Working Paper 19136, <http://faculty.chicagobooth.edu/brent.nei-man/research/KN.pdf>, 1.

⁴⁵⁷ *Ibíd.*, 27.

capital hasta tal punto que reduce la cuota del trabajo».⁴⁵⁸ No sólo su argumento, sino también los datos en los que se basa, son espurios.⁴⁵⁹ El supuesto descenso del 25% en el precio relativo de la inversión está muy exagerado por el uso que hacen de los datos del gobierno estadounidense, que han sido sometidos a «ajustes hedónicos» muy dudosos; por ejemplo, se considera que el precio de un ordenador ha bajado aunque siga siendo el mismo pero se duplique su velocidad o se mejore la resolución de su pantalla. Los precios hedónicos afectan a alrededor del 20% de la producción total medida en el PIB norteamericano y europeo.⁴⁶⁰

Derivados de la palabra griega que significa placer, los ajustes «hedónicos» de los precios pretenden tener en cuenta los cambios en la calidad o el rendimiento de productos como coches, cámaras y ordenadores, cualidades que pueden ser muy subjetivas y difíciles, si no imposibles, de cuantificar. Desde el informe de 1996 de la Comisión Boskin, un grupo de expertos encargado por el gobierno estadounidense de asesorar sobre cómo deberían reflejarse los cambios en la calidad de las mercancías en los cálculos del PIB y la inflación, estos ajustes se han convertido en la norma para una gama cada vez mayor de mercancías en Estados Unidos, lo que ha dado lugar a una reducción de las estimaciones de la inflación y a un aumento de las estimaciones de los salarios reales, la productividad y el PIB.⁴⁶¹ Desde el punto de vista de la teoría

⁴⁵⁸ *Ibíd.*, 19.

⁴⁵⁹ La Comisión Boskin (mencionada anteriormente) consideró que el hecho de no cuantificar los cambios cualitativos de los bienes electrónicos ocultó fuertes caídas de su precio «real» y provocó una sobreestimación de la inflación general estadounidense del 1,3% anual. Karabarbounis y Neiman, en otro ejemplo de su mala ciencia, no proporcionan información sobre el peso de los ajustes hedónicos en sus cálculos, pero si suponemos que estos bienes electrónicos constituyen la misma proporción de bienes de inversión de capital que en la cesta de productos básicos utilizada para calcular la tasa de inflación, harían falta veintidós años para que el precio de los bienes de inversión se ajustara hedónicamente a la baja en un 25% y durante el período de su estudio (1975-2012), las caídas hedónicas acumuladas de los precios serían del 40%. En otras palabras, los datos empíricos sobre los que construyen su tesis no son empíricos en absoluto.

⁴⁶⁰ Dave Wasshausen y Brent R. Moulton, 2006, «*The Role of Hedonic Methods in Measuring Real GDP in the United States*», en 31st CEIES Seminar, *Are we measuring productivity correctly?* («¿Estamos midiendo correctamente la productividad?»), Oficina de análisis económico, <http://www.bea.gov/papers/pdf/hedonicGdP.pdf>, 97-112 (102)

⁴⁶¹ La Comisión Boskin llegó a la conclusión de que «al no tener en cuenta los cambios de calidad de bienes como ordenadores, cámaras y teléfonos, el índice de precios al consumo de EE.UU. había estado sobreestimando la tasa de inflación en 1,3 puntos porcentuales al año y, en consecuencia, subestimando el crecimiento real del PIB(...) [dando] a Alan Greenspan y a la Reserva Federal más confianza sobre el crecimiento potencial de la economía de la que podrían haber tenido en otras circunstancias». Diane Coyle, 2014, *PIB:*

marxista del valor, esta metodología se basa en una crasa confusión entre un cambio en el *valor de uso* de una mercancía y un cambio en su *valor de cambio*, lo que permite a los economistas burgueses malinterpretar el aumento de la productividad del trabajo –es decir, el aumento de la cantidad y utilidad de los objetos creados por una cantidad dada de fuerza de trabajo– como un aumento de la productividad del capital.

Tras descubrir una correlación entre el «descenso generalizado» de los precios relativos de los bienes de capital y la caída de la participación del trabajo en la renta, el siguiente paso de Karabarbounis y Neiman es suponer que lo primero causa lo segundo y, de un modo típico de los economistas neoclásicos, ocultar sus polémicos supuestos y arbitrarios procedimientos bajo una espesa capa de álgebra compleja. Su revisión de la literatura excluye por completo el análisis de la cadena de valor y otras escuelas heterodoxas, así como la extensa literatura que apoya la opinión de que la disminución de la participación del trabajo tiene sus raíces en globalización y el desplazamiento mundial de la producción, que sólo se menciona para descartarlo perentoriamente: «La prominencia del componente interno de la industria (...) descarta otras historias plausibles relacionadas con la creciente integración comercial de China o con la globalización en general».⁴⁶² En contraste con esta desestimación casual de explicaciones alternativas, Elsby Karabarbounis y Neiman antes de rechazarla y proponer su propia explicación alternativa. Su razón más convincente para rechazarlo es que, lejos de asistir a un aumento de la tasa de inversión en bienes de capital, la globalización neoliberal la ha visto desplomarse en favor de la externalización de la producción a países con salarios bajos. Así, sostienen que «la aceleración de la disminución de la proporción de mano de obra en la última década no estuvo acompañada de una aceleración del cambio tecnológico específico de la inversión. Al contrario, el cambio tecnológico específico de la inversión se ralentizó durante el último periodo».⁴⁶³ En efecto, «existe una débil relación *negativa* entre el cambio en los precios de los equipos y la proporción de la masa salarial en todas las industrias. Esto es lo contrario de lo que cabría esperar si la intensificación del capital debida a la disminución del precio de los equipos fuera la fuerza

A Brief but Affectionate History (Princeton: Princeton University Press), 88. Los ajustes hedónicos están siendo adoptados cada vez más por otros gobiernos y organismos internacionales, pero incluso antes de que se generalicen, su impacto en la inflación estadounidense y en el poder adquisitivo interno del dólar también distorsiona el cálculo de los tipos de cambio PPA.

⁴⁶² Ibid., 10.

⁴⁶³ Elsby, *The decline of the U.S. Labor Share*, 31.

impulsora de la disminución de la proporción de la masa salarial».⁴⁶⁴ En cambio, constatan que «las disminuciones de la proporción de la masa salarial son más graves en las industrias que se enfrentan a mayores aumentos de las presiones competitivas de las importaciones»⁴⁶⁵ y que «los aumentos de la exposición de las empresas estadounidenses a las importaciones pueden explicar el 3,5% de la disminución de la proporción de la masa salarial».⁴⁶⁶ La UNCTAD refuerza este veredicto: «La tendencia de las empresas a buscar beneficios explotando las diferencias salariales, en lugar de a través de la innovación y la inversión, ha producido beneficios dinámicos limitados para el resto de la sociedad. En otras palabras, la supuesta transmisión de mayores beneficios a una mayor formación bruta de capital fijo no se ha materializado».⁴⁶⁷

Para concluir esta sección, la OIT descubrió que los países con una elevada densidad sindical experimentan un descenso más lento de la participación de los trabajadores, pero un descenso al fin y al cabo: «En los países en los que la negociación colectiva cubría a más del 30% de los empleados, cualquier 1% adicional de crecimiento económico iba acompañado de un crecimiento salarial del 0,87%, en comparación con un crecimiento salarial de sólo el 0,65% en los países con menor cobertura (...) nuestro análisis muestra que la negociación colectiva contribuyó a reducir la desigualdad salarial global».⁴⁶⁸ Pero hay un precio que pagar: la organización sindical puede dar lugar a una mayor participación, pero en un pastel más pequeño, como ha descubierto Nomaan Majid de la OIT: «En las economías en desarrollo (...) mayores derechos de negociación en partes de la economía organizada pueden (...) constituir desincentivos a la inversión», lo que se traduce en un menor crecimiento del PIB y, por tanto, en un «impacto depresivo sobre los salarios de todos los trabajadores en su conjunto». Esta conclusión parece ser válida tanto en las economías en desarrollo como en las desarrolladas».⁴⁶⁹ La conclusión que los trabajadores y sus sindicatos deberían sacar de todo esto es que la caída de la participación de los trabajadores, tan característica de la era neoliberal, no fue ideada por políticos capitalistas diabólicos, ni es simplemente el resultado de un tipo particular de capitalismo que pueda cambiarse como un abrigo. Es el resultado de contradicciones sistémicas, y de los esfuerzos de los

⁴⁶⁴ *Ibíd.*, 37.

⁴⁶⁵ *Ibíd.*, 35-36.

⁴⁶⁶ *Ibíd.*, 23.

⁴⁶⁷ UNCTAD, 2013, *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2013: Adaptación a la dinámica cambiante de la economía mundial*, 14-15.

⁴⁶⁸ OIT, *Encuesta de octubre*, 60.

⁴⁶⁹ Majid, *What Is the Effect of Trade openness on Wages?*, 19.

capitalistas y sus gobiernos cautivos por resolverlas aumentando su explotación del trabajo vivo y de la naturaleza. No se puede resistir a esta tendencia sin desafiar al propio capitalismo. Mientras los sindicatos se limiten a tratar de proteger las condiciones de los trabajadores dentro del capitalismo, no sólo fracasarán, sino que se convertirán en parte del problema, ya que la lógica del proteccionismo y el nacionalismo conduce a la xenofobia, a la construcción de fronteras con alambre de espino para mantener fuera a los trabajadores inmigrantes y, en última instancia, al fascismo y a la destrucción de las organizaciones sindicales independientes.

CRECIENTE DESIGUALDAD SALARIAL

No sólo está disminuyendo la participación del trabajo en los ingresos, sino que esta participación se distribuye de forma cada vez más desigual. Junto con la disminución de la participación del trabajo, la creciente desigualdad salarial dentro de las naciones es otra característica sobresaliente de las tendencias salariales mundiales durante la era neoliberal, y esto es así incluso después de excluir los ingresos del capital enmascarados como ingresos del trabajo – los supersalarios y pseudo-salarios pagados a los directores ejecutivos, celebridades, etc. El *Informe mundial sobre salarios 2008-9* de la OIT lo calificó como «uno de los acontecimientos más importantes de los últimos años», y se ha producido en muchos países, «independientemente de sus niveles de renta nacional».⁴⁷⁰ Como hemos demostrado anteriormente en relación con Estados Unidos, el acusado aumento de la desigualdad salarial basta por sí solo para cambiar sustancialmente la imagen que evocan los datos sobre las tendencias mundiales de los salarios medios. Corley et al. encuentran abundantes pruebas del aumento de la desigualdad salarial: «Desde la década de 1980, los estudios comparativos entre países han demostrado la existencia de una creciente desigualdad en los salarios y los ingresos. En muchos países de renta alta y baja/media, los salarios de los trabajadores altamente cualificados han aumentado, mientras que los de los trabajadores poco cualificados han crecido de forma relativamente más lenta, han caído o han permanecido estancados. En Estados Unidos, los ingresos reales de los trabajadores con salarios bajos han disminuido, mientras que los ingresos de los trabajadores con salarios altos han aumentado considerablemente. En América Latina y gran parte de Asia se da el mismo escenario».⁴⁷¹ Sin embargo, el escenario no es exactamente el mismo: según la OIT, «por término medio, la desigualdad salarial es mayor

⁴⁷⁰ OIT, *Encuesta de octubre*, 29.

⁴⁷¹ Corley et al., 2005, 1.

en los países con un PIB per cápita más bajo». ⁴⁷² Freeman y Ostendorp también constatan que cuanto más pobre es el país, mayor es la desigualdad salarial, un hecho ya «bien conocido a partir de comparaciones de países más limitadas». ⁴⁷³

Alan Freeman señala un importante factor causante del aumento de las diferencias salariales: los salarios se ven arrastrados en distintas direcciones por la represión cada vez más enérgica de la movilidad internacional de los trabajadores no cualificados y la «fuga de cerebros», por la que los trabajadores cualificados se ven atraídos a emigrar a países con salarios elevados: «un país que no pague los salarios globales (...) verá cómo su mano de obra cualificada se desplaza a países con salarios más altos (...) se encontrará con que su mano de obra cualificada se evapora sistemáticamente hacia los lugares del mundo que se contentan con pagar por ella, y cuyas objeciones a la inmigración se evaporan misteriosamente ante una mano de obra cualificada cuya educación nunca tuvieron que pagar». ⁴⁷⁴ Sin embargo, la competencia mundial que empuja al alza los salarios de algunos trabajadores cualificados en los países con salarios bajos no es la causa principal del aumento de las diferencias salariales: un análisis detallado de la OIT indica que esta tendencia al alza está siendo impulsada sobre todo por la caída de los salarios de los trabajadores peor pagados, en contraste con los países ricos, donde el motor es el aumento de los salarios de los mejor pagados. Estos dos grupos de naciones representan dos «tipos distintos de aumento de la desigualdad salarial». En el primero, el «colapso de la base», la desigualdad salarial crece debido al deterioro de los salarios más bajos. En el segundo, la «cima que vuela», se da el caso contrario: los salarios más altos aumentan más rápidamente que los de otros grupos salariales. El informe identifica un tercer tipo, «en el que ambos cambios se producen simultáneamente, lo que da lugar a una 'polarización' de los ingresos salariales». ⁴⁷⁵ Comparando los años 1995-2000 con los años 2001-6, el informe constata que «los países desarrollados como el Reino Unido y Estados Unidos se sitúan principalmente en la categoría de los salarios 'flying top', con la excepción de Alemania, que se sitúa en la categoría de los salarios 'collapsing bottom' (...) los países de las regiones en desarrollo se acercan predominantemente al escenario de los salarios 'collapsing bottom' (...) [es decir,] la creciente desigualdad salarial se debe al

⁴⁷² OIT, 2008, 29.

⁴⁷³ Richard B. Freeman y Remco Oostendorp, 2001, «The Occupational Wages Around the World Data File», *International Labor Review*, Vol. 140, No. 4, 380-401, 2001, 392.

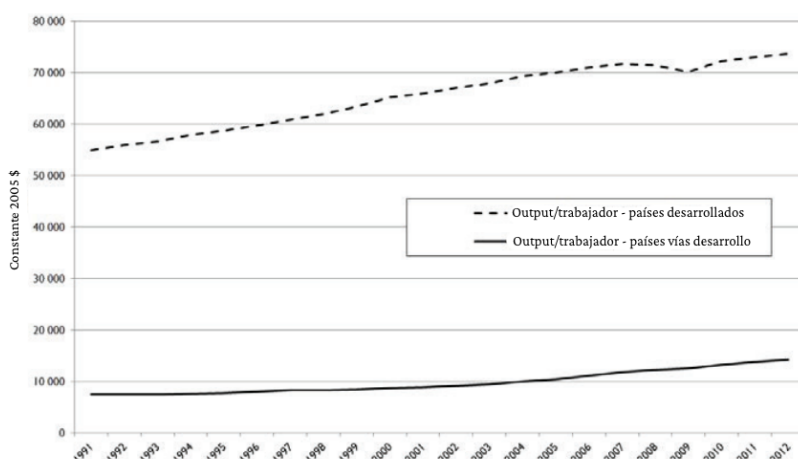
⁴⁷⁴ Alan Freeman. 2004, p. 83.

⁴⁷⁵ OIT, 2008, 25.

deterioro de los salarios más bajos". [es decir,] desigualdad creciente entre los salarios medios y los más bajos».⁴⁷⁶

Sus conclusiones confirman las diferentes trayectorias seguidas por los salarios reales en las naciones imperialistas y en el Sur Global, una de cuyas causas fundamentales es el peso en este último del excedente relativo de población desesperada por trabajar. En palabras de Corley et al., el aumento de la desigualdad salarial «puede deberse al excedente de mano de obra en las economías en desarrollo, por lo que el impacto inicial de la globalización (y el crecimiento) puede consistir en incorporar al mercado laboral formal a personas anteriormente subempleadas o desempleadas», aunque el «impacto inicial» ha resultado ser notablemente duradero.⁴⁷⁷

FIGURA 5.5: Producción por trabajador: países desarrollados y en desarrollo



Fuente: Indicadores clave del mercado laboral (KiLM), 8.ª edición, tablas r4 y r8.

⁴⁷⁶ *Ibíd.*, 26.

⁴⁷⁷ Marva Corley, Yves Perardel y Kalina Popova, 2005, *Wage Inequality by Gender and Occupation: A Cross-Country Analysis*. Documentos de Estrategia de Empleo 2005/20. Unidad de Tendencias del Empleo, Departamento de Estrategia de Empleo. Ginebra: OIT, 26.

TENDENCIAS SALARIALES MUNDIALES EN LA ERA NEOLIBERAL

El énfasis en los salarios relativos puede conducir a una visión unilateral. Por ejemplo, si el salario medio en un país pobre aumentara un 100%, de 1.000 a 2.000 dólares al año, y en un país rico un 20%, de 10.000 a 12.000 dólares, la relación entre los salarios de los países ricos y los pobres se reduciría de 10:1 a 6:1; en otras palabras, la desigualdad relativa disminuiría, pero la diferencia absoluta entre ellos aumentaría, de 9.000 a 10.000 dólares.

Este efecto se ilustra en el gráfico 5.5. Lamentablemente, las limitaciones de los datos comentadas al principio de este capítulo impiden elaborar un gráfico similar que muestre la trayectoria de los salarios medios en estos dos grupos de naciones, pero dado que los salarios están correlacionados con el valor añadido por trabajador (la OIT lo denomina «producción por trabajador»), este último puede servir como sustituto útil del primero, con la advertencia de que dado que el crecimiento de los salarios ha ido por detrás del crecimiento de la producción por trabajador tanto en las naciones imperialistas como en las de bajos salarios –reflejado en la caída de la participación de la mano de obra en la renta nacional– la gradiente del crecimiento salarial en ambos grupos de naciones sería significativamente más suave que los trazos mostrados. Los datos sobre producción/trabajador también están viciados por la inclusión de la «producción» supuestamente generada por «trabajadores» como los operadores de fondos de cobertura y las estrellas del baloncesto, del mismo modo que la inclusión de élites bien pagadas exagera el crecimiento medio de la renta. Teniendo esto en cuenta, entre 1991 y 2011 la producción por trabajador en las naciones imperialistas aumentó de 54.800 a 73.600 dólares, medidos en dólares constantes de 2005, lo que supone un incremento del 34% en 22 años, mientras que la producción por trabajador en los países en desarrollo pasó de 7.460 a 14.220 dólares, lo que supone un aumento del 91%. Basta echar un vistazo a la Figura 5.4 para darse cuenta de que, aunque estas tendencias podrían satisfacer la definición matemática de convergencia, la realidad sigue estando definida por la divergencia absoluta. Robert Wade comenta: «todo el debate sobre la desigualdad induce a error al considerar únicamente los ingresos relativos. Las diferencias de renta absolutas entre Occidente y el resto se están ampliando incluso en el caso de países de rápido crecimiento como China e India. Nadie lo discute, pero se trata como un hecho sin importancia».⁴⁷⁸

⁴⁷⁸ Robert Hunter Wade, 2004, «On the Causes of Increasing Poverty and Inequality, or Matthew Effect Prevails», *New Political Economy* 9/2: 166.

A lo largo de la era neoliberal, es indiscutible que han aumentado las diferencias salariales absolutas entre los países imperialistas y los países en desarrollo. Evaluar la evolución de los salarios relativos es mucho más difícil, ya que los salarios medios no tienen en cuenta el fuerte aumento de la dispersión salarial entre las ocupaciones de alta y baja cualificación, ni otros motivos que se han tratado anteriormente en este capítulo. Una forma de evitarlo es considerar las diferencias salariales internacionales *dentro* de las ocupaciones. Uno de los pocos intentos de investigar esto fue el de Freeman y Oostendorp, que estudiaron los salarios durante los periodos inicial y final de la globalización (1983-89 y 1992-99) para 137 ocupaciones en 135 países. El principal resultado de su investigación es el siguiente: «la desigualdad salarial entre países en la misma ocupación aumentó durante este periodo a pesar de la globalización, que debería haber reducido la desigualdad».⁴⁷⁹

Los salarios de los trabajadores del sector textil se encuentran entre los más fácilmente disponibles de los datos salariales mundiales, y su crecimiento sirve como una fuerte indicación de lo que está sucediendo con los salarios en otros sectores industriales. La figura 5.6 y la tabla 5.1 presentan datos sobre los salarios brutos de los trabajadores del sector textil en 32 países.⁴⁸⁰ Werner International, una consultora de gestión, informa de que los salarios del sector textil estadounidense en 2008 se situaron en 17,41 dólares por hora, muy por debajo de los 32,78 dólares por hora registrados por la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos para el conjunto de los trabajadores del sector manufacturero.

Werner no encuentra indicios en el sector textil y de la confección de convergencia salarial entre países ricos y pobres. Por el contrario, como concluye su informe de 2012, «la brecha salarial entre los países desarrollados y los países en desarrollo está aumentando y el rango entre el costo por hora más bajo y el costo por hora más alto muestra una expansión cada vez

⁴⁷⁹ Richard B. Freeman y Remco Oostendorp, 2001, «The Occupational Wages Around the World Data File», *International Labor Review* 140/4: 380-401.

⁴⁸⁰ Aquí se muestran los datos de Werner International de 2008 (tipos de cambio de mercado convertidos a PPA\$ por el autor) en lugar de su informe más reciente de 2011, porque este último omite información sobre tres de las siete entradas con salarios más bajos: Bangladesh, Egipto y China interior, pero por lo demás presenta una imagen casi idéntica. Para un conjunto diferente de comparaciones salariales nacionales para los trabajadores de la producción textil, dadas en PPA\$, véase KILM, 5ª ed., Figura 16a, «Salarios y ganancias en ocupaciones textiles en relación con Estados Unidos (base PPA\$ 2004)». Las discrepancias entre los datos de la OIT/KILM y los de Werner International reflejan la falta de precisión general de los datos salariales.

mayor».⁴⁸¹ Este hallazgo fue confirmado por *Global Wage Trends for Apparel Workers*, un informe del Consorcio de los Derechos de los Trabajadores, que encontró que «en la última década la fabricación de prendas de vestir en la mayoría de los principales países exportadores de prendas de vestir ha proporcionado cada vez menos beneficios a sus trabajadores. Según un estudio realizado en 15 de los principales países exportadores de ropa del mundo, entre 2001 y 2011, los salarios de los trabajadores de la confección en la mayoría de estos países cayeron en términos reales».⁴⁸² Descubrieron que en cinco de las diez principales fuentes de importaciones de ropa de EE.UU. —Bangladesh, México, Honduras, Camboya y El Salvador— los salarios de los trabajadores de la confección disminuyeron en términos reales entre 2001 y 2011 en un promedio del 4,6%. Los salarios reales también cayeron durante este período en Guatemala, Filipinas y Tailandia. Los trabajadores de la confección de México, la República Dominicana y Camboya registraron los mayores descensos, con una caída de los salarios reales en estos países del 28,9%, el 23,74% y el 19,2% respectivamente. Los salarios reales aumentaron en cuatro de los diez principales países exportadores: en China, un 124%; en Indonesia, un 38,4%; en Vietnam, un 19,2%; un 17,1 % en Perú y en India un 13%.

Los datos presentados en esta sección indican la persistencia de diferencias salariales muy elevadas; sugieren una convergencia en los salarios percibidos por los trabajadores cualificados, pero no en los salarios percibidos por los trabajadores no cualificados; y revelan un grado muy elevado de dispersión salarial dentro de los sectores económicos y entre ellos. Comparando las tendencias de 2001 a 2007 con periodos anteriores, en 83 países que comprenden alrededor del 70% de la población mundial, la OIT observó que «el crecimiento salarial ha tendido a ralentizarse en la mayoría de los países para los que se dispone de datos», a pesar de que el Sur Global experimentó el periodo más fuerte y sostenido de crecimiento del PIB de todo el periodo de globalización neoliberal.⁴⁸³ La OIT explica que «la diferencia es más bien modesta»⁴⁸⁴, pero el hecho de que no hayamos visto ningún reflejo en los salarios del Sur de la cacareada época de auge del Sur Global es un indicio elocuente de la dinámica subyacente.

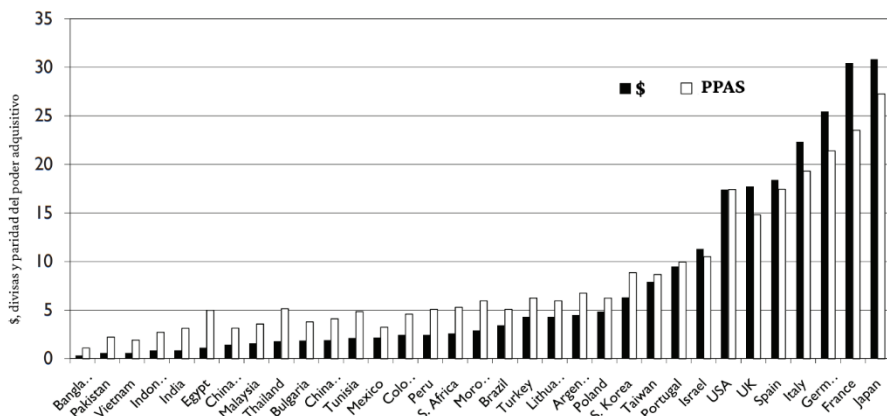
⁴⁸¹ Werner International, 2012, *International Comparison of the Hourly Labor Cost in the Primary Textile Industry*, invierno de 2011, 3.

⁴⁸² Worker Rights Consortium, 2013, *Global Wage Trends for Apparel Workers*, 2001–2011, <http://www.americanprogress.org/wp-content/uploads/2013/07/realwageStudy-3.pdf>, 2.

⁴⁸³ *Ibíd.*, 12.

⁴⁸⁴ *Ibíd.*, 16.

FIGURA 5.6: Salarios por hora de los trabajadores de la producción textil



Puente: Werner International, «Comparativa de costes laborales en el sector textil primario, 2008», http://texnet.ilgstudios.net/files/2009/08/Werner_International_-_Labor_Cost_Study_2008.pdf.

Hay enormes variaciones entre las regiones y dentro de ellas: en algunos países, sobre todo de América Latina, los niveles salariales no se han recuperado de su destrucción durante las crisis económicas de los años ochenta y noventa; en otros, los salarios reales percibidos por los trabajadores de la industria manufacturera orientada a la exportación del Sur están sometidos a una enorme presión a la baja, como hemos visto en el caso de los trabajadores del sector textil y de la confección. China, donde los salarios reales han crecido (gracias, en parte, a la escasez de mano de obra derivada de la política del hijo único, así como al crecimiento excepcionalmente rápido de China), pesa mucho en los datos globales, pero están exagerados por la inclusión de los supersalarios pagados a la mano de obra altamente cualificada, a los directivos, etc., la exclusión de los salarios de los trabajadores emigrantes y la incapacidad de medir adecuadamente el valor del salario social —el «tazón de arroz de hierro»— que se ha desechado en el intento de transición al capitalismo de ese país. La desaceleración del crecimiento, el enorme exceso de capacidad y las burbujas de activos a punto de estallar sugieren que lo que sube podría muy pronto bajar.

TABLA 5.1: Salarios por hora, trabajadores de la producción textil, 2008

	Salario por hora \$	Relación entre salario en EEUU y salario nacional (Forex)	Salario por hora PPP\$	Relación entre salario en EEUU y salario nacional (PPP)
Bangladesh	0.31	56.2	1.08	16.2
Pakistan	0.56	31.1	2.21	7.9
Vietnam	0.57	30.5	1.92	9.1
Indonesia	0.83	21.0	2.72	6.4
India	0.85	20.5	3.12	5.6
Egypt	1.12	15.5	4.98	3.5
China Inland	1.44	12.1	3.14	5.6
Malaysia	1.57	11.1	3.56	4.9
Thailand	1.8	9.7	5.13	3.4
Bulgaria	1.85	9.4	3.79	4.6
China Coastal	1.88	9.3	4.09	4.3
Tunisia	2.12	8.2	4.84	3.6
Mexico	2.17	8.0	3.24	5.4
Colombia	2.45	7.1	4.58	3.8
Peru	2.45	7.1	5.07	3.4
S.Africa	2.58	6.7	5.29	3.3
Morocco	2.89	6.0	5.94	2.9
Brazil	3.41	5.1	5.07	3.4
Turkey	4.27	4.1	6.24	2.8
Lithuania	4.28	4.1	5.95	2.9
Argentina	4.48	3.9	6.75	2.6
Poland	4.81	3.6	6.24	2.8
S. Korea	6.31	2.8	8.85	2.0
Taiwan	7.89	2.2	8.66	2.0
Portugal	9.45	1.8	9.94	1.8
Israel	11.31	1.5	10.49	1.7
USA	17.41	1.0	17.41	1.0
UK	17.7	1.0	14.79	1.2
Spain	18.39	0.9	17.43	1.0
Italy	22.31	0.8	19.31	0.9
Germany	25.42	0.7	21.38	0.8
France	30.39	0.6	23.52	0.7
Japan	30.81	0.6	27.25	0.6

Fuente: Verner International Management Consultants Índices PPP de 2008 del Banco Mundial; Indicadores del desarrollo mundial. Nota: Forex significa la conversión de los salarios pagados en monedas nacionales a dólares al tipo de cambio real del mercado.

LOS SALARIOS EN TIEMPOS DE CRISIS

Las desgarradoras crisis en docenas de naciones proporcionaron las condiciones de choque de emergencia en las que los gobiernos del Sur se pusieron en cintura, los sindicatos fueron quebrados y la protección laboral fue barrida, rompiendo la resistencia a la precarización y a los salarios móviles a la baja. Un hallazgo significativo recogido en el *Informe Mundial sobre Salarios 2008-9* de la OIT es la pronunciada caída de los salarios reales en tiempos de crisis, cuando «los salarios tienden a ser demasiado sensibles y caen más rápido que el PIB».⁴⁸⁵ Así, la «elasticidad de los salarios al PIB», la cantidad en la que los salarios suben o bajan por cada 1% de aumento o disminución del PIB per cápita, para 83 países desarrollados y en desarrollo entre 1995 y 2006 fue de tan sólo 0,65 euros durante los períodos de crecimiento positivo del PIB (0,5 euros por cada 1% de aumento o disminución del PIB per cápita)⁴⁸⁶ durante los periodos de crecimiento positivo del PIB (es decir, por cada aumento del 1% del PIB per cápita, los salarios reales aumentaron un 0,65%), pero saltó al 1,55 durante los periodos de crecimiento negativo del PIB (es decir, por cada disminución del 1% del PIB per cápita, los salarios reales disminuyeron más de un 1 ½%). Esto corrobora la conclusión de Harrison de que «las crisis de los tipos de cambio en los países pobres provocan un descenso de la participación de los trabajadores, lo que sugiere que los trabajadores pagan un precio desproporcionado cuando se producen grandes oscilaciones en los tipos de cambio».⁴⁸⁷ En un estudio sobre diez «principales países en desarrollo», Özlem Onaran también descubrió que «las crisis posteriores a la década de 1990 han tenido un efecto claro y duradero en todos los países. La disminución porcentual de la participación de los salarios supera con creces la tasa de descenso de la actividad económica».⁴⁸⁸ Además, las fuertes caídas de los salarios reales en tiempos de crisis afectan de manera desproporcionada a los

⁴⁸⁵ OIT, Encuesta de octubre, 15. Esto confirma la observación de Onaran en 2005 de que «aunque la parte del trabajo no responde al crecimiento en los años buenos, disminuye a medida que la economía se contrae» (Özlem Onaran, 2005), *The Effect of Neoliberal Globalization on Labor's Share in Developing Countries*. Association for Heterodox Economics 7th Annual Conference City University, Londres, 15-17 de julio de 2005 (25). La caída del PIB per cápita en el Sur Global significa un crecimiento inferior al 1,3% anual, el ritmo al que crece su población. El crecimiento demográfico en las naciones imperialistas es del 0,6% anual.

⁴⁸⁶ Harrison, *Has globalization eroded labor's share?*, 29.

⁴⁸⁷ Onaran, *The Effect of Neoliberal Globalization on Labor's Share in developing Countries*, 14.

⁴⁸⁸ Así, la OIT informa de que «los países que registraron los mayores aumentos de desigualdad salarial son los que se vieron afectados por graves crisis económicas». OIT, Encuesta de octubre, 24-25.

trabajadores con salarios más bajos, lo que se traduce en un aumento de la desigualdad salarial.⁴⁸⁹

Confirmando este veredicto, la OIT informó en 2008 de que «en muchos de los países que sufrieron una crisis económica a finales de la década de 1990 (en particular algunos países de Asia meridional y América Latina) los salarios reales no se han recuperado totalmente hasta alcanzar los niveles anteriores a la crisis, a pesar de la importante recuperación económica de los últimos años».⁴⁹⁰ Estas conclusiones se suman a la investigación publicada en 2001 por Ishac Diwan, economista del Banco Mundial, que registró 216 crisis en países en desarrollo entre 1975 y mediados de la década de 1990,⁴⁹¹ de las cuales 67 crisis proporcionaron datos suficientes para el análisis. En todos los casos, estas crisis provocaron una caída brusca y a veces precipitada de la participación de la mano de obra en la renta nacional, iniciando una caída que normalmente se prolongó durante cinco años. Por término medio, «el PIB per cápita cayó un 4,7% durante el año de la crisis, un 7,3% en los años 2 y 3, antes de estabilizarse en el año 4»⁴⁹², y el autor concluye que «las crisis más recientes han tendido a perjudicar más al trabajo que las más antiguas, como si la movilidad del capital hubiera aumentado con el tiempo (...) haciendo que una mayor parte de las pérdidas se trasladara al trabajo».⁴⁹³ Diwan describió la «transferencia de activos del trabajo durante el periodo de crisis» como «asombrosa, lo que explica en gran medida por qué los trabajadores temen tanto las crisis financieras. La media mundial es del 33,7% del PIB por crisis financiera».⁴⁹⁴

La llamada Crisis del Tequila —cuando, en unos días cercanos a la Navidad de 1994, el peso mexicano perdió el 42% de su valor frente al dólar— es un excelente ejemplo del tipo de crisis a la que se refiere Diwan. Un editorial del *Financial Times*, unos meses después de la crisis, observaba con aprobación que «las devaluaciones mejoran la posición competitiva de un país al provocar una reducción de los salarios reales (...) cuatro quintas partes de los acuerdos salariales no han superado el 7,5%, en comparación con la inflación prevista

⁴⁸⁹ *Ibíd.*, 15.

⁴⁹⁰ Diwan definió una crisis cuando una moneda nacional cae más de un 25% frente al dólar. Ishac Diwan, 2001, *Debt as Sweat: Labor, Financial Crises, and the Globalization of Capital*. Documento de trabajo del Banco Mundial, <http://info.worldbank.org/etools/docs/voddocs/150/332/diwan.pdf>.

⁴⁹¹ *Ibíd.*, 27.

⁴⁹² *Ibíd.*, 24.

⁴⁹³ *Ibíd.*, 10.

⁴⁹⁴ Editorial sin firma, *Financial Times*, 28 de abril de 1995.

oficialmente del 42% para este año».⁴⁹⁵ Las condiciones impuestas por el Congreso a la contribución estadounidense de 20.000 millones de dólares al rescate de 50.000 millones de dólares obligaban al gobierno mexicano a garantizar que los salarios no aumentaran más rápido que la productividad, bloqueando así la enorme caída de los salarios. Onaran informó que «en México (...) la participación de los salarios ha disminuido un 29,5% en 1996 en comparación con 1993, y de hecho todavía no ha vuelto a su nivel anterior a la crisis diez años después de la crisis».⁴⁹⁶ También informa de descensos similares en la participación del trabajo en otros lugares: en Turquía, la crisis de 1994 provocó un «descenso acumulativo del 24,8% en la participación de los salarios» y otra crisis en 2001 hizo que la participación de los salarios en Turquía descendiera un 32,2%, tardando dos y tres años, respectivamente, antes de iniciar una lenta recuperación. En Corea, «la participación de los salarios ha seguido disminuyendo durante tres años después de la crisis de 1997, y fue un 21,6% inferior en 1999 en comparación con 1996».⁴⁹⁷

El Banco Mundial estima que «los países que sufrieron contracciones económicas del 10% o más entre 1980 y 2004 experimentaron más de un millón de muertes infantiles en exceso. La evidencia sugiere que los colapsos del crecimiento son costosos para los resultados del desarrollo humano, ya que se deterioran más rápidamente durante las desaceleraciones del crecimiento de lo que mejoran durante las aceleraciones del crecimiento».⁴⁹⁸

Ishac Diwan, como hemos visto, pintó un panorama sombrío de la merma que reciben los ingresos de millones de trabajadores, ya de por sí pobres, durante los periodos de crisis económica y de la lentitud y el carácter parcial de su recuperación. Más sombrío aún es su consejo a los trabajadores, de que no tienen más remedio que aceptar dócilmente su destino: «A medida que el capital se vuelve más móvil, y el trabajo más centrado en reducir la aparición de crisis, el comportamiento cooperativo se vuelve crucial (...) [A los trabajadores] les conviene asumir las pérdidas cuando se producen». Cree que «la devaluación de la moneda y la inflación son mecanismos importantes para

495 Özlem Onaran, 2007, *Wage Share, Globalization, and Crisis: The Case of the Manufacturing Industry in Korea, Mexico, and Turkey*. Political Economy Research Institute PERI Working Paper Series #132. (http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_101-150/WP132.pdf, 14-15.)

⁴⁹⁶ Ibid.

⁴⁹⁷ Banco Mundial, 2009, *Swimming Against the Tide: How Developing Countries Are Coping with the Global Crisis*, documento presentado en la reunión de Ministros de Finanzas y Gobernadores de Bancos Centrales del G20, Horsham, Reino Unido, 13-14 de marzo de 2009, 10.

⁴⁹⁸ Diwan, *Debt as Sweat*, 26.

reducir los salarios reales a corto plazo», y aconseja que se sigan utilizando: «Las economías pequeñas y vulnerables querrían conservar la capacidad de devaluar».⁴⁹⁹

LOS SALARIOS Y EL MITO DE LA CONVERGENCIA

La teoría de la modernización, la teoría estándar del comercio, los principales exponentes de la globalización neoliberal y los medios de comunicación coinciden en que las diferencias salariales internacionales se están erosionando y están firmemente encaminadas a desaparecer a medida que las naciones pobres convergen con las ricas. Las páginas podrían llenarse de hipótesis astutas como la observación del profesor de la Universidad de Columbia Arvind Panagariya de que, durante el próximo medio siglo, las diferencias salariales entre Estados Unidos y China e India desaparecerán porque «las posibilidades de que India y China se conviertan en países ricos son excelentes»,⁵⁰⁰ o la creencia de PricewaterhouseCooper's de que la convergencia es segura «siempre que no se produzcan catástrofes (por ejemplo, una guerra nuclear mundial, un asteroide, etc.)». La OIT ha sumado su voz autorizada a este coro de necios:

El proceso de convergencia económica entre los países en desarrollo y las economías avanzadas ha cobrado impulso. Entre 1980 y 2011, la renta per cápita de los países en desarrollo creció, en promedio, un 3,3% anual, mucho más rápido que el 1,8% de crecimiento de la renta per cápita registrado en las economías avanzadas. Este proceso de convergencia se ha acelerado desde principios de la década de 2000, especialmente desde el inicio de la crisis mundial en 2007-8.⁵⁰¹

Tan pronto como la OIT publicó su informe (2014), la crisis económica mundial acabó por alcanzar a los países de bajos salarios. La reversión del superciclo de las materias primas, de los flujos de dinero caliente de los países imperialistas y de otros vientos en contra ha provocado que el crecimiento de

⁴⁹⁹ Arvind Panagariya, 2007, *Externalización: Is the Third Industrial Revolution Really Around the Corner?*, Véase para más información el siguientes enlace: [http://www.columbia.edu/~ap2231/Policy percent20Papers/ Tokyo percent20club percent20Outsourcing percent20November percent202013-14 percent202007.pdf](http://www.columbia.edu/~ap2231/Policy%20papers/Tokyo%20club%20Outsourcing%20November%202013-14%202007.pdf), 3.

⁵⁰⁰ PricewaterhouseCoopers, 2013, *Los BRIC y más allá: Prospects, Challenges and Opportunities*, http://www.pwc.com/en_GX/gx/world-2050/assets/pwc-world-in-2050-report-january-2013.pdf, 4.

⁵⁰¹ OIT, 2014, *World of Work 2014: developing with Jobs*, xix.

los mercados emergentes se ralentice bruscamente y, una vez eliminada China de la ecuación, se espera que sea cercano a cero en 2015.⁵⁰² Basta con echar un rápido vistazo a los datos del Banco Mundial sobre el crecimiento del PIB per cápita para revelar la naturaleza propagandística de la convergencia que se defiende. El crecimiento del PIB per cápita de los países de renta baja y media, según los indicadores mundiales de desarrollo, fue del 2,7% durante toda la era neoliberal (no el 3,3% que se menciona en el informe anterior) casi un 1% más rápido que el 1,8% experimentado por los países en desarrollo. Sin embargo, como muestra la tabla a continuación, la mayor tasa de crecimiento de los países en desarrollo que la OIT anuncia a bombo y platillo como una característica de todo el periodo neoliberal se debe enteramente a un crecimiento mucho más rápido en esos países durante la primera década del nuevo milenio. Por el contrario, durante las dos primeras décadas del neoliberalismo, el crecimiento del PIB per cápita en los países en desarrollo fue significativamente inferior al de los países ricos; en otras palabras, la brecha aumentó tanto en términos relativos como absolutos. Además, en la década más reciente también se ha producido un vertiginoso desplome de la participación del trabajo en la renta nacional de esos países, amplificado por el fuerte aumento de la desigualdad salarial. Cuando se tienen en cuenta estos y otros factores analizados en este capítulo, no queda mucho de la afirmación de la OIT de que la convergencia se ha acelerado.

TABLA 5.2: Crecimiento real del PIB per cápita

	1980–2000	2001–2011	1980–2011
Países de ingresos bajos y medios	1.70%	4.60%	2.70%
Países de ingresos altos	2.20%	1.10%	1.80%

Fuente: Indicadores del desarrollo mundial, PIB per cápita en dólares estadounidenses constantes de 2005.

La mejora del crecimiento de los países en desarrollo durante la última década, cuyos beneficios han sido captados de forma desproporcionada por los capitalistas, las capas medias de la población y los trabajadores cualificados, ha sido posible gracias a la confluencia de tres factores: un aumento especialmente intenso y generalizado de la deslocalización durante la década que precedió al inicio de la crisis mundial, el aumento del flujo de capital

⁵⁰² Bhanu Baweja, director mundial de estrategia de mercados emergentes de UBS, citado en Jonathan Wheatley y James Kynge, «Emerging Markets: Trading Blow», *Financial Times*, 10 de junio de 2015.

impulsado hacia el sur por los tipos de interés ultrabajos de las economías imperialistas, y el «superciclo de las materias primas», un período de subida de los precios de los alimentos y las materias primas que comenzó en 2002 y que fue alimentado, en gran parte, por el rápido crecimiento de la demanda de China. Cada uno de ellos es limitado en el tiempo y es poco probable que perdure: los flujos de inversión son volubles y se han invertido, la caída de los mercados de consumo en las economías imperialistas implica una sobreproducción y una intensificación de la competencia a la baja entre sus proveedores, y el crecimiento vertiginoso de China ha sido alimentado por una enorme expansión de la deuda, gran parte de ella utilizada para financiar inversiones improductivas, con el resultado de que los líderes de China están luchando para evitar un «aterrizaje forzado».

Este capítulo ha examinado una de las características más sorprendentes de las tres últimas décadas: el acusado descenso de la participación del trabajo en el PIB a ambos lados de la brecha Norte-Sur. Que los salarios reales hayan aumentado o no depende del lugar del Sur Global en el que se viva. Prácticamente en ningún lugar los salarios aumentan tan rápido como el PIB. El capítulo también examinó la tendenciosa metodología empleada por los organismos oficiales para calcular la parte del PIB correspondiente al trabajo, que incluye perversamente los supersalarios y las primas pagadas a banqueros y patronos, así como el coste de la guerra de Afganistán. Se informó de algunas de las razones por las que los datos oficiales sobre salarios medios deben tratarse con gran cautela, especialmente la mala calidad de los datos brutos, los sesgos que afectan a su probidad y el aumento de la desigualdad salarial dentro de las naciones, que enmascaran tendencias importantes tras las cifras medias. Por último, se citaron aquí pruebas de la extrema vulnerabilidad de los salarios reales y de la participación de la mano de obra en el PIB en tiempos de crisis, cuya frecuencia e intensidad en las naciones del Sur está llamada a aumentar a medida que la extensión de la depresión económica bloquee el camino de la industrialización orientada a la exportación. El acogedor consenso sobre la convergencia no tiene en cuenta la realidad de los trabajadores de los países desarrollados y en desarrollo. Se enfrentan a un deterioro acelerado de las condiciones de vida y de trabajo, a una mayor inseguridad, a ataques a los salarios, a la seguridad en el empleo y (cuando existen) a los servicios sociales. El capitalismo es cada vez más incapaz de satisfacer las necesidades sociales mínimas de amplios sectores de la población trabajadora de las naciones imperialistas y de la gran mayoría de la población trabajadora de las naciones en desarrollo.

Capítulo 6

La anomalía del poder adquisitivo y la paradoja de la productividad

A principios de la década de 1990, el Banco Mundial y el FMI empezaron a utilizar los tipos de cambio PPA –tipos de cambio hipotéticos que igualan los precios de bienes y servicios entre economías– para poder realizar comparaciones internacionales de salarios, producción, PIB per cápita y gasto sanitario. La magnitud del ajuste necesario a los tipos de cambio de mercado es considerable, y mucho depende de la validez y exactitud de la conversión de la paridad del poder adquisitivo (PPA). Sencillamente, sin los tipos de cambio PPA no tendríamos una vara de medir con la que comparar el PIB, los salarios reales y los niveles de consumo entre diferentes naciones. En el capítulo anterior se examinaron algunas de las principales fuentes de inexactitud, sesgo y distorsión en el uso de los tipos de cambio PPA para medir los ingresos reales de los trabajadores y los pobres. En este capítulo examinamos en primer lugar por qué existe la anomalía del poder adquisitivo, descubriendo que los factores clave –las restricciones a la libre circulación de la mano de obra a través de las fronteras y las grandes variaciones en la tasa de explotación resultantes del alto grado de autonomía de los salarios con respecto a la productividad– son también condiciones clave para el auge del arbitraje laboral mundial.

¿POR QUÉ LOS TIPOS DE CAMBIO DEL MERCADO INFRAVALORAN LAS MONEDAS «BLANDAS»?

Cómo corregir la anomalía del poder adquisitivo es una cuestión práctica inevitablemente compleja. Otra cuestión totalmente distinta es la siguiente: ¿Por qué existe la anomalía del poder adquisitivo entre los países de moneda fuerte y los de moneda blanda? La ubicuidad y persistencia de esta anomalía indica que no puede explicarse por causas contingentes o episódicas como el proteccionismo, los movimientos de dinero caliente, los déficits públicos, etc., y que sus causas deben buscarse en características estructurales relativas a la forma en que las naciones del Sur se insertan en la economía mundial. Como veremos, la investigación de la anomalía del poder adquisitivo proporciona

razones persuasivas para cuestionar la doctrina dominante de que las diferencias salariales internacionales son meros reflejos de las diferencias internacionales en la productividad laboral, y arroja luz sobre la compleja interacción entre las economías nacionales e internacionales, importante para nuestro objetivo de desarrollar un concepto concreto de la relación trabajo-capital global.

Revisando «una enorme y creciente literatura empírica sobre la PPA»,⁵⁰³ Kenneth Rogoff señaló en 1996 que «durante muchos años, a los investigadores les resultó difícil (...) demostrar que hubiera convergencia hacia la PPA a largo plazo... [Todos] los modelos teóricos razonables sugieren que debería haber al menos algún componente temporal en las desviaciones de la PPA.⁵⁰⁴ Como señaló Rogoff, «por fin, una serie de estudios recientes han aportado pruebas bastante convincentes de que los tipos de cambio reales (...) tienden a la paridad del poder adquisitivo a muy largo plazo».⁵⁰⁵ El hecho de disponer de una cobertura de datos más amplia y detallada, así como de ordenadores más rápidos y técnicas estadísticas más potentes, ha contribuido a evitar el sonrojo de los economistas. Más de una década después, el panorama se ha ido perfilando y no es favorable a la hipótesis de la PPA.

Incluso entre monedas fuertes, la PPA es una fuerza débil. Robert Blecker señala que «la PPA relativa se viola rutinariamente (...). Hay algunos casos excepcionales en los que la PPA parece mantenerse (...) al menos para [unas] pocas divisas importantes (...) en horizontes temporales extremadamente largos».⁵⁰⁶ Kenneth Rogoff se pregunta: «¿cómo se puede conciliar la enorme volatilidad a corto plazo de los tipos de cambio reales con la lentitud extrema a la que parecen amortiguarse las perturbaciones?»⁵⁰⁷ y lo denomina «el rompecabezas de la paridad del poder adquisitivo».⁵⁰⁸ Para subrayar la

⁵⁰³ Kenneth Rogoff, 1996, «The Purchasing Power Parity Puzzle», *Journal of Economic Literature* 34/2: 647-68. Para una revisión de la extensa literatura sobre la PPA, véase Alan M. Taylor y Mark P. Taylor, 2004, «*The Purchasing Power Parity Debate*», en *Journal of Economic Perspectives*, 18.4: 135-158; Mohsen Bahmani-Oskooee y A. B. M. Nasir, 2005, «*Productivity Bias Hypothesis and the Purchasing Power Parity: A Review Article*», *Journal of Economic Surveys* 19/4: 671-95; Imed Drine y Christophe Rault, 2008, «*Purchasing Power Parity for Developing and Developed Countries: What Can We Learn from Non-Stationary Panel Data Models?*», *Journal of Economic Surveys* 22/4: 752-73.

⁵⁰⁴ Rogoff, «The Purchasing Power Parity Puzzle», 655.

⁵⁰⁵ *Ibidem*, 647.

⁵⁰⁶ Robert A. Blecker, 2005. «Financial Globalization, Exchange Rates and International Trade», en *Financialization and the World Economy*, ed. Gerald A. Epstein (Cheltenham: Edward Elgar, 183-203). Gerald A. Epstein (Cheltenham: Edward Elgar), 183-209.

⁵⁰⁷ Rogoff, «The Purchasing Power Parity Puzzle», 647.

⁵⁰⁸ *Ibidem*, 665.

debilidad de la hipótesis de la PPA, Rogoff cita estudios que demuestran que «los precios relativos de bienes muy similares en EE.UU y Canadá son mucho más volátiles que los precios relativos de bienes muy diferentes dentro de cada país».⁵⁰⁹

Todo esto, por supuesto, resulta muy desconcertante para los economistas de la corriente dominante, ideológicamente comprometidos con la «hipótesis del mercado eficiente». Independientemente de que la hipótesis de la PPA sea válida o no para los intercambios entre naciones con monedas fuertes, su fracaso en los tipos de cambio entre monedas fuertes y blandas es indiscutible. En su análisis del comportamiento a largo plazo de los tipos de cambio de ochenta países desarrollados y en desarrollo, Imed Drine y Christophe Rault descubrieron que lo que ellos denominan «PPA fuerte» —es decir, una tendencia de los tipos de cambio a igualar los niveles de precios— se verificaba para los países de la OCDE, pero ni la PPA «fuerte» ni la «débil» (una tendencia del tipo de cambio, tras una perturbación, a volver a un tipo de cambio estable que nunca se desplaza de la paridad del poder adquisitivo por factores desconocidos) podían validarse para los países en desarrollo. En cambio, descubrieron «la ausencia de una relación de equilibrio entre los precios nacionales, los precios extranjeros y el tipo de cambio para los países en desarrollo, confirmando así que la teoría de la PPA se rechaza empíricamente. Este resultado también confirma que las desviaciones de la PPA son permanentes».⁵¹⁰

La anomalía del poder adquisitivo Norte-Sur se denomina a veces efecto Penn, por la Penn World Table, que recoge datos comparativos de precios de la mayoría de los países del mundo desde 1950. Este efecto está inversamente correlacionado con el PIB per cápita; como muestra claramente la Figura 5.2, cuanto más pobre es la nación, mayor es la brecha. La corriente principal de la economía neoclásica propone dos explicaciones principales para esta anomalía: la hipótesis Balassa-Samuelson,⁵¹¹ que se basa en las diferencias de productividad laboral entre países ricos y pobres; y un modelo alternativo, propuesto por Jagdish Bhagwati, Irving Kravis, Richard Lipsey y otros, que pretende eludir las diferencias de productividad laboral y explica la anomalía como consecuencia de las diferencias en la «dotación de factores», es decir, la

⁵⁰⁹ *Ibídem*, 653.

⁵¹⁰ Drine y Rault, «Purchasing Power Parity for Developing and Developed Countries», 761.

⁵¹¹ Llamada así por Béla Balassa y Paul Samuelson, que presentaron la hipótesis de forma independiente y simultánea en 1964. A veces se denomina hipótesis Harrod-Balassa-Samuelson, en reconocimiento de la contribución de Roy Harrod en 1933; y a veces hipótesis Ricardo-Harrod-Balassa-Samuelson, por el modelo ricardiano de ventajas comparativas del comercio internacional que despliega la hipótesis.

abundancia relativa de capital y trabajo en los dos países. Como sus argumentos son tautológicos, llegan a la misma conclusión. En el primer enfoque, la productividad relativa del trabajo y del capital determina la demanda de estos dos factores y, junto con su oferta, determina sus precios de equilibrio (de compensación del mercado). En el segundo enfoque, las diferentes dotaciones de factores afectan a la oferta y la demanda en los mercados de trabajo y capital, determinando las productividades marginales y llegando así al punto de partida del otro.

Según ambos enfoques, la anomalía del poder adquisitivo se debe a los bajos salarios de los trabajadores que prestan servicios (por ejemplo, un viaje en autobús o un corte de pelo), por lo que los precios de estos servicios suelen ser mucho más bajos, por ejemplo, en Bangladesh que en Bélgica.⁵¹² Los salarios del sector servicios son bajos en Bangladesh porque los niveles salariales del sector servicios están determinados por los niveles salariales del sector de bienes comercializables. Esto ocurre porque la mano de obra es móvil intersectorialmente pero no internacionalmente. En otras palabras, los trabajadores pueden moverse libremente entre los sectores comercializables y no comercializables dentro de las naciones, igualando los salarios entre ellos, pero no pueden moverse libremente a través de las fronteras entre naciones, especialmente entre las naciones de moneda fuerte y las de moneda blanda. Resulta, pues, que la supresión de la libre circulación internacional de la mano de obra, la gran excepción al principio de globalización y cuya importancia cardinal se subraya en este libro, está en el corazón de la anomalía del poder adquisitivo.

La afirmación de que los salarios en la industria y la agricultura de los países del Sur —el sector de los «bienes comercializables»— son tan miserablemente bajos porque la productividad de estos trabajadores es una pequeña fracción de la alcanzada por los trabajadores de países desarrollados como Bélgica es un principio básico de la teoría dominante. El fuerte consenso entre los economistas de la corriente dominante queda tipificado por esta afirmación de *The Economist*: «Las diferencias salariales reflejan las diferencias de productividad. Los bajos salarios en las economías emergentes van de la mano de una baja productividad».⁵¹³

⁵¹² Para simplificar esta narración, ignoramos el hecho de que no todos los que trabajan en el sector servicios son trabajadores asalariados capitalistas. Salvo que se especifique lo contrario, los salarios incluyen los ingresos de los productores autónomos de bienes y servicios.

⁵¹³ «Not So Absolutely Fabulous», *The Economist*, 4 de noviembre de 1995.

Las grandes diferencias de productividad que supuestamente existen en el sector de los bienes comercializables no existen en el sector de los no comercializables. Hay mucho menos margen para las diferencias de productividad impulsadas por la tecnología en el sector de bienes no comercializables, ya que muchos servicios son intrínsecamente intensivos en mano de obra. No es fácil para los economistas convencionales argumentar que los bajos salarios de los conductores de autobús en Bangladesh «van de la mano con la baja productividad» y mantener el rostro serio. De hecho, si los autobuses de Bangladesh van más llenos, es muy posible que sean más productivos. Sin embargo, no existe ninguna conexión entre los mercados de los cortes de pelo en Bangladesh y en Bélgica, ningún proceso común de determinación de precios. Sólo si los peluqueros y conductores de autobús de Bangladesh tuvieran libertad para ofrecer sus servicios en Bélgica, es decir, si su trabajo tuviera la misma libertad de movimiento que las mercancías comercializables, estos dos mercados estarían conectados: sólo así podría darse un proceso de igualación de salarios y precios. En las circunstancias creadas por la supresión de la libre movilidad de la mano de obra, los salarios entre Bangladesh y Bélgica pueden, por tanto, según la hipótesis de Balassa-Samuelson, estar determinados por las productividades relativas en el sector comercializable.

En resumen, la hipótesis Balassa-Samuelson afirma que la anomalía del poder adquisitivo es el resultado de la falta de correspondencia entre los niveles similares de productividad de los trabajadores de servicios en Bélgica y Bangladesh y las enormes diferencias de sus salarios. El argumento contrario es que es la sobreoferta de mano de obra, y no su productividad, el principal determinante de los niveles salariales del Sur. Los salarios de los proveedores de servicios y los ingresos de los pequeños empresarios se mantienen bajos no por la mísera productividad de los trabajadores del sector de bienes comerciables, como sostiene la teoría dominante, sino por la indigencia de una gran parte de la población trabajadora. Por eso un corte de pelo o un viaje en autobús es mucho más barato en Dhaka que en Amsterdam, aunque unas tijeras o un autobús cuesten lo mismo en ambos países, e incluso hayan salido de la misma línea de producción. Además, los capitalistas locales no son los principales beneficiarios de los superbeneficios generados por este mayor empleo de mano de obra barata. Por el contrario, la intensa competencia entre los exportadores del Sur les deja sólo una pequeña parte de los beneficios, y el resto se traslada a sus clientes del Norte a través de unos precios de exportación cada vez más bajos. La anomalía del poder adquisitivo no es sólo o principalmente el resultado de las condiciones de los mercados de bienes y divisas, sino fundamentalmente el producto de las condiciones de los

mercados de trabajo y de la esfera de producción en la que se emplea esta mano de obra. El enorme crecimiento de la población excedente relativa se combina con la supresión de la movilidad internacional de la mano de obra para ejercer una tremenda presión a la baja sobre todos los salarios y sobre los ingresos de los pequeños productores, manteniendo o ampliando aún más la distancia entre los salarios reales en las naciones imperialistas y en el Sur Global.

La paridad del poder adquisitivo y la paradoja de la productividad

El fallo mortal de la explicación dominante de la anomalía del poder adquisitivo se encuentra en la concepción de la productividad que tienen los economistas. La productividad del trabajo en la sociedad capitalista puede definirse de dos maneras antitéticas y mutuamente excluyentes: en términos de su productividad de valores de uso y su productividad de valores de cambio o, para utilizar la terminología de los economistas, «valor añadido». La primera es una definición universal de la productividad del trabajo que se aplica en todas las sociedades y modos de producción; la segunda es específica de las sociedades productoras de mercancías y se convierte en suprema en el capitalismo. A los capitalistas y a los economistas neoclásicos no les interesa la definición de valor de uso o volumen de la productividad, es decir, la tasa a la que el trabajo vivo transforma la naturaleza para satisfacer las necesidades sociales. Sólo importa la definición de valor o valor añadido: la tasa a la que el trabajo vivo satisface las necesidades privadas de los capitalistas para obtener beneficios.

En ocasiones, los economistas prácticos reconocen el carácter contradictorio de la productividad, como en este pasaje del *Informe sobre el Empleo en el Mundo 2004-2005* de la OIT:

La productividad puede entenderse tanto en términos de valor como de volumen. Por ejemplo, si por la razón que sea aumenta el valor del producto final (un aumento de su precio sin aumento del coste de los insumos), esto en términos monetarios es un aumento de la productividad. Incluso cabe imaginar que la productividad aumente en términos de volumen (por ejemplo, si se recogen más granos de café con el mismo número de trabajadores), pero disminuya en términos de valor debido a la caída de los precios de mercado, como ha sucedido en el caso del café. Así pues, una mayor productividad física puede traducirse en menores ingresos y rentas, en lugar de en mayores.

La primera frase de esta cita de la OIT suscita dos comentarios. En primer lugar, por *valor* entienden *valor añadido*. Para la corriente neoclásica dominante, los dos son sinónimos. A través de una lente marxista se revela que son dos categorías distintas, la primera significa valor creado, la segunda significa valor capturado. La segunda es apreciar el puro nervio de la afirmación de la OIT de que la productividad «puede entenderse tanto en términos de valor como de volumen». La *única* definición de valor que importa a los capitalistas, y la única que utilizan los gobiernos y las IFI para medir la productividad, es la definición de valor añadido. A todos los efectos prácticos, desde la compilación de los datos del PIB hasta la toma de decisiones de inversión, la definición de valor añadido de la productividad se considera universalmente correcta, mientras que la definición de volumen se descarta. En otras palabras, las definiciones incompatibles pero inseparables de la productividad se mezclan en la cuenta neoclásica, subordinada a una medida basada exclusivamente en la capacidad de atraer dinero en el mercado.

En términos de productividad de los valores de uso, el trabajo de los barberos y conductores de autobús de Bangladesh no es menos productivo que el de sus homólogos belgas. Pero cuando consideramos el valor de cambio de su producto, la cantidad de dinero con la que se equiparan los cortes de pelo o los viajes en autobús en Bélgica y en Bangladesh, obtenemos un resultado muy diferente: los barberos y conductores de autobús de Bélgica producen mucho más valor añadido que los de Bangladesh. Ambas definiciones son verdaderas pese a que se contradigan, aunque, según la lógica formal que domina a la economía burguesa, una de ellas deba ser falsa.

Esto nos permite ver una flagrante incoherencia en el corazón de la hipótesis Balassa-Samuelson. Utiliza una definición de productividad basada en el valor añadido para llegar a la conclusión de que la productividad de los trabajadores del sector de bienes comercializables en países como Bangladesh es lamentablemente baja, y cambia a una definición de productividad basada en el volumen para racionalizar su percepción de que la productividad de los trabajadores de los servicios de Bangladesh es similar a la de sus homólogos belgas.

Dentro de la corriente dominante, Jagdish Bhagwati, Irving Kravis, Richard Lipsey y otros han propuesto un modelo alternativo que pretende explicar la anomalía del poder adquisitivo sin referencia alguna a las diferencias en la productividad laboral.⁵¹⁴ La escasez relativa de capital y la abundancia de mano

⁵¹⁴ Véase Irving B. Kravis y Richard E. Lipsey, 1983, *Toward an Explanation of National Price Levels*. Princeton Studies international Finance. Princeton: Princeton University, Sección de Finanzas Internacionales; Jagdish Bhagwati, 1984, «Why are services cheaper in poor

de obra en los países pobres les da una ventaja natural en la producción de servicios intensivos en mano de obra, reduciendo sus precios en relación con los precios de los bienes manufacturados. Como en el caso de Balassa-Samuelson, los precios de los bienes manufacturados se igualan gracias a la competencia internacional, pero no así los precios de los servicios; de ahí el título del artículo seminal de Bhagwati, «¿Por qué los servicios son más baratos en los países pobres?». Ambos coinciden en que, dado que la mano de obra es móvil entre sectores pero no entre naciones, los salarios del sector servicios vienen determinados por los salarios del sector de bienes comercializables y, en particular, por los niveles salariales de la industria manufacturera, que suministra la mayor parte de los bienes comercializados. Ambos aceptan implícitamente que la PPA se mantiene en el sector de los bienes comercializables. Ambos aplican un marco de ventaja comparativa que se basa en dos premisas dudosas: que todos los «factores de producción» (trabajo y capital) están plenamente empleados (conocida como Ley de Say, por el economista francés de principios del siglo XIX Jean-Baptiste Say), y que ni el capital ni el trabajo son móviles entre países. La principal diferencia entre ambos es que Bhagwati et al. pretenden ir «más allá del marco ricardiano excesivamente limitador de un único factor, el trabajo», e introducen el capital como factor de producción independiente con una productividad propia.⁵¹⁵

El énfasis de Bhagwati et al. en la dotación de factores abre la interesante posibilidad de que Bangladesh esté sobredotado de una oferta ilimitada de personas desesperadas por trabajar, y que sea este exceso de oferta el que explique por qué los salarios son tan bajos, y no la productividad de los que trabajan. Esto implicaría que los salarios están muy por debajo de la productividad marginal, y da lugar a una noción de explotación, ya que significaría que los trabajadores de Bangladesh no reciben una compensación completa por su producto. Bhagwati et al. se salvan de esta peligrosa noción gracias a su fe impresentable en la *Ley de Say*, es decir, que todo lo que se produce para la venta se venderá, incluido el trabajo vivo, y que, por tanto, cada vez más trabajadores se incorporarán al empleo hasta que, en equilibrio, los salarios de los trabajadores se igualen con sus productividades marginales.

La investigación de la anomalía del poder adquisitivo ayuda a revelar la existencia de dos dimensiones contradictorias de la productividad laboral. En el caso de la producción industrial, la economía neoclásica dominante es capaz de ignorar la naturaleza contradictoria de la productividad laboral atribuyendo a las máquinas la capacidad de crear valor, pero en los servicios intensivos en

countries?» *Economic Journal* 94:279-286; Bhagwati, 1984.

⁵¹⁵ Bhagwati, «Why are services cheaper in poor countries», 281.

mano de obra esto no es posible. Las tecnologías utilizadas por los barberos y los conductores de autobús, es decir, las tijeras y los motores diesel, son similares en ambos países. Las cosas se complican considerablemente cuando pasamos a analizar la productividad de los trabajadores industriales de los dos países, cuyas capacidades relativas para producir tanto valores de uso como valores de cambio se ven afectadas significativamente por las diferencias en las tecnologías que ponen en marcha. Pero la misma definición contradictoria de productividad se aplica a la mano de obra de los trabajadores industriales que a la de los trabajadores de los servicios.

LA PARADOJA DE LA PRODUCTIVIDAD

Si los economistas tuvieran que jugar a un juego de asociación de palabras, la que les vendría a la mente al oír *productividad* sería *rompecabezas*.

- DIANE COYLE

Las estadísticas sobre productividad laboral, que se obtienen dividiendo el valor añadido de una empresa, sector industrial o nación por su mano de obra total, son muy engañosas. Gran parte del supuesto aumento de la productividad laboral en las naciones imperialistas es un artefacto resultante de la subcontratación de procesos de producción de bajo valor añadido e intensivos en mano de obra a países con salarios bajos. Como ha argumentado Susan Houseman, «cuando los fabricantes subcontratan o deslocalizan el trabajo, la productividad laboral aumenta directamente porque la mano de obra subcontratada o deslocalizada utilizada para producir el producto ya no está empleada en el sector manufacturero y, por lo tanto, no se cuenta en el denominador de la ecuación de la productividad laboral».⁵¹⁶ Esto es extremadamente importante, porque «la tasa de crecimiento de la productividad en el sector manufacturero de EE.UU. aumentó a mediados de la década de 1980». Esto es muy importante, porque «la tasa de crecimiento de la productividad en el sector manufacturero estadounidense aumentó a mediados de los años noventa, superando con creces a la del sector servicios y representando la mayor parte del crecimiento global de la productividad en la economía estadounidense».⁵¹⁷ Por lo tanto, afirma: «En la medida en que la

⁵¹⁶ Susan Houseman, 2006, *Outsourcing, Offshoring, and Productivity Measurement in U.S. Manufacturing*, Upjohn Institute Staff Working Paper n.º 06-130, 2.

⁵¹⁷ *Ibíd.*, 1.

deslocalización es una fuente importante de crecimiento de la productividad medida en la economía, las estadísticas de productividad estarán, en parte, captando el ahorro de costes o las ganancias del comercio, pero no las mejoras en la producción de la mano de obra estadounidense».⁵¹⁸ Houseman cree que esto resuelve los siguientes problemas:

uno de los grandes enigmas de la economía estadounidense en los últimos años (...) es el hecho de que los grandes aumentos de productividad no hayan beneficiado ampliamente a los trabajadores en forma de mayores salarios (...). Las mejoras de la productividad resultantes de la deslocalización pueden medir en gran medida el ahorro de costes, no las mejoras de la producción por hora trabajada por la mano de obra estadounidense.⁵¹⁹

Así, cuando una empresa subcontrata procesos de producción intensivos en mano de obra, la productividad de los trabajadores que permanecen en su plantilla aumenta, aunque no haya cambiado nada de su trabajo específico. Por tanto, la externalización tiene lo que podría llamarse un «efecto ventrílocuo» en las medidas de productividad. Pero esto sólo araña la superficie de la paradoja de la productividad. Los procesos de producción intensivos en mano de obra son prácticamente sinónimos de procesos de producción de bajo valor añadido, pero cuanto más intensivos en mano de obra son, es decir, cuanto mayor es la mano de obra viva en relación con la mano de obra muerta, mayor es su contribución al valor y a la plusvalía, aunque gran parte de ésta es captada por capitales intensivos en capital, mostrándose como un valor añadido por trabajador mucho mayor.

Productividad, industria y servicios

Un aspecto de la distinción entre industria y servicios de gran importancia para nuestro tema es que muchas tareas de servicios, por ejemplo, la peluquería y la conducción de autobuses, son intrínsecamente intensivas en mano de obra y, por lo tanto, mucho menos susceptibles de inversiones de capital que mejoren la productividad que en el caso de la industria manufacturera. Por esta razón, la productividad laboral tiende a avanzar mucho más rápido en la industria que en los servicios, lo que significa una

⁵¹⁸ Ibídem, 2. «Las mejoras en la viabilidad de la deslocalización equivalen económicamente al progreso tecnológico que aumenta la mano de obra». Gene M. Grossman y Esteban Rossi-Hansberg, 2006, *The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore* (Princeton: Princeton University Press), 15.

⁵¹⁹ Houseman, *Externalización, deslocalización y productividad*, 27.

tendencia innata hacia una disminución relativa del empleo en la industria manufacturera.⁵²⁰ Un resultado paradójico de esto es que cuanto más rápido avanza la productividad laboral en la industria manufacturera en relación con la economía en su conjunto, más rápidamente disminuye la contribución de la industria al PIB. Este ritmo diferencial de avance de la productividad entre la industria y los servicios se conoce en la corriente económica dominante como el efecto Baumol (más tarde rebautizado como la enfermedad de Baumol), por el artículo seminal de William Baumol de 1967.⁵²¹ Baumol se quejaba de que la movilidad laboral dentro del país entre la industria y los servicios significa que los niveles salariales en el sector servicios están determinados por los de la industria, y los salarios industriales están a su vez, según la teoría económica marginalista que Baumol promueve, igualados por las fuerzas del mercado con el valor del producto del trabajo.⁵²² En otras palabras, los salarios del sector servicios no vienen determinados por la productividad de los trabajadores de este sector, sino por la productividad de los trabajadores de la industria, y los aumentos salariales justificados por el aumento de la productividad de los trabajadores industriales no se justifican por el estancamiento de la productividad de los trabajadores de los servicios. Baumol ilustró su argumento contrastando el enorme salto en la productividad de los fabricantes de lápices con el nulo crecimiento de la productividad de los músicos de cámara. Hoy en día se necesitan cuatro músicos para interpretar un cuarteto de cuerda de Beethoven, el mismo número que hace doscientos años, y sin embargo sus salarios han aumentado junto con los de los fabricantes de lápices, cuya producción de lápices ha saltado en cantidad y muy probablemente también en calidad. Los salarios de los músicos, por lo tanto, violan una regla cardinal de la economía burguesa: que el trabajo se recompensa según el valor de su producto.

⁵²⁰ Katharine Abraham, una de las autoridades más destacadas en el campo de la contabilidad nacional, informa de que, en Estados Unidos, «la productividad laboral en las industrias de servicios (...) en realidad disminuyó durante las dos décadas comprendidas entre 1977 y 1997. Entre los sectores de servicios que registraron un descenso de la productividad laboral fueron los servicios educativos y sanitarios, así como la reparación de automóviles, los servicios jurídicos y los servicios personales. La construcción fue otro sector problemático, con una caída de la productividad laboral implícita del 1% anual durante todo el periodo de 20 años». Abraham, 2005, «*What We Don't Know Could Hurt Us: Some Reflections on the Measurement of Economic Activity*», *Journal of Economic Perspectives* 19/3: 3-18.

⁵²¹ William J. Baumol, 1967, «Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis», *American Economic Review* 57: 415-26.

⁵²² También conocida como «enfermedad de Baumol». Véase *ibid*.

Lo que es una paradoja desconcertante desde la perspectiva de la economía burguesa es, desde la perspectiva de la teoría marxista del valor, un simple enigma. Marx contó entre sus mayores descubrimientos «*el doble carácter del trabajo, según se exprese en valor de uso o en valor de cambio*».⁵²³ Al doble carácter del trabajo corresponde el doble carácter de la productividad del trabajo, siendo el otro propio de la sociedad productora de mercancías, de la que el capitalismo es la máxima expresión. La definición universal de productividad del trabajo, válida para la sociedad humana en todas sus etapas de desarrollo, es la cantidad de valores de uso que puede producir un día o una semana de trabajo vivo. Pero a los capitalistas no les interesan los lápices, ni siquiera el tiempo que se tarda en producir uno; sólo les interesa por cuánto dinero se pueden cambiar esos lápices. De ahí se deriva un concepto y una medida de la productividad totalmente diferentes: cuánto aumenta el valor añadido de la empresa (el valor de mercado de la producción de la empresa menos el valor de mercado de todos los insumos) por una hora, un día, una semana, etc. de trabajo.

La utilidad, o valor de uso, de un lápiz es la misma hoy que hace dos siglos (o mayor, gracias a la superioridad de la mina y similares), pero la cantidad de mano de obra necesaria para producirlo es ahora mucho menor. Medida en términos de valor de uso, se ha producido un salto colosal en la productividad, pero medida en términos de valor de cambio, es discutible que la productividad haya crecido en absoluto. Las dos definiciones de la productividad del trabajo arrojan resultados divergentes y contradictorios. Desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, la definición de valor de uso de la productividad, es decir, cuántos bienes o servicios socialmente útiles pueden producirse con una determinada cantidad de trabajo, es de suma importancia. Pero es de suprema indiferencia para los capitalistas, que sólo están interesados en saber por cuánto se pueden vender. Las dos definiciones son incompatibles, contradictorias entre sí, pero ambas son ciertas.⁵²⁴ Las

⁵²³ «Los mejores puntos de mi libro son 1) el doble carácter del trabajo, según se exprese en valor de uso o valor de cambio (toda comprensión de los hechos depende de esto) (...) 2) el tratamiento de la plusvalía, independientemente de sus formas particulares como ganancia, interés, renta del suelo, etc.». Marx a Engels, 24 de agosto de 1867, Karl Marx y Federico Engels, 1987 [1867] *Obras Completas*, volumen 42 (Moscú: Editorial Progreso), 407.

⁵²⁴ «El deseo de deshacerse de las contradicciones en las definiciones (...) resulta en la desintegración de la teoría más que en su desarrollo. Puesto que la vida obliga a un desarrollo de la teoría, al final siempre resulta que un intento de construir una teoría sin contradicciones conduce a la acumulación de nuevas contradicciones que son aún más absurdas e insolubles que las que aparentemente fueron eliminadas. La dialéctica parte de un punto de vista diametralmente opuesto. Su solución del problema se basa, en primer

226

funciones de utilidad de los economistas intentan convertir los valores de uso en números, pero por definición son incomensurables. Al igual que no hay forma objetiva de comparar la utilidad de un lápiz con la de un cuarteto de cuerda, tampoco puede medirse la productividad de un fabricante de lápices con la de un músico. Si, por ejemplo, se requiere un millón de horas de trabajo vivo de los constructores navales para producir un barco, y la misma cantidad de trabajo vivo de los trabajadores agrícolas da como resultado un millón de cajas de fresas, ¿cuál de estos trabajadores es el más productivo? ¿El constructor naval, porque los barcos son mucho más grandes que las fresas, o el recolector de fresas, porque hay muchas más fresas que barcos? La respuesta: sería absurdo siquiera intentar hacer tal comparación, ya que el valor de cambio generado por su trabajo viene determinado por su cantidad, no por su forma particular. Como señaló Marx, «la productividad (...) naturalmente deja de tener relación con ese trabajo tan pronto como nos abstraemos de su forma útil concreta».⁵²⁵ En otras palabras, algunos constructores navales pueden ser más productivos que otros constructores navales y algunos recogedores de fruta llenan las cajas más rápido que otros, pero no se puede decir que los constructores navales sean más o menos productivos que los recogedores de fruta.⁵²⁶

lugar, en el supuesto de que el propio mundo objetivo, la realidad objetiva, es un sistema vivo que se despliega a través de la aparición y resolución de sus contradicciones internas. El método dialéctico, la lógica dialéctica exige que, lejos de temer las contradicciones en la definición teórica del objeto, hay que buscar estas contradicciones de una manera dirigida hacia un objetivo y registrarlas con precisión -para encontrar su resolución racional, por supuesto, no para amontonar montañas de antinomias y paradojas». Evald Ilyenkov, 1960, *La dialéctica de lo abstracto y lo concreto en El Capital de Marx* (Moscú: Editorial Progreso), 243-44.

⁵²⁵ Marx, [1867] 1976, *El Capital*, vol. 1 (Londres: Penguin), 137. A continuación, dice: «El mismo trabajo, por lo tanto, realizado durante el mismo período de tiempo, siempre produce la misma cantidad de valor, independientemente de cualquier variación en la productividad. Pero proporciona diferentes cantidades de valores de uso durante períodos iguales de tiempo (...) Por un lado, todo trabajo es un gasto de fuerza de trabajo humana, en el sentido fisiológico, y es en esta cualidad de ser trabajo humano igual, o abstracto, que forma el valor de las mercancías. Por otra parte, todo trabajo es un gasto de fuerza de trabajo humana en una forma particular y con un objetivo definido, y es en esta cualidad de ser trabajo útil concreto que produce el valor de uso».

⁵²⁶ O, como ha señalado Samir Amin, «el argumento ortodoxo que vincula los salarios a la productividad sectorial es necesariamente un argumento marginalista y tautológico, ya que no es posible comparar la productividad de diferentes ramas». Amin, 1979, «Reply to Weeks and Dore», *Latin American Perspectives* 6/2: 88-90.

Productividad y coste laboral unitario

El concepto de valor de Marx es una unidad de dos polos opuestos (valor de uso y valor de cambio) contenidos en la forma social que llamamos mercancía. A estas dos dimensiones contradictorias del valor corresponden dos definiciones diametralmente opuestas del trabajo y, por tanto, de la productividad: una según la cantidad y la calidad de los objetos útiles producidos por este trabajo; otra según la suma de los precios alcanzados por estos objetos útiles cuando se comercializan y venden.

La definición universal de productividad del trabajo, la que se aplica a la sociedad humana en todas sus etapas de desarrollo, es la cantidad de valores de uso, el número de coches, lápices, kilos de grano, etc., que produce en un tiempo determinado, lo que a su vez es función de la intensidad del trabajo, la tecnología y la organización social. El reino del capital superpone a esto una definición nueva y antitética: la productividad es ahora la cantidad de valor añadido que puede cosecharse por cada unidad de valor pagada en salarios. Si se reducen los salarios y todo lo demás permanece igual, el trabajo se vuelve más productivo, es decir, más productivo de capital, a pesar de no ser más productivo de valores de uso. Como explicó Marx en *El Capital*, vol. 1:

Visto desde el simple punto de vista del *proceso de trabajo*, el trabajo parece *productivo* si se realiza en un *producto*, o más bien en una mercancía. Desde el punto de vista de la producción capitalista, podemos añadir que el trabajo es productivo si valoriza directamente el capital o crea plusvalía (...). El trabajador que realiza un *trabajo productivo* es *productivo* si crea directamente plusvalía, es decir, si *valoriza* el capital.⁵²⁷

En este nivel de abstracción –dejando de lado, por ejemplo, la distinción entre trabajo productivo y no productivo– y considerando no sólo una mercancía, sino todas aquellas con las que se mide su valor, la relación entre el valor del producto y el valor pagado como salario no es ni más ni menos que la tasa de explotación. El significado de la productividad ha sido, por tanto, destripado y se ha convertido nada más y nada menos que en un eufemismo de la explotación: cuanto más se explota a los trabajadores, más productivos son:

La producción capitalista no es sólo producción de mercancías, es esencialmente producción de plusvalía. El trabajador no produce para sí mismo, sino para el capital. Por lo tanto, ya no basta con que produzca. Debe producir plusvalía. Sólo es productivo el trabajador que produce plusvalía

⁵²⁷ Marx, *El Capital*, vol. 1, 1038-39.

para el capitalista, y trabaja así para la autoexpansión del capital. De ahí que la noción de un trabajador productivo implica no sólo una relación entre trabajo y efecto útil, entre trabajador y producto del trabajo, sino también una relación específica y social de producción.⁵²⁸

La definición reinante de productividad, la que realmente importa a los capitalistas, no es la productividad laboral, que se obtiene dividiendo el valor añadido total por la mano de obra total, sino el coste laboral unitario, que se obtiene dividiendo el valor añadido total por el coste de la mano de obra total. El coste laboral unitario, el formato preferido por los economistas prácticos, es el inverso de éste, es decir, cuánta mano de obra hay que comprar para obtener un aumento unitario de la producción.⁵²⁹

El coste laboral unitario se basa en una definición de la productividad basada en el valor añadido y comparte todas sus falacias. Según la teoría neoclásica y diversas autoridades citadas aquí, la correlación entre salarios y producto final significa que los costes laborales unitarios (CLU) de los países ricos y pobres son prácticamente los mismos. Como ha señalado Robert Blecker, «las quejas sobre los bajos salarios de la mano de obra (a veces conocidas como el 'argumento de la mano de obra explotada') se desestiman rutinariamente como ilógicas porque, si el comercio sigue las ventajas comparativas à la Ricardo, los salarios relativos simplemente siguen a las productividades relativas, y por lo tanto ningún país puede obtener una ventaja competitiva global en los costes laborales unitarios medios».⁵³⁰

Un ejemplo de este tipo de rechazo rutinario es el de Martin Wolf, quien afirma en *Why Globalization Works* que «las pruebas sobre la relación entre productividad y salarios son abrumadoras».⁵³¹ Sin embargo, la única prueba que Wolf cita para justificar su creencia de que los trabajadores del norte y del sur sólo reciben lo que se merecen es la investigación de Stephen Golub, un profesor de economía estadounidense que ayudó a desarrollar el enfoque

⁵²⁸ *Ibídem*, 644.

⁵²⁹ La OCDE ofrece una definición clásica de los CLU: «Los costes laborales unitarios (CLU) miden el coste medio de la mano de obra por unidad de producción. Se calculan como la relación entre los costes laborales totales y la producción real o, lo que es lo mismo, como la relación entre los costes laborales medios por hora y la productividad laboral (producción por hora). Como tal, un CLU representa un vínculo entre la productividad y el coste de la mano de obra en la producción». R. McKenzie y D. Brackfield (2008), *The OECD System of Unit Labor Cost and Related Indicators*, *OECD Statistics Working Papers* 2008/04, <http://dx.doi.org/10.1787/243142116028>, 14.

⁵³⁰ Blecker, «Financial Globalization, exchange rates and international Trade», 186.

⁵³¹ Martin Wolf, 2005, *Why Globalization Works* (New Haven y Londres: Yale University Press), 175.

teórico y metodológico del FMI sobre la productividad laboral y la parte del PIB correspondiente a la mano de obra. Refutando la afirmación de Golub de que los costes laborales unitarios en los países ricos y pobres son más o menos iguales,⁵³² Larudee et al. señalan:⁵³³

Los datos –muchos de ellos recopilados y publicados por Golub y sus coautores– sencillamente no respaldan estas conclusiones. Los datos disponibles indican claramente que los CLU [costes laborales unitarios] medios *no son* iguales en todos los países. De hecho, las diferencias de costes laborales entre países parecen ser bastante comunes. En algunos casos, estas diferencias son bastante grandes.

Al revisar estas pruebas, estos investigadores descubren que los costes laborales unitarios de los países con salarios bajos suelen ser menos de la mitad de los de los países ricos, y concluyen provisionalmente que «existe una correlación entre el PIB per cápita y los costes laborales unitarios bajos; es decir, los costes laborales unitarios de los países pobres tienden a ser más bajos que los de los países ricos»⁵³⁴, lo que contradice la afirmación tan citada de Golub de que «los salarios bajos son un síntoma de baja productividad, no una fuente independiente de competitividad internacional».⁵³⁵ De hecho, en un estudio para el FMI escrito conjuntamente con Anthony Turner, Golub refuta su propia teoría: «En la medida en que el capital y los bienes intermedios se comercializan en los mercados internacionales, mientras que la mano de obra permanece en gran medida inmóvil a escala internacional, es probable que los costes laborales diverjan mucho más entre países que otros costes de producción y, por tanto, desempeñen un papel desproporcionadamente importante en la competitividad».⁵³⁶ La implicación es que las diferencias

⁵³² En el primero de una serie de artículos sobre este tema, Golub afirma que «no tiene conocimiento de ningún estudio previo que haya intentado llevar a cabo tales comparaciones [de costes laborales unitarios] para una amplia gama de países. Quizá sea porque los economistas aceptan como artículo de fe que los salarios reales reflejan la productividad». Stephen Golub, 1995, *Comparative and Absolute Advantage in the Asia-Pacific Region*, Banco de la Reserva Federal de San Francisco, Centre for Pacific Basin Monetary and Economic Studies, Documento de trabajo nº PB95-09, 11.

⁵³³ Mehrene Larudee y Timothy Koehlin, 2008, «Low-Wage Labor and the Geography of Production: A Qualified Defense of the 'Pauper Labor Argument'», *Review of Radical Political Economics* 40: 228-36.

⁵³⁴ *Ibíd.*, 230.

⁵³⁵ Stephen Golub, 1995, «Productivity and Labor Costs in Newly Industrializing Countries», *Pacific Basin Notes* 95/27: 1-3.

⁵³⁶ Anthony G. Turner y Stephen Golub, 1997, «Multilateral Unit-Labor-Cost-Based

salariales se ven afectadas significativamente por la supresión coercitiva de la movilidad de la mano de obra; en otras palabras, por un factor que es, a primera vista, bastante independiente de la productividad. Sin embargo, lejos de intentar estimar el efecto disuasorio de este factor extraeconómico, Golub lo descarta con el argumento de que «las diferencias de productividad explican entre el 70% y el 80% de la variación internacional de las tasas de remuneración de la mano de obra».⁵³⁷ Pero incluso entre el 20% y el 30% es un gran problema para los que están en el umbral de la pobreza.

Así pues, los datos brutos sobre los costes laborales unitarios no proporcionan la «prueba abrumadora» que afirma Wolf de que las diferencias salariales entre los países con salarios altos y bajos reflejan las diferencias de productividad, ni siquiera cuando se utilizan los datos estándar sobre el valor añadido, que ocultan tanto como revelan. La figura 6.3 muestra datos del Banco Mundial que demuestran que, en materia de costes laborales unitarios, como en tantas otras cosas, la Tierra no es plana. Pero los argumentos contra Wolf y otros defensores de la ortodoxia dominante no se detienen ahí. Hay muchas razones para sospechar que los datos oficiales sobrestiman los costes laborales unitarios en los países en desarrollo, y que las discrepancias señaladas por Larudee et al. son mucho mayores. En primer lugar, los datos utilizados para calcular los CLU adolecen de los sesgos y distorsiones que afectan a los datos salariales investigados en el último capítulo. Larudee et al. también sostienen que la práctica generalizada de las empresas transnacionales de utilizar «los precios de transferencia para reducir sus obligaciones fiscales(...)significa que es probable que se subestime sustancialmente la productividad en los países con salarios bajos».⁵³⁸

Una última razón, por sí sola suficiente para refutar la opinión dominante de que los costes laborales unitarios en el Sur Global no están sustancialmente fuera de línea con los costes laborales unitarios en los países imperialistas, es la suposición implícita de Wolf et al. de que la productividad de los trabajadores de una filial de una ETN que opera en una economía de bajos salarios no es diferente de la productividad media de los trabajadores de ese país. Pero, como subrayan Larudee et al., «existen abundantes pruebas empíricas de que los niveles de productividad de las empresas multinacionales a menudo superan a

Competitiveness Indicators for Advanced, Developing, and Transition Countries», en *Staff Studies for the World Economic Outlook*, del Departamento de Estudios del Fondo Monetario Internacional, 47-60.

⁵³⁷ Stephen Golub, 1999, *Labor Costs and International Trade* (Washington, DC: American Enterprise Institute), 21.

⁵³⁸ Larudee y Koechlin, «Low-Wage Labor and the Geography of Production», 231.

los de las empresas locales en los países subdesarrollados (...) Las empresas se llevan consigo una parte considerable de su productividad».⁵³⁹

En otras palabras, las ETN pueden aprovecharse de los bajos salarios, pero no tienen por qué aceptar los niveles de productividad imperantes, lo que les permite cosechar superbeneficios. Este hecho por sí solo –que la productividad es, en gran medida, específica de cada empresa– socava fatalmente la estridente afirmación de Martin Wolf de que «una China irresistiblemente competitiva es producto de la imaginación calenturienta, ya que el coste real de la mano de obra tenderá a mantenerse en línea con su productividad».⁵⁴⁰ Lo respalda con una referencia a la investigación de Golub, pero en esta cuestión específica Golub contradice rotundamente a Wolf (y sus propios escritos de una década antes): «Dada la atención prestada a los salarios chinos, los CLUR [costes laborales unitarios relativos] son un candidato muy destacado para explicar el auge de las exportaciones de manufacturas de China»;⁵⁴¹ y concluye: «nuestras mediciones indican que los costes laborales unitarios chinos en la industria manufacturera son muy bajos (...) en relación con una amplia gama de otros países».⁵⁴²

El hecho de que la productividad sea, en gran medida, específica de cada empresa socava fatalmente la afirmación de Martin Wolf, en su libro de 2005 *Why Globalization Works* (Por qué funciona la globalización), de que «el coste real de la mano de obra tiende a mantenerse en línea con su productividad».⁵⁴³ Ridiculizando la idea misma de que los trabajadores chinos son explotados por las empresas de Estados Unidos y el Reino Unido para las que trabajan directa o indirectamente, Wolf afirmaba: «Es correcto decir que las empresas transnacionales explotan a sus trabajadores chinos con la esperanza de obtener beneficios. Es igualmente correcto afirmar que los trabajadores chinos explotan a las transnacionales con la esperanza (casi universalmente cumplida) de obtener un salario más elevado, una mejor formación y más oportunidades».⁵⁴⁴ Ese mismo año, la Conferencia Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL) informó de que «las personas que suministran de todo, desde camisetas a reproductores de DVD, a los consumidores de todo el mundo, a menudo trabajan 60-70 horas semanales,

⁵³⁹ *Ibídem*, 232.

⁵⁴⁰ Wolf, *Why Globalization Works*, 183.

⁵⁴¹ Janet Ceglowski and Stephen Golub, 2005, *Just How Low Are China's Labor Costs?*, Véase para más información: http://www.swarthmore.edu/SocSci/sgolub1/chinaslaborcosts11_7_2005.pdf, 2–3.

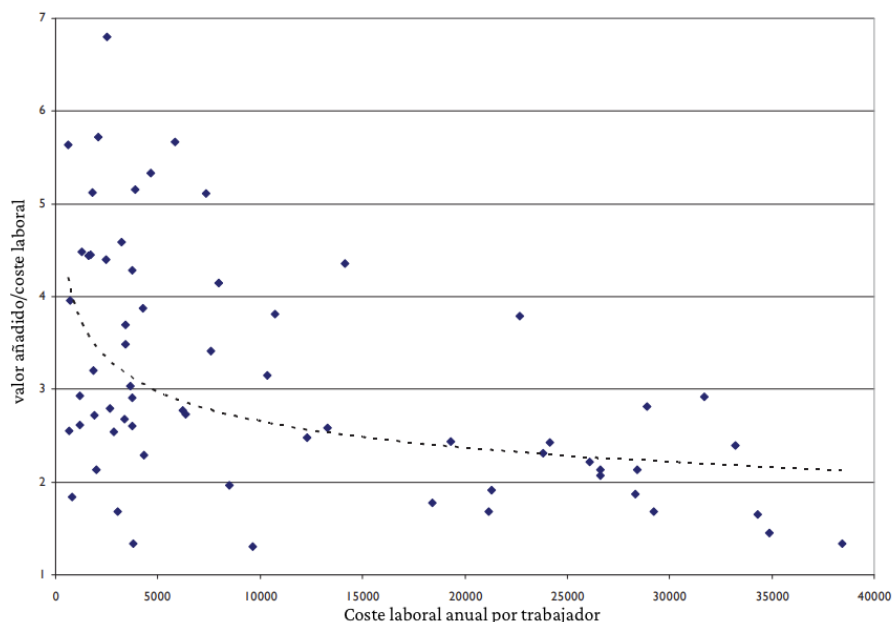
⁵⁴² *Ibídem*, 16.

⁵⁴³ Wolf, *Why Globalization Works*, 183.

⁵⁴⁴ *Ibídem*, 230.

viven en dormitorios entre 8 y 16 personas en cada habitación, ganan menos que los salarios mínimos, que llegan a ser de 44 dólares al mes, y tienen el desempleo como única perspectiva si se lesionan en las fábricas».⁵⁴⁵

FIGURA 6.1: Productividad laboral y costo laboral, 1995-1999



Fuente: Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial 2006.

La Figura 6.1 explora la relación entre el valor añadido por trabajador en la industria manufacturera y el coste laboral por trabajador en la industria manufacturera durante un periodo de cinco años para los 64 países cubiertos por los Datos para los Indicadores del Desarrollo Mundial del Banco Mundial.⁵⁴⁶ La Tabla 6.1 (p. 183) presenta estos datos en forma de tabla. Los

⁵⁴⁵ Comité Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL), 2005, *Whose Miracle? How China's Workers Are Paying the Price for Its Economic Boom*, Véase para más información el siguientes link: <http://www.dos-siertibet.it/sites/default/files/documenti/WhoseMiracleChinaReport.pdf>, 11.

⁵⁴⁶ He excluido un país del conjunto de datos: Irán, cuyo valor añadido por trabajador, según los IDM, sólo es superado por Japón. Este es el ejemplo más flagrante de la mala calidad de los datos, que explica en parte la dispersión de los marcadores.

costes laborales son los salarios más otros costes asociados al empleo, como las cotizaciones a la seguridad social. En la Figura 6.1, cada marcador representa un país. El eje x es el coste laboral anual por trabajador; el eje y es el coste laboral unitario: la relación entre el valor añadido por trabajador y el coste laboral por trabajador.

Así pues, la teoría salarios = productividad no supera la prueba de validez externa. Hay una falta de correspondencia entre los CLU uniformes predichos por la teoría y la evidencia empírica. Sin embargo, mi argumento va mucho más allá. El concepto dominante de productividad, que incluso tiene cautivados a muchos marxistas, tampoco supera la prueba de validez interna. En una palabra, el concepto de ULCS, y la metodología utilizada para compilarlos, es incoherente. Incapaz de dar expresión a la contradicción viva entre valor de uso y valor de cambio, la teoría dominante intenta reprimirla, fusionar las dos definiciones de valor, pero las tensiones reaparecen en forma de paradojas insolubles.

Si fuera cierto que la mano de obra se remunera en proporción a su contribución al valor añadido, y si la relación capital-trabajo es la misma en los países ricos y pobres, cabría esperar que la línea de tendencia mostrada en la Figura 6.3 fuera plana. En la medida en que los costes laborales son una fracción menor de los costes de producción totales en las industrias intensivas en capital típicas de los países desarrollados, cabría esperar que el valor añadido por trabajador aumentara más rápidamente que el coste laboral por trabajador y, por lo tanto, que la relación valor añadido por trabajador/coste laboral por trabajador aumentara a medida que nos desplazamos por el eje X hacia países con mano de obra más cara. En cambio, como muestra la Figura 6.1, ocurre lo contrario.

A la luz de todas estas consideraciones, la opinión consensuada de que las diferencias nacionales de los salarios reales reflejan las diferencias internacionales de productividad es, en palabras del propio Golub, «un artículo de fe» que contradice las pruebas empíricas. También entra en conflicto con la razón. Si los costes laborales unitarios en China, Bangladesh y Marruecos están en línea con los de Bélgica, Japón y Estados Unidos, ¿Por qué las ETN con sede en países imperialistas se tomarían tantas molestias para trasladar la producción a estos países de bajos salarios?

Coste laboral unitario sin enmascarar

Como se ha comentado anteriormente, un CLU calculado para toda una economía nacional no es otra cosa que la participación de la mano de obra en el PIB, o como dicen Jesús Felipe y Utsav Kumar: «los costes laborales unitarios

calculados con datos agregados no son más que la participación de la mano de obra de la economía en la producción total multiplicada por un efecto precio».⁵⁴⁷ En un trabajo anterior, Felipe explicaba la implicación de esto: «en los análisis estándar, se considera que una economía es más competitiva cuanto menor es su CLU. La otra cara de este razonamiento es que una economía es más competitiva cuanto menor es su cuota de mano de obra (...). Las políticas para reducir los CLU son, de hecho, políticas para reducir la participación del trabajo en la renta».⁵⁴⁸ El efecto deseado –aumentar la competitividad reduciendo los costes laborales unitarios– puede lograrse aumentando la productividad o reprimiendo los salarios, o mediante una combinación de ambos. En cualquier caso, aumente o no la producción, cualquier reducción de los costes laborales unitarios implica un aumento de la participación relativa del capital en la producción total.

Los costes laborales unitarios se consideran cada vez más como el criterio último de la competitividad de una empresa o nación, a saber, el debate europeo, en el que los economistas coinciden en que, ya sea mediante mejoras de la productividad o mediante la reducción de los salarios, los CLU de Grecia, España y otros países periféricos deben reducirse, permanezcan o no estas naciones en la eurozona. Este enfoque exclusivo en la productividad laboral, con su implicación de que la fuerza de trabajo es la única fuente de valor añadido y prosperidad nacional, parece dar un espaldarazo a la, por otra parte, ridiculizada teoría del valor-trabajo. ¿Qué ha pasado con el capital y su supuesta contribución al valor añadido y a la producción total? ¿Cómo concilian los economistas la atención exclusiva prestada a los costes laborales y a la productividad del trabajo con la doctrina de que el trabajo es sólo uno entre varios factores de producción? Además, esta atención exclusiva al trabajo contrasta con el tratamiento del coste laboral y el valor añadido en las cuentas nacionales. En la identidad contable que constituye el núcleo de las Cuentas Nacionales de Renta y Producto (CNIP), el valor añadido total es, por definición, igual al total de salarios más el total de beneficios. Así pues, y éste es el segundo punto clave planteado por Felipe y Kumar, ¿por qué no aplicar la lógica marginalista que subyace a los CLU al otro factor de producción y calcular los costes unitarios de capital? «El análisis de la competitividad podría

⁵⁴⁷ Jesus Felipe y Utsav Kumar, 2011, *Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again*, Levy Economics Institute Working Paper n.º 651 Banco Asiático de Desarrollo, Manila, 5.

⁵⁴⁸ Jesus Felipe, 2005, *A Note on Competitiveness, Unit Labor Costs and Growth: Is «Kaldor's Paradox» a Figment of Interpretation?* Macroeconomics and Finance research division, Asian development Bank, Véase para más información: http://cbe.anu.edu.au/research/papers/camawpapers/Papers/2005/Felipe_62005.pdf, 7–9.

realizarse igualmente en términos de lo que podría definirse como el *coste unitario del capital* (CUC) La noción de CUC traslada la carga de la competitividad al capital, es decir, para ser más competitivos, los capitalistas tienen que aceptar tasas de beneficios más bajas o aumentar la productividad del capital invertido». ⁵⁴⁹ Desde el punto de vista de la teoría económica dominante, la exclusión del capital del concepto de competitividad es arbitraria y absurda. ⁵⁵⁰ Pero también es muy conveniente; permite a los capitalistas y a los gobiernos concentrar la atención en cómo utilizar la mano de obra de forma más eficiente, cómo reducir los costes laborales, etc., y tratar las decisiones de inversión, los beneficios y su distribución como asuntos privados, ajenos al impulso de la competitividad y la productividad.

FIGURA 6.2: Valor añadido frente a coste laboral, 1995-1999

	Coste laboral por trabajador en la industria manufacturera	Relación entre valor añadido y coste laboral		Coste laboral por trabajador en la industria manufacturera	Relación entre valor añadido y coste laboral
Sri Lanka	604	5.64	Chile	5,822	5.66
Bangladh.	671	2.55	Portugal	6,237	2.77
China	729	3.96	Panamá	6,351	2.73
Kenia	810	1.84	Argentina	7,338	5.11
Rumanía	1,190	2.93	México	7,607	3.41

⁵⁴⁹ *Ibíd*em, 7.

⁵⁵⁰ El concepto económico y la estadística de competitividad que más se ajusta a la teoría económica dominante no es el coste laboral unitario, sino la «productividad total de los factores», donde las distintas productividades de cada factor de producción se combinan en un único valor. Sin embargo, el cálculo de la PTF a escala de toda la economía es una tarea inmensamente compleja y delicada, y sólo se realiza para un pequeño número de países. «Una medida básica de la PTF requiere datos sobre la producción deflactada, los insumos de mano de obra, los servicios de capital, los insumos intermedios y la distribución de la renta entre los factores de producción (...) si se reúnen a partir de diferentes fuentes, pueden no ser comparables por diversas razones, incluso si las descripciones de las actividades cubiertas son las mismas (...) los microdatos subyacentes pueden haberse recopilado de forma incoherente. Los conjuntos de datos pueden organizarse utilizando sistemas de clasificación dispares. Aunque los datos procedan de una misma fuente, el sistema de clasificación puede variar con el tiempo. A veces, los distintos sistemas de clasificación reflejan diferencias más fundamentales». Eric J. Bartelsman y J. Joseph Beaulieu, *A Consistent Accounting of U.S. Productivity Growth, Finance and Economics Discussion Series*, Junta de la Reserva Federal, Washington, DC, 1.

India	1,192	2.62	Turquía	7,958	4.14
Yemen	1,291	4.48	Sudáfrica	8,475	1.96
Etiopía	1,596	4.44	Eslovenia	9,632	1.30
Polonia	1,714	4.46	H. Kong	10,353	3.15
Guatemala	1,802	5.12	Corea	10,743	3.81
Egipto	1,863	3.21	Grecia	12,296	2.47
Eslovaquia	1,876	2.72	Iraq	13,288	2.58
Mauricio	1,973	2.14	Brasil	14,134	4.36
Jordan	2,082	5.72	Nueva Z.	18,419	1.78
Filipinas	2,450	4.40	España	19,329	2.43
Colombia	2,507	6.81	Israel	21,150	1.68
Honduras	2,658	2.79	Singapur	21,317	1.91
Costa Rica	2,829	2.54	Irlanda	22,681	3.79
Indonesia	3,054	1.68	R. Unido	23,843	2.31
Paraguay	3,241	4.59	Bélgica	24,132	2.43
Marruecos	3,391	2.68	Australia	26,087	2.22
Zimbabue	3,422	3.49	Suecia	26,601	2.13
Malasia	3,429	3.69	Finlandia	26,615	2.07
Jamaica	3,655	3.03	Austria	28,342	1.87
Ecuador	3,738	2.61	Canadá	28,424	2.14
Uruguay	3,738	4.29	EEUU	28,907	2.81
Hungría	3,755	2.91	Dinamarca	29,235	1.69
R. Checa	3,815	1.34	Japón	31,687	2.92
Tailandia	3,868	5.16	Alemania	33,226	2.40
Zambia	4,292	3.87	P. Bajos	34,326	1.65
Siria	4,338	2.29	Italia	34,859	1.46
Venezuela	4,667	5.33	Noruega	38,415	1.34

Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial 2006.

La justificación estándar de la atención exclusiva a los CLU es que, dado que el capital es mucho más móvil internacionalmente que la mano de obra, el coste del capital varía mucho menos entre países que el coste de la mano de obra. Así lo explica un equipo de economistas de Cambridge: «Desde la perspectiva de la competitividad, nos interesan aquellos costes (...) que difieren de un país a otro (...). Es evidente que centrarse en los costes laborales no tiene en cuenta todos los demás (...) costes, algunos de los cuales pueden mostrar importantes diferencias entre países. Sin embargo, los costes laborales

representan un elemento sustancial de los insumos de producción no comercializados».⁵⁵¹

Más adelante en su documento subrayan el punto central, que el coste de la mano de obra se destaca porque es un insumo importante y porque su precio varía enormemente entre países: «Aunque los costes laborales no dominan en absoluto la estructura de costes de los subsectores manufactureros, siguen siendo más importantes para la competitividad de los distintos lugares geográficos de lo que esta estadística podría sugerir, *porque son un elemento de coste importante que varía entre esas ubicaciones*».⁵⁵²

Los dos trabajos de Felipe y Kumar también aportan ideas sobre cómo pueden entenderse los costes laborales unitarios desde la perspectiva de la teoría del valor de Marx. Se les citó anteriormente diciendo: «Los costes laborales unitarios calculados con datos agregados no son más que la participación de la mano de obra de la economía en la producción total multiplicada por un efecto precio». Inmediatamente después se decía lo siguiente: «Aunque esto también es cierto a nivel de empresa (producto), la diferencia es que a nivel agregado no se pueden calcular los costes laborales unitarios sin utilizar un deflactor de precios agregado. Esto no es cierto a nivel de producto con datos físicos».⁵⁵³

Este deflactor de precios es un ajuste de la paridad del poder adquisitivo (o su pariente cercano sectorial específico, la UVR o relación de valor unitario)⁵⁵⁴

⁵⁵¹ Richard Lewney (jefe de equipo), 2011, *Study on the Cost Competitiveness of European Industry in the Globalization Era: Empirical Evidence on the Basis of Relative Unit Labor Costs (ULC) at Sectoral Level*, Informe final, http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=7060, 16.

⁵⁵² *Ibíd.*, 102. Énfasis en el original.

⁵⁵³ *Ibíd.*, 5.

⁵⁵⁴ «Ha habido varias propuestas para hacer frente [a las distorsiones de los tipos de cambio]. Las dos más comunes son el uso de ratios de valor unitario (UVR) y el uso de paridades de poder adquisitivo (PPP). La primera consiste en estimar los niveles de precios en moneda local con valores unitarios, calculados dividiendo el valor de la producción manufacturera a nivel industrial por medidas de las cantidades de dicha producción. Un tipo de cambio PPA es la relación entre el precio en moneda local de una determinada cesta de bienes en dos países diferentes». Felipe, *A Note on Competitiveness, Unit Labor Costs and Growth*, 4. Las UVR y las PPA tienden a estar estrechamente alineadas en los países imperialistas, pero las UVR son mucho más elevadas que las PPA en la mayoría de los países en desarrollo (y más próximas a las de los países imperialistas), ya que las diferencias internacionales en el precio de los productos industriales altamente comercializados que se utilizan para calcular las UVR son mucho menores que en los servicios no comercializados internacionalmente que forman parte de la cesta de bienes utilizada para calcular las PPA.

aplicado al valor de la producción, como explican los académicos de la Universidad de Groningen:⁵⁵⁵

Una característica específica de las medidas del coste laboral unitario es que el *numerador*, que refleja el componente de coste laboral de la ecuación, suele expresarse en términos nominales, mientras que el *denominador*, que es la producción o la productividad, se mide en términos reales o de volumen. Esto implica que, cuando se comparan los niveles de costes laborales unitarios entre países, el nivel de salarios o compensación laboral se convierte al tipo de cambio oficial (...). En cambio, la producción o productividad se refiere a una medida de volumen, ya que se asemeja a una unidad *cuantitativa* de producción. De ahí que, para comparar niveles, la producción deba convertirse a una moneda común utilizando una paridad de poder adquisitivo en lugar del tipo de cambio, de modo que los niveles de producción comparativos se ajusten en función de las diferencias de precios relativos entre países.⁵⁵⁶

Así pues, una característica curiosa y paradójica de los costes laborales unitarios es que, mientras que los salarios se convierten en la moneda *numeraria* a los tipos de cambio del mercado, la producción utiliza los tipos de cambio ajustados a la PPA o a la UVR, y sin embargo ambos son condiciones necesarias para poder comparar los costes laborales unitarios entre países. La paradoja surge del hecho de que el trabajo vivo que produce las materias primas no se comercia a través de las fronteras nacionales. Como hemos visto, la fuerza de trabajo de las materias primas es internacionalmente inmóvil. Además, la fuerza de trabajo es la única mercancía que no producen los capitalistas, sino que la compran a su propietario. Por lo tanto, a los capitalistas sólo les interesa el precio de la fuerza de trabajo a los tipos de cambio del mercado, que corresponde directamente a los costes de su (re)producción. Por otra parte, las mercancías producidas por este trabajo vivo se comercializan a través de las fronteras; si no fuera así, no tendría sentido

⁵⁵⁵ Del mismo modo que la Universidad de Pensilvania lleva mucho tiempo asociada a la recopilación y el análisis de datos de consumo y ha contribuido a desarrollar e implantar la PPA, etc., la Universidad de Groningen, en los Países Bajos, lleva mucho tiempo desempeñando un papel clave en la recopilación y el análisis de datos de producción, incluida la concepción de los costes laborales unitarios. Las opiniones expresadas en esta cita son mucho más que opiniones: expresan cómo conceptualizan los costes laborales unitarios el FMI, la OIT, etc.

⁵⁵⁶ Bart van Ark, Edwin Stuivenwold y Gerald Ypma, 2005, *Unit Labor Costs, Productivity and International Competitiveness*, Research Memorandum GD-80, Groningen Growth and Development Centre, <http://ggdc.eldoc.ub.rug.nl/FILES/root/WorkPap/2005/200580/gd80.pdf>, 3-4.

calcular su competitividad internacional. En lo que respecta a su valor, su competitividad no viene determinada directamente por sus costes de producción reales específicos a nivel nacional o sectorial, sino por el valor de cambio que alcanzan en los mercados mundiales, es decir, por sus costes medios de producción socialmente necesarios. El uso de tipos de cambio ajustados a la PPA o a la UVR significa la conversión de los primeros en los segundos. Por último, los académicos de Groningen introducen confusión cuando afirman que «output o productividad se refiere a una medida de volumen, ya que se asemeja a una *unidad de cantidad de output*». No, por «producción» entienden valor añadido, y por «productividad» entienden valor añadido por trabajador, y ambas son medidas de valor, no de volumen. Su terminología es un ejemplo más de la incapacidad de los economistas burgueses para reconocer la diferencia fundamental entre –y la contradicción entre– el valor de uso y el valor de cambio, y las dos definiciones antitéticas de productividad que les corresponden, como ya se ha comentado en este capítulo.

Este capítulo comenzó con una evaluación crítica de las principales explicaciones de la gran y persistente anomalía del poder adquisitivo entre las naciones imperialistas y las de bajos salarios. Estas explicaciones insisten, como dogma de fe, en que las diferencias salariales internacionales están determinadas por las diferencias internacionales en la productividad del trabajo, una doctrina que deja sin resolver una serie de paradojas y anomalías, pero que tiene un éxito maravilloso a la hora de hacer desaparecer sin dejar rastro la explotación de los trabajadores por los capitalistas y de las naciones pobres por las ricas. Así pues, nuestra investigación nos llevó a interrogar la teoría marginalista del valor en la que se basan las teorías dominantes de la productividad, que empezó a revelar sus secretos al ser cuestionada. Al hacerlo, el capítulo mostró la necesidad de una teoría del valor y de la productividad que parta del reconocimiento del «doble carácter del trabajo, según se exprese en valor de uso o valor de cambio», punto de partida de la teoría del valor de Marx. De este modo se estableció la necesidad de volver a comprometerse con la teoría de Marx, pero esto también debe hacerse de forma crítica, y no menos severa, poniéndola a prueba y validándola frente a hechos de la economía imperialista mundial actual no previstos por Marx en su gran obra. Esta tarea se abordará en los dos capítulos siguientes, que comienzan analizando el hecho empírico más importante descubierto en este estudio: el arbitraje laboral global, la fuerza motriz fundamental de la globalización de la producción, la característica definitoria de la era neoliberal.

Capítulo 7

El arbitraje laboral global: motor clave de la globalización de la producción

La mitad de la mano de obra mundial está sumida en la pobreza, excluida social y ecológicamente de la globalización, excepto por el hecho de que sus escasos ingresos sirven de freno en el mercado salarial de la mano de obra no cualificada en los países en desarrollo. La discriminación de género y otras de diferente tipo siguen estando muy extendidas. Y aunque los trabajadores cualificados tienen más oportunidades de desplazarse dentro de los países y entre ellos en busca de mejores recompensas, su movilidad también está restringida. La interacción entre este mercado laboral mundial emergente pero muy fragmentado y los mercados cada vez más abiertos de productos y finanzas es un importante motor de cambio en el mundo del trabajo.⁵⁵⁷

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Hasta ahora hemos estudiado y analizado una gran cantidad de datos empíricos sobre muchos aspectos y dimensiones de la transformación de la producción y de los productores durante la era de la globalización neoliberal. Por el camino, hemos registrado anomalías y paradojas inexplicadas por la corriente dominante y hemos sometido las metodologías y los fundamentos conceptuales de los datos estadísticos estándar a una evaluación crítica, abriendo así una crítica de las premisas fundamentales de la teoría económica dominante. Un cúmulo de pruebas y argumentos pone en tela de juicio las afirmaciones de los economistas de la corriente dominante y de los

⁵⁵⁷ OIT, 2006, *Memoria del Director General: Los cambios en el mundo del trabajo*, Véase para más información: <http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc95/pdf/rep-i-c.pdf>, 8.

euromarxistas de que las diferencias salariales reflejan diferencias de productividad, al menos en el caso de los trabajadores que conocimos en el capítulo 1 y que cosechan nuestro café, ensamblan los aparatos que llevamos en el bolsillo y fabrican las camisetas que llevamos en la espalda. Hemos visto, de hecho, que su concepto de productividad es en sí mismo profundamente erróneo. Este capítulo marca la transición del análisis de los elementos separados a la síntesis y a la generación, al menos en líneas generales, de una teoría del valor del imperialismo. En primer lugar, nos centramos en el motor fundamental de la globalización de la producción: *el arbitraje laboral global*, o la sustitución de trabajadores con salarios relativamente altos en los países imperialistas por trabajadores con bajos salarios en China, Bangladesh y otros países del Sur.⁵⁵⁸ La segunda tarea consiste en considerar cómo puede explicarse el arbitraje laboral global en términos de la ley del valor.

En la primera sección se estudia críticamente el uso del arbitraje laboral global por parte de los economistas de la corriente dominante, y se considera cómo explica este fenómeno la teoría moderna del comercio. La segunda sección examina cómo lo explican los estudiosos marxistas contemporáneos más asociados a las teorías del nuevo imperialismo, en particular Ellen Wood y David Harvey. Examina el debate de los años sesenta y setenta entre los teóricos de la dependencia y los marxistas ortodoxos, principalmente de Europa. Esto es importante, primero, porque fue la última vez que el imperialismo y la ley del valor estuvieron en el centro de un debate de gran alcance, y, segundo, porque el debate dejó preguntas sin respuesta que no han hecho más que aumentar en importancia en las décadas posteriores.

ARBITRAJE LABORAL GLOBAL: UNA TÁCTICA DE SUPERVIVENCIA CADA VEZ MÁS URGENTE

Al desarraigar a cientos de millones de trabajadores y agricultores de los países del Sur de sus vínculos con la tierra y de sus empleos en industrias

⁵⁵⁸ El arbitraje, tal como lo utilizan los economistas, es la obtención de beneficios de las imperfecciones del mercado que dan lugar a precios diferentes para el mismo producto o activo. Al comunicar los precios entre mercados segmentados o parcialmente conectados, el arbitraje hace que se reduzcan las diferencias de precios existentes, a menos que intervenga algún factor artificial (en este caso, los controles de inmigración) para impedir que se arbitren las diferencias de precios. El arbitraje es muy distinto de la especulación: los especuladores apuestan por el movimiento futuro de los precios, lo que suele amplificar las oscilaciones de precios. En general, cuanto mayores son las imperfecciones del mercado, mayores son las diferencias de precios y los beneficios potenciales, y no hay mercado más imperfecto que el mercado laboral mundial.

nacionales protegidas, el capitalismo neoliberal ha acelerado la expansión de una vasta reserva de mano de obra superexplotada. La supresión de su libre circulación a través de las fronteras ha interactuado con este enorme aumento de la oferta para producir una dramática ampliación de las diferencias salariales internacionales entre las naciones industrializadas y las naciones en desarrollo, superando ampliamente las diferencias de precios en todos los demás mercados mundiales.⁵⁵⁹ Este pronunciado desnivel salarial proporciona dos formas diferentes para que los capitalistas del Norte aumenten sus beneficios: a través de la emigración de la producción a países de bajos salarios, o la inmigración de trabajadores migrantes de bajos salarios para su explotación en el centro. El informe *Perspectivas de la Economía Mundial 2007* del FMI, que incluía un estudio especial sobre el trabajo y la globalización, establecía la conexión entre externalización y migración de forma bastante precisa: «Las economías avanzadas pueden acceder a la reserva mundial de mano de obra a través de las importaciones y la inmigración», observando significativamente que «el comercio es el canal más importante y de expansión más rápida, en gran parte porque la inmigración sigue estando muy restringida en muchos países».⁵⁶⁰

Lo que el FMI denomina acceso a la reserva mundial de mano de obra, otros lo han denominado arbitraje laboral mundial (a veces arbitraje salarial mundial), cuya característica esencial, según Stephen Roach, el economista más asociado a este término, es la sustitución de «trabajadores de salarios altos aquí por trabajadores de calidad similar y salarios bajos en el extranjero».⁵⁶¹ Roach, entonces economista jefe de Morgan Stanley responsable de sus operaciones en Asia, sostenía que «una confluencia única y poderosa de

⁵⁵⁹ Los investigadores del Banco Mundial informaron de que «la reducción de las barreras migratorias (debido a la disminución de los costes de transporte) condujo directamente a movimientos masivos de personas y a una erosión de las diferencias salariales internacionales anteriores a 1914. Se ha observado una convergencia similar y masiva de los salarios tras reducciones más recientes de las barreras migratorias, como la reunificación alemana en 1990 y muchas otras. Pero se ha discutido mucho menos el hecho de que las diferencias de precios salariales internacionales superan en un orden de magnitud o más a cualquier otra forma de diferencia de precios inducida por las fronteras». Michael A. Clemens, Claudio Montenegro y Lant Pritchett, 2008, *The Place Premium: Wage Differences for Identical Workers Across the US Border*, documento de referencia para el Informe sobre el Desarrollo Mundial 2009, Policy Research Working Paper 4671 (Nueva York: Banco Mundial), 33.

⁵⁶⁰ FMI, 2007, *Perspectivas de la economía mundial*, abril de 2007, 180. Pero no con suficiente precisión: por reserva mundial de mano de obra entienden la reserva mundial de mano de obra en los países con salarios bajos.

⁵⁶¹ Stephen S. Roach, «More Jobs, Worse work», *New York Times*, 22 de julio de 2004.

tres megatendencias está impulsando el arbitraje mundial». Se trata de «la maduración de las plataformas de externalización extraterritorial (...) la conectividad electrónica (...) [y] los nuevos imperativos de control de costes».⁵⁶² De ellas, el control de costes –y Roach se refiere a los salarios– es la más importante, «el catalizador que da vida al arbitraje laboral global». En otras palabras, las dos primeras megatendencias no hacen sino crear las condiciones necesarias para que se manifieste la tercera, que consiste en beneficiarse de los salarios ultrabajos. Ampliando esta idea, Roach explica:

En una época de exceso de oferta, las empresas carecen más que nunca de capacidad de fijación de precios. Por ello, las empresas deben ser implacables en su búsqueda de nuevas eficiencias. No es sorprendente que el principal objetivo de estos esfuerzos sea la mano de obra, que representa la mayor parte de los costes de producción en el mundo desarrollado. En Estados Unidos, por ejemplo, la remuneración de los trabajadores sigue representando casi el 80% de los ingresos totales de las empresas. Y esa es la cuestión: los salarios en China e India oscilan entre el 10% y el 25% de los de trabajadores de calidad comparable en Estados Unidos y el resto del mundo desarrollado. En consecuencia, *la subcontratación en el extranjero que extrae productos de trabajadores con salarios relativamente bajos en países en desarrollo se ha convertido en una táctica de supervivencia cada vez más urgente para las empresas de las economías desarrolladas.*⁵⁶³

Esta es una descripción mucho más nítida y rica de la fuerza motriz de la globalización neoliberal que la ofrecida anteriormente por los tecnócratas del FMI. Podríamos preguntarnos, sin embargo, ¿Por qué Roach dice extraer el producto en lugar de extraer el valor? Al fin y al cabo, a los capitalistas no les interesa el producto del trabajo, sino el valor que contiene. La respuesta, sospechamos, es que extraer valor haría aún más explícito que estos trabajadores de bajos salarios crean más riqueza de la que reciben como salario, en otras palabras, que son explotados. Esta implicación del argumento de Roach agrieta los cimientos mismos de la teoría económica moderna, que no da cabida a ninguna noción de explotación, y abre la puerta a la crítica de Marx, que se basa en el reconocimiento de una divergencia sistemática entre el valor generado por un trabajador y el valor que recibe en forma de salario. La diferencia entre ambos es *la plusvalía*, fuente y sustancia de la ganancia en todas sus formas.

⁵⁶² Stephen S. Roach, 2003, *Outsourcing, Protectionism, and the Global Labor Arbitrage*, Morgan Stanley Special Economic Study, <http://www.neogroup.com/PDFs/casestudies/Special-Economic-Study-Outsourcing.pdf>, 6.

⁵⁶³ *Ibíd.*, énfasis mío.

La perspicaz observación de Roach también plantea la misma pregunta que llamó nuestra atención en el capítulo 3. Dado que el único flujo visible de beneficios son los repatriados de las inversiones directas, excluyendo la cada vez más favorecida relación contractual en condiciones de igualdad con proveedores independientes, ¿cómo extraen exactamente las empresas de las economías desarrolladas el producto de los trabajadores con salarios bajos?

Que las empresas capitalistas tratan de aumentar sus beneficios recortando los salarios no es una revelación sorprendente. Los trabajadores no necesitan que Stephen Roach se lo diga. De hecho, el consejo de Roach no pretende alertar a los trabajadores sobre los retos a los que se enfrentan, sino aconsejar a los capitalistas sobre lo que tienen que hacer más veces. Stephen Roach tampoco es el único que concede primacía al voraz apetito de los capitalistas sobre la mano de obra barata. Otros analistas que han dado vigencia al término y al concepto de arbitraje laboral global son Charles Whalen, un destacado economista laboral, que ha argumentado que «la principal motivación de la deslocalización es el deseo de reducir los costes laborales (...) un trabajador de una fábrica estadounidense contratado por 21 dólares la hora puede ser sustituido por un trabajador de una fábrica china que cobre 64 céntimos la hora»,⁵⁶⁴ poniendo en marcha lo que denominó «arbitraje salarial global». David Levy, otro estudioso de los negocios internacionales, también reconoce que lo que él llama la «nueva ola de deslocalización (...) es una forma mucho más directa de arbitraje en los mercados laborales internacionales, por la que las empresas pueden trasladar el trabajo a donde los salarios sean más bajos».⁵⁶⁵ Las opiniones de Roach reciben la atención que se les presta en este libro debido a su gran audiencia internacional y porque va más allá que la mayoría en el análisis de por qué el arbitraje salarial es la fuerza que da vida a la subcontratación. El énfasis que pone Roach en la extracción de productos de trabajadores con salarios bajos en India, China, etc., por parte de

⁵⁶⁴ Charles J. Whalen, 2005, «Sending Jobs Offshore from the United States: What Are the Consequences?», *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention* 2/2: 33-40, 35.

⁵⁶⁵ David L. Levy, 2005, «Offshoring in the New Global Political Economy», *Journal of Management Studies* 42/3: 685-93. Según Levy, dos cosas han desencadenado esta nueva ola: «la transmisión instantánea y de bajo coste de datos que incorporan servicios de ingeniería, médicos, jurídicos y contables» combinada con «la creciente capacidad organizativa y tecnológica de las empresas, especialmente las multinacionales, para separar y coordinar una red de contratistas que realizan un intrincado conjunto de actividades». Sin embargo, Levy considera que «la creciente capacidad organizativa y tecnológica» de las ETN es el «motor central de la última forma de deslocalización», confundiendo la fuerza motriz con los medios para aprovecharla.

las ETN con sede en economías desarrolladas contrasta con la norma general en la literatura académica y empresarial de ofuscar este punto tan importante y tratar la mano de obra como un factor de producción más, haciendo referencias de refilón y desidiosas a las diferencias salariales como uno de los posibles factores que influyen en las decisiones de externalización. El Director General de IBM, Samuel J. Palmisano, dio un ejemplo clásico de ello en un artículo publicado en *Foreign Affairs*:

Hasta hace poco, las empresas optaban generalmente por producir los bienes cerca de donde los vendían (...). Hoy (...) las empresas invierten más para cambiar su forma de abastecer a todo el mercado mundial (...). Estas decisiones no consisten simplemente en descargar actividades no esenciales, ni son un mero arbitraje laboral. Se trata de gestionar activamente diferentes operaciones, conocimientos y capacidades para abrir la empresa de múltiples maneras, permitiéndole conectar más íntimamente con socios, proveedores y clientes.⁵⁶⁶

¡Íntimamente! El Sr. Palmisano quiere que sus socios, proveedores y clientes se sientan estrechamente vinculados a su empresa, y de hecho lo estamos, pero omite mencionar la íntima conexión de su empresa con los trabajadores que pasan gran parte de su vida despiertos haciéndole rico.

El Índice de Potencial de Entradas de IED de la UNCTAD es un ejemplo de la ofuscación típica de los informes de las IFI: dicho índice es un compuesto no ponderado de 12 variables: PIB per cápita; tasa de crecimiento real del PIB; exportaciones/ PIB; entradas de IED; líneas telefónicas y teléfonos móviles por cada 1.000 habitantes; uso de energía comercial per cápita; I+D/INB; estudiantes de enseñanza superior/población; riesgo país; cuota de exportaciones mundiales de recursos naturales, electrónica y componentes de automóviles; y servicios. El criterio más estrechamente relacionado con el precio de la mano de obra es el PIB per cápita, pero se incluye para indicar el tamaño del mercado potencial para los productos de la empresa, no el coste de contratar mano de obra.⁵⁶⁷ El precio de la mano de obra también brilla por su ausencia en una lista reciente de «factores que determinan la elección de las ubicaciones de las ETN en los países receptores» presentada en el *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013* de la UNCTAD: «Las características económicas (por ejemplo, el tamaño del mercado, el potencial de crecimiento, las infraestructuras, la disponibilidad de mano de obra y las cualificaciones), el

⁵⁶⁶ Samuel J. Palmisano, 2006, «The Globally Integrated Enterprise», *Foreign Affairs* 85/3:127-36.

⁵⁶⁷ UNCTAD, 2007, *World Investment Report 2007*, 31n

marco político (por ejemplo, las normas que rigen el comportamiento de las inversiones, los acuerdos comerciales y el régimen de propiedad intelectual) y las políticas de facilitación de la actividad empresarial (por ejemplo, los costes de hacer negocios y los incentivos a la inversión)». ⁵⁶⁸

Sin embargo, el WIR 2013 es un documento extraño. Consta de dos secciones cuyos conceptos chocan y cuyas conclusiones divergen, y que evidentemente han sido redactadas por diferentes equipos de economistas. La primera, de la que se extrae la cita anterior, presenta el análisis tecnocrático estándar de la corriente dominante, mientras que una segunda parte importante del informe analiza el crecimiento de las cadenas de valor y presenta una imagen muy distinta de los motivos y el comportamiento de las empresas del Norte:

Las CGV impulsadas por los compradores suelen centrarse en la reducción de los costes de aprovisionamiento, y en muchas industrias con gran intensidad de mano de obra esto significa una importante presión a la baja de los costes laborales y de gestión medioambiental. Algunos proveedores consiguen reducir los costes laborales violando las normas laborales nacionales e internacionales y las leyes sobre derechos humanos. Prácticas como el trabajo forzado, el trabajo infantil, el impago del salario mínimo y el trabajo ilegal en horas extraordinarias son retos típicos en varias industrias. ⁵⁶⁹

Resulta reconfortante que se reconozca el lugar central que ocupa la reducción del coste de la mano de obra en las decisiones y acciones de los capitalistas, así como su disposición a infligir daños medioambientales, pero la aplicación por parte de la UNCTAD del enfoque de la cadena de valor mundial no está exenta de ofuscación:

Como consecuencia del aumento de la capacidad de producción mundial y del crecimiento de las industrias orientadas a la exportación en muchos países en desarrollo, junto con la intensificación de la competencia mundial debida a

⁵⁶⁸ UNCTAD, *World Investment Report 2013*, 145.

⁵⁶⁹ A continuación, el informe afirma: «además de la presión a la baja sobre los salarios, el afán por reducir costes a menudo se traduce en importantes violaciones de la seguridad y la salud en el trabajo (...) la presión a la baja sobre los precios ha creado incentivos económicos para infringir la normativa medioambiental y las mejores prácticas de la industria, lo que ha provocado un aumento de la emisión de contaminantes causantes de enfermedades y de emisiones relacionadas con el cambio climático. Reducir costes mediante prácticas sociales y medioambientales negativas es una tendencia especialmente aguda en los países en desarrollo». UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, 162.

la entrada de nuevos grandes productores y exportadores (situados en gran medida en Asia), las ETN se enfrentan a una presión considerable para reducir costes y aumentar la productividad en sus CVM. A su vez, esto está ejerciendo una presión considerable tanto sobre salarios y condiciones de trabajo. Especialmente en los sectores con gran intensidad de mano de obra (como el textil y la confección), donde los compradores mundiales pueden ejercer un poder de negociación para reducir costes, traduciéndose en salarios más bajos.⁵⁷⁰

Según esto, las ETN son víctimas del aumento de la capacidad de producción mundial en los países en desarrollo. Pero, para las empresas de los países imperialistas que buscan reducir los costes de producción, la creciente disponibilidad de trabajadores con salarios bajos ha sido una bendición, no una ruina. Este pasaje sólo tiene sentido *si la presión significativa se sustituye por una oportunidad igualmente significativa*. Si las ETN se enfrentan a una presión significativa para externalizar la producción a países con salarios bajos, ésta proviene de su rivalidad con otras ETN y de la demanda de dividendos y plusvalías por parte de sus accionistas.

La reducción de la masa salarial, no a través de la inversión en tecnología que ahorre mano de obra o a través de recortes salariales de los trabajadores empleados en el país, sino a través de la subcontratación a países de bajos salarios, ha aumentado drásticamente su importancia durante la era neoliberal. William Milberg comenta:

La ironía es que, precisamente en el momento en que la informatización ha provocado una revolución en la mecanización de la producción, la capacidad de subcontratar ha reafirmado la importancia del componente laboral de los costes de producción. En lugar de ser intrascendentes como resultado del cambio tecnológico, los costes laborales son ahora un importante factor determinante en la decisión de localización de la producción.⁵⁷¹

Lo que resulta especialmente irónico es que, en lugar de ser un medio para aumentar la productividad de la mano de obra, la nueva tecnología se está utilizando para reducir su coste mediante la subcontratación; y en lugar de sustituir la mano de obra mediante la introducción de maquinaria más avanzada, los capitalistas están utilizando la nueva tecnología para sustituir la

⁵⁷⁰ Ibídem, 158.

⁵⁷¹ William Milberg, 2004, «Globalised Production: Structural Challenges for Developing Country Workers», en *Labour and the Globalisation of Production - Causes and Consequences of Industrial Upgrading*, William Milberg (ed.), 1-19 (Nueva York: Palgrave Macmillan), 10.

mano de obra por mano de obra más barata, prolongando así la vida de los procesos de producción obsoletos y liberando al mismo tiempo los ingresos de las empresas para la especulación con activos financieros, donde se pueden obtener beneficios mucho mayores.⁵⁷²

La regla general en la literatura dominante es restar importancia o, a menudo, ignorar por completo la importancia de la atracción de los capitalistas por los salarios bajos a la hora de impulsar la ola de externalización. Sin embargo, el arbitraje salarial no sólo debe añadirse a las listas de factores principales y secundarios que influyen en las decisiones de externalización, sino que debe señalarse como su principal fuerza motriz. Como señala Anwar Shaikh, «la mano de obra barata no es la única fuente de atracción para la inversión extranjera. En igualdad de condiciones, las materias primas baratas, un buen clima y una buena ubicación (...) también son importantes (...). Pero estos factores sólo son específicos de determinados sectores; el trabajo asalariado barato, en cambio, es una característica social general de los países capitalistas subdesarrollados, cuyas implicaciones se extienden a todos los ámbitos de la producción, incluso a los que aún están por crear».⁵⁷³ Esto pone de relieve la diferencia cualitativa entre el trabajo y otros costes de producción: el coste de la fuerza de trabajo y el valor de su producto forman parte de una relación social, una relación entre personas y entre clases, a diferencia de otros factores como el clima y la disponibilidad de materias primas. El coste del trabajo vivo es central no sólo porque constituye una parte importante de los costes totales de producción, sino también, y sobre todo, porque el trabajo vivo es la fuente de todo valor.

⁵⁷² O a los accionistas para que hagan lo mismo: «en un momento de rentabilidad disparada, las empresas estadounidenses han acumulado enormes cantidades de efectivo, gran parte de ellas aparcadas en paraísos fiscales. Sin embargo, lo último en lo que piensan es en invertirlo en crecimiento a largo plazo. Según Barclays, el año pasado las empresas estadounidenses gastaron más de 500.000 millones de dólares en recompras de acciones, un múltiplo de lo que la mayoría gasta en investigación y desarrollo y otras inversiones de capital. En los seis primeros meses del año, las recompras se dispararon hasta 338.300 millones de dólares, el mayor volumen semestral desde 2007». Edward Luce, «The Short-Sighted US Buyback Boom», *Financial Times*, 21 de septiembre de 2014.

⁵⁷³ Anwar Shaikh, 1980, «The Laws of International Exchange», en *Growth, Profits and Property: Essays in the Revival of Political Economy*, ed. Edward J. Nell. Edward J. Nell (Cambridge: Cambridge University Press), 104-35, cita en 228.

Subcontratación y teoría del comercio internacional

Un estudio de la literatura sobre externalización publicado por la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Fung Global Institute (FGI), con sede en Hong Kong, plantea dos preguntas muy pertinentes: «¿Por qué a las empresas de las economías avanzadas les resulta rentable deslocalizar cada vez más tareas o partes del proceso de producción a las economías en desarrollo? Y, ¿necesita la teoría del comercio internacional un nuevo marco para estudiar este fenómeno de las cadenas de suministro globales?».⁵⁷⁴ Buenas preguntas, salvo que no necesitamos una teoría del comercio internacional, necesitamos una teoría de la *producción* internacional, que explique cómo el valor creado por los trabajadores superexplotados de las naciones con salarios bajos es capturado por las empresas, los Estados y los consumidores de las naciones imperialistas.

Su respuesta a la primera pregunta: Las «enormes diferencias absolutas en los salarios de la mano de obra no cualificada entre las economías desarrolladas y en desarrollo, impulsadas por las diferencias en la dotación de factores, hicieron rentable el reparto transfronterizo de la producción», concuerda bien con el concepto de arbitraje laboral global de Stephen Roach y –con la excepción de impulsado por las diferencias en la dotación de factores– comparte sus cualidades de claridad y franqueza. Diferencias en la dotación de factores es una referencia eufemística a un factor en particular: el vasto ejército de reserva de fuerza de trabajo desempleada y subempleada con el que las naciones en desarrollo están tan generosamente dotadas, deshumanizadas y convertidas por la mente burguesa en un factor de producción con el mismo estatus que la maquinaria y los sacos de materias primas. Su respuesta a la segunda pregunta es negativa: la teoría del comercio internacional no necesita un nuevo marco. La externalización de la producción a países con salarios bajos «se mantiene fiel al concepto de ventaja comparativa, tal y como lo define el modelo de comercio de Heckscher-Ohlin», en el que cada país «utiliza su factor de producción relativamente abundante de forma relativamente

⁵⁷⁴ Albert Park, Gaurav Nayyar y Patrick Low, 2013, *Supply Chain Perspectives and Issues: A Literature Review*, Organización Mundial del Comercio y Fung Global Institute, WTO Publications, Ginebra, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradesupplychain13_e.pdf, 29. Fung Global Institute toma su nombre de su presidente, Victor Fung, que también es presidente del grupo Li and Fung Ltd., una importante empresa de nivel medio con sede en Hong Kong, dos tercios de cuyo negocio consiste en suministrar a marcas occidentales prendas confeccionadas en 12.000 fábricas de cuarenta economías con salarios bajos.

intensiva».⁵⁷⁵ La versión H-O de la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo predice que «una economía en desarrollo relativamente poco cualificada y abundante en mano de obra completaría y exportaría las tareas intensivas en mano de obra relativamente poco cualificada (...). Del mismo modo, un país relativamente intensivo en capital o mano de obra cualificada exportaría productos intermedios, como bienes de capital y servicios de diseño e investigación y desarrollo».⁵⁷⁶

En otras palabras, cada país tratará de aprovechar al máximo sus recursos. El modelo H-O convierte esta banal perogrullada en un modelo teórico partiendo de tres supuestos muy dudosos. La primera es que los productos destinados a la venta final cruzan las fronteras, pero los factores de producción no. En el modelo H-O no hay lugar para la inversión extranjera directa ni para los flujos internacionales de capital (esto excluye también los desequilibrios comerciales estructurales, ya que la acumulación de derechos de un país sobre la riqueza de otro equivale a inversión extranjera). En cuanto al otro factor de producción, la inmovilidad del trabajo se trata como un hecho natural que no necesita explicación. El segundo supuesto es que todos los factores de producción se utilizan plenamente, condición necesaria para el equilibrio, es decir, para que la oferta y la demanda estén equilibradas, todas las mercancías encuentren compradores y cada factor de producción sea recompensado en toda la medida de su contribución a la producción de su empresa. En otras palabras, concuerda con la Ley de Say, del economista clásico Jean-Baptiste Say, que hace más de doscientos años sostenía que la oferta crea su propia demanda. En otras palabras, cada uno recibe el fruto de su propio trabajo y no el de los demás.

Los economistas heterodoxos se preguntan si el Estado ideal resultante de estos dos supuestos ha existido alguna vez o podría existir. Los marxistas argumentan que este estado ideal es en sí mismo absurdo, señalando el tercero y más importante de los supuestos falaces sobre los que se basa la teoría moderna del comercio y, de hecho, todo el edificio de la teoría económica burguesa: la fusión de valor y precio, la presunción de que el precio recibido por una mercancía es idéntico al valor que se generó en su producción. Esta confusión excluye la posibilidad de que el valor añadido de una empresa pueda diferir del valor que ha incorporado, en otras palabras, que parte de su valor añadido pueda representar valor generado en otras empresas. Empero, la confusión sólo puede llevarse a cabo haciendo invisible el proceso de

⁵⁷⁵ *Ibídem*, 30. A [Eli] Hecksher y [Bertil] Ohlin se les unen a veces Wolfgang Stolper y Paul Samuelson para dar el modelo H-O-S-S del comercio internacional.

⁵⁷⁶ *Ibídem*, 29-30.

producción, creando un mundo en el que los precios no sólo se descubren en el mercado sino que se determinan allí, donde el valor de las mercancías, como dijo Marx, «parece no sólo realizarse en la circulación sino surgir realmente de ella».⁵⁷⁷ La teoría moderna del comercio aplica estos preceptos microeconómicos directamente a la economía global, sustituyendo a los propietarios individuales por naciones individuales.

Los investigadores de la OMC-FGI contraponen el modelo H-O de ventaja comparativa a lo que denominan modelo ricardiano: «el modelo de comercio de Heckscher-Ohlin sostiene que la tecnología está libremente disponible en todos los países y que, por tanto, la ventaja comparativa viene determinada por la dotación relativa de factores. Por el contrario, el modelo ricardiano del comercio hace hincapié en las diferencias tecnológicas como base del comercio internacional: los países tienden a especializarse en actividades sobre las que sus habitantes tienen un conocimiento especial».⁵⁷⁸ El modelo ricardiano recibe su título porque las diferencias tecnológicas implican diferencias en la productividad del trabajo: la teoría original de David Ricardo se basaba en la diferencia de productividad entre los tejedores y los vinicultores de Portugal e Inglaterra. Sin embargo, lo que los investigadores de la OMC-FGI denominan el modelo ricardiano tiene mucho más en común con el enfoque H-O que con la teoría original de Ricardo.⁵⁷⁹ Ricardo, junto con Karl Marx y Adam Smith, defendía la teoría del valor-trabajo, según la cual sólo un factor de producción –el trabajo vivo– produce valor; los materiales y la maquinaria utilizados en el proceso de producción simplemente imparten su valor ya creado a las nuevas mercancías. Heckscher y Ohlin sustituyeron la teoría del valor-trabajo de Ricardo por un modelo de dos factores (trabajo y capital), en el que la intersección de las curvas de oferta y demanda determina no sólo el precio de las mercancías, sino también su valor.⁵⁸⁰ Ambos se basan en una confluencia tautológica de valor y precio y están atrapados en el razonamiento circular que se deriva de ella. La diferencia entre ellos es en qué punto del círculo deciden empezar, pero entre ambos y las teorías de los economistas clásicos hay un

⁵⁷⁷ Marx, [1894] 1991, *El Capital*, vol. 3 (Londres: Penguin), 966.

⁵⁷⁸ Park et al., *Supply Chain Perspectives and Issues*, 30.

⁵⁷⁹ Para un excelente análisis de la crítica de Marx a la teoría de Ricardo, véase Shaikh, «*The Laws of International Exchange*».

⁵⁸⁰ Esto cambia la teoría de Ricardo hasta hacerla irreconocible. Que el comercio promueve una especialización que beneficia a todos los países participantes en mayor o menor medida, independientemente de sus niveles de desarrollo, es un teorema que une a todas las escuelas de pensamiento económico (incluso, con algunas salvedades, a los marxistas). Pero la teoría que propone HOS para explicar por qué esto es cierto es radicalmente distinta de la de David Ricardo.

abismo. Las verdaderas raíces del modelo H-O no se encuentran en Ricardo ni en los economistas clásicos, sino en Thomas Malthus, Alfred Marshall y otros que rechazaron la teoría del valor-trabajo, argumentando en su lugar que el valor de una mercancía es lo que el mercado diga que es, o lo que diría si se le permitiera funcionar libre de gobiernos entrometidos o sindicatos militantes.

Sin el concepto de explotación, las ideas dominantes de la economía, y todos los que se rigen por ellas, acaban negando la realidad en lugar de explicarla. En su lugar, recurrimos a la teoría del valor de Marx, para poner a prueba y aplicar sus conceptos al estudio del arbitraje laboral mundial.

EL ARBITRAJE LABORAL GLOBAL Y LAS TEORÍAS MARXISTAS DE LA GLOBALIZACIÓN Y EL IMPERIALISMO

Antes de proseguir, es preciso reiterar algunas definiciones y conceptos básicos de la teoría marxista del valor, haciendo hincapié en aquellos aspectos críticos para nuestra investigación del arbitraje laboral global y la relación global capital-trabajo.

El *salario* (o salario nominal) es la expresión monetaria del valor de la fuerza de trabajo; el *salario real* es el salario expresado en términos de poder adquisitivo, es decir, por el tamaño de la cesta de bienes de consumo por los que puede intercambiarse.

El *valor de la fuerza de trabajo* es la cantidad de trabajo socialmente necesario para producir esa cesta. El valor de la fuerza de trabajo puede expresarse como una suma de dinero o como una cantidad de tiempo de trabajo.⁵⁸¹ Si se requieren cuatro horas de trabajo social para crear la cesta de consumo de los trabajadores, entonces cuatro horas de su jornada laboral son trabajo necesario, tiempo dedicado a reemplazar *v*, los valores que ellos y sus familias consumen. El resto de su jornada laboral se dedica a generar plusvalía para el capitalista, o *s*.

La *tasa de plusvalía*, también llamada tasa de *explotación*,⁵⁸² es la relación entre el tiempo de trabajo excedente y el tiempo de trabajo necesario, es decir,

⁵⁸¹ Según la teoría del valor de Marx, el dinero es trabajo abstracto, es decir, trabajo que ha sido despojado de sus diferencias concretas e igualado a todos los demás trabajos. Esta abstracción es un hecho real, efectuado por la competencia y el intercambio.

⁵⁸² La *tasa de plusvalía* y la *tasa de explotación* son intercambiables, excepto en un sentido en el que difieren. El trabajo de los trabajadores de sectores no productivos, como las finanzas, la publicidad, etc., no produce valor ni plusvalía, por lo que en su caso no es apropiado hablar de tasa de plusvalía. Pero si se necesitan cuatro horas para producir los bienes de consumo de un trabajador y su jornada laboral es de ocho horas, este trabajador soporta

s/v . Por tanto, existe una relación muy estrecha entre el valor de la fuerza de trabajo y la tasa de *explotación*. Así pues, existe una relación muy estrecha entre el valor de la fuerza de trabajo y la tasa de explotación: suponiendo una jornada laboral de duración constante, cuanto mayor sea el valor de la fuerza de trabajo, menor será la tasa de explotación, y viceversa. Puesto que $s + v =$ la jornada laboral, s/v puede aumentarse bien aumentando s sin cambiar v , es decir, alargando la jornada de trabajo; bien reduciendo v , el valor de la fuerza de trabajo, y aumentando s en proporción, sin cambiar la duración de la jornada de trabajo. Marx denominó a la primera aumento de la *plusvalía absoluta*, ya que esta forma de aumentar la tasa de plusvalía requiere un aumento de la duración absoluta de la jornada de trabajo. Hay dos maneras de lograr la segunda vía para aumentar la s/v , una de las cuales fue estudiada exhaustivamente por Marx en *El Capital* y ha concentrado la atención de los marxistas desde entonces, y la otra, que Marx dejó de lado y que los marxistas han descuidado desde entonces. La primera consiste en *aumentar la productividad del trabajo en las ramas de la producción que intervienen en la producción de los bienes de consumo de los trabajadores*, reduciendo así la cantidad de tiempo de trabajo necesario para producir la cesta de bienes consumidos por el trabajador y su familia. (Como dice Marx: «un aumento de la productividad del trabajo en aquellas ramas de la industria que no suministran ni los medios de subsistencia necesarios ni los medios con los que se producen, deja inalterado el valor de la fuerza de trabajo»).⁵⁸³ Marx llamó a esto un aumento de la *plusvalía relativa*, ya que esto implica un cambio en las porciones relativas en las que se divide un día de trabajo de una duración determinada – específicamente, mediante la reducción del tiempo de trabajo necesario, es decir, el valor de la fuerza de trabajo, para que el tiempo de trabajo excedente pueda aumentar. La segunda es reduciendo el tamaño de la cesta, es decir, reduciendo el consumo, bajando el salario real. La plusvalía relativa, para Marx y desde entonces, es «aquella forma de plusvalía que resulta de la creciente *productividad de la industria*»⁵⁸⁴ que, como ha señalado Higginbottom, «no incluye el pago de salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo».⁵⁸⁵ La

una tasa de explotación del 100%, independientemente de cómo emplee su trabajo el capitalista.

⁵⁸³ Marx, [1867] 1976, *El Capital*, vol. 1 (Londres: Penguin), 432.

⁵⁸⁴ Karl Marx, 1972, *Teorías de la plusvalía*, Parte 3 (Londres: Lawrence and Wishart), 350.

⁵⁸⁵ Andy Higginbottom, 2011, «Gold Mining in South Africa reconsidered: new Mode of exploitation, Theories of imperialism and 'Capital'», *Économies et Sociétés*, 45/2: 261–88, Véase para ello el siguiente enlace: https://www.academia.edu/11419055/Gold_Mining_in_South_africa_reconsidered_new_Mode_of_exploitation_Theories_of_imperialism_and_Capital. Se podría objetar que si el valor

254

reducción de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo es, por tanto, una tercera forma de aumentar la tasa de explotación, a la que volveremos en el próximo capítulo.

Estos conceptos preliminares se desarrollarán a medida que se apliquen. La explotación, la plusvalía, el salario real, todos ellos dependen y se deducen del concepto de valor de la fuerza de trabajo, para el que necesitamos mucho más que una simple definición. La propia fuerza de trabajo es una mercancía, de hecho, ésta es la característica que define al capitalismo. Como hemos visto, su valor es el valor combinado de las mercancías consumidas por el trabajador y su familia. Esta cesta de mercancías, lo que hay en ella y lo que los trabajadores piensan que debería haber en ella, es el producto de un complejo proceso de evolución social y lucha de clases, y puede considerarse que comprende dos elementos: la cantidad mínima de valores necesarios para permitir la subsistencia del trabajador y su familia, y lo que Marx llamó el elemento histórico y moral del valor de la fuerza de trabajo. Los determinantes locales, y sobre todo nacionales, siguen predominando sobre la dimensión mundial, aunque los deseos y necesidades de los trabajadores se están transformando a un ritmo acelerado debido a la intensificación de las transformaciones económicas, políticas, sociales y económicas y la interacción cultural a través de todo tipo de fronteras. El *acceso* a la atención sanitaria, la educación, los alimentos nutritivos, el transporte, la vivienda y los ingresos de jubilación forman parte del valor de la fuerza de trabajo en los países imperialistas, pero estas concesiones, impuestas a las clases dominantes imperialistas por poderosos movimientos sociales dirigidos por los sindicatos, estaban conscientemente destinadas a pacificar a los trabajadores e impedir que se unieran a las luchas revolucionarias en las naciones oprimidas. Por tanto, son fruto tanto de las *luchas* revolucionarias en el exterior como de la *lucha de clases* en el interior. Es más, como reveló el análisis del capítulo 1 sobre las mercancías icónicas globales, una parte significativa de los ingresos utilizados por los Estados de los países imperialistas para sufragar los costes del salario social procede de los trabajadores superexplotados de las naciones oprimidas. El acceso a la sanidad, la educación, etc., se ha conseguido, hasta cierto punto, en los países imperialistas, pero la *lucha* por un salario digno

de la fuerza de trabajo difiere de un país a otro, externalizar la producción a un lugar donde este valor es inferior no implica pagar salarios inferiores a su valor, mientras que mantener la producción en el país reduciendo drásticamente los salarios sí lo implica. Desde el punto de vista de su efecto sobre los beneficios de la empresa, la objeción es semántica, ya que reducir drásticamente el salario de un trabajador o sustituirlo por otro con salarios más bajos, en el país o en el extranjero, tiene un efecto idéntico sobre los beneficios de la empresa.

suficiente para cubrir estas necesidades básicas es internacional. Allí donde se han conquistado estos derechos básicos sólo pueden defenderse generalizándolos, en primer lugar a los trabajadores inmigrantes.

Los marxistas contemporáneos y el arbitraje laboral mundial

La mayoría de los estudiosos y analistas citados hasta ahora en nuestro estudio de la literatura sobre la globalización de la producción y su motor, el arbitraje laboral global, proceden de escuelas convencionales o heterodoxas. Esto se debe a que, en general, los marxistas han descuidado este tema. El arbitraje laboral mundial pone en primer plano la relación capital-trabajo, destaca las enormes diferencias internacionales en el precio de la mano de obra, abarca las dos formas en que los capitalistas se benefician de las diferencias salariales –la externalización y la migración– y centra la atención en el mercado laboral mundial fragmentado y jerárquicamente organizado que da lugar a estas oportunidades de arbitraje. Por eso, a pesar de ser un término bastante opaco y técnico, el arbitraje laboral global es más útil y concreto que cualquiera de los conceptos centrales desarrollados hasta ahora por los analistas de la cadena de valor y otros críticos heterodoxos de la globalización neoliberal o por los teóricos neomarxistas del nuevo imperialismo y el capitalismo transnacional.

Lo que tiene de especial el arbitraje laboral global es que tiene lugar enteramente dentro de la órbita de la relación capital-trabajo. El arbitraje laboral global es el imperialismo capitalista por excelencia. Aquí, el capitalismo ha desarrollado formas de extraer plusvalía de las llamadas naciones emergentes que no se efectúan por coerción político-militar sino por las fuerzas del mercado –lo que Ellen Wood llama la globalización de los imperativos capitalistas– en contraste con el siglo anterior, cuando, según Wood, «el poder imperial capitalista ciertamente abarcó gran parte del mundo, pero lo hizo menos por la universalidad de sus imperativos económicos que por la misma fuerza coercitiva que siempre había determinado las relaciones entre los amos coloniales y los territorios sometidos».⁵⁸⁶ Como se preocupa de reconocer, el ejercicio del poder militar

⁵⁸⁶ Ellen Meiksins Wood, [2003] 2005, *Empire of Capital* (Londres: Verso), 125. Los imperativos capitalistas de Wood son sinónimos de lo que Marx llamó «la compulsión silenciosa de las relaciones económicas [que] pone el sello a la dominación del capitalista sobre el trabajador. La fuerza directa extraeconómica sigue utilizándose, por supuesto, pero sólo en casos excepcionales». Karl Marx, *El Capital*, vol. 1, 899. William Robinson también reconoce que «la globalización [es] la casi culminación de un proceso de siglos de extensión de la producción capitalista por todo el mundo y su desplazamiento de todas las relaciones

por parte de los Estados sigue desempeñando un papel activo en la constitución del orden mundial imperialista y en la eliminación de diversos obstáculos en su camino, ya sean comunidades tradicionales que se resisten a ser expulsadas de sus tierras ancestrales, insurgencias radicales o regímenes que se niegan a someterse a los dictados imperiales. Hace una referencia de pasada al ejercicio de violencia coercitiva a mayor escala y durante las 24 horas del día por parte de los Estados en la economía política mundial, a saber, la movilización de ejércitos de soldados y policías contra los inmigrantes económicos: «la función no menos importante del Estado-nación en la globalización es (...) gestionar los movimientos de mano de obra mediante estrictos controles fronterizos y rigurosas políticas de inmigración, en interés del capital».⁵⁸⁷ Sin embargo, ni a ésta ni a la otra dimensión del arbitraje laboral global, la externalización de la producción a países con salarios bajos, se les presta mayor atención, a pesar de su relevancia para su objetivo declarado, que es «definir la esencia del imperialismo capitalista».⁵⁸⁸ En lugar de ello, Wood decide «no entrar en los entresijos de la teoría del valor», por lo que su excelente perspicacia no puede ir más allá.⁵⁸⁹ Al excluir la relación de valor del concepto de imperialismo, Wood lo vacía tanto de la explotación del trabajo por el capital como de la explotación de las naciones pobres por las naciones ricas, reduciendo el imperialismo a la rivalidad interestatal entre grandes potencias antes de extinguirlo por completo: El «nuevo imperialismo [ya] no es (...) una relación entre amos imperiales y súbditos coloniales, sino una compleja interacción entre Estados más o menos soberanos».⁵⁹⁰

precapitalistas». Robinson, 2004, *A Theory of Global Capitalism* (Baltimore: Johns Hopkins University Press), 6.

⁵⁸⁷ *Empire Capital* sólo se adentra una vez en el terreno de la teoría del valor, al señalar vagamente que «un indicio primordial de que el mercado mundial dista aún mucho de estar integrado: el hecho de que los salarios, los precios y las condiciones de trabajo sigan siendo tan dispares en todo el mundo (...) Los movimientos globales de capital requieren (...) un tipo de fragmentación económica y social que aumente la rentabilidad diferenciando los costes y las condiciones de producción». Wood, *Empire Capital*, 137.

⁵⁸⁸ Ibid., 7.

⁵⁸⁹ Ibid.

⁵⁹⁰ Wood, *Empire of Capital*, 12. Alex Callinicos tiene la misma idea: «la jerarquía global del poder económico y político, que es una consecuencia fundamental del desarrollo desigual y combinado inherente al imperialismo capitalista, no se disolvió, sino que se complicó con la aparición de nuevos centros de acumulación de capital», produciendo lo que él llama subimperialismos, una amplia categoría que incluye Vietnam, Grecia, Turquía, India, Pakistán, Irán, Irak y Sudáfrica. Alex Callinicos, 2009, *Imperialism and Global Political Economy* (Cambridge: Polity Press), 186.

Prominente entre los teóricos marxistas contemporáneos, David Harvey ha publicado una serie de influyentes libros sobre la teoría del valor de Marx, sobre el neoliberalismo y sobre el nuevo imperialismo. Debido a la amplia audiencia que han ganado sus opiniones, es necesario someterlas a una severa evaluación, tarea que sólo puede abordarse aquí.

El argumento central de la teoría de Harvey sobre el nuevo imperialismo es que la sobreacumulación de capital empuja a los capitalistas y al capitalismo a recurrir cada vez más a formas no capitalistas de saqueo, es decir, a formas distintas de la extracción de plusvalía del trabajo asalariado, desde la confiscación de la propiedad comunal hasta la privatización del bienestar, derivadas de la invasión por el capital de los bienes comunes, ya se trate de propiedad pública o de naturaleza prístina. Sostiene que el nuevo imperialismo se caracteriza por «un cambio en el énfasis de la acumulación a través de la reproducción ampliada a la acumulación a través de la desposesión», siendo ésta ahora «la contradicción primaria a la que hay que enfrentarse».⁵⁹¹ Harvey tiene razón al llamar la atención sobre la continua e incluso creciente importancia de las viejas y nuevas formas de acumulación por desposesión, pero no reconoce que el cambio de énfasis más significativo del imperialismo va en una *dirección totalmente diferente*: hacia la transformación de sus propios procesos centrales de extracción de plusvalía a través de la globalización de la producción impulsada por el arbitraje laboral, un fenómeno totalmente interno a la relación capital-trabajo.⁵⁹²

Los límites del capital de Harvey tiene un título deliberadamente ambiguo. Este libro intenta descubrir los límites al implacable avance del capital, y también identificar las limitaciones de *El Capital*, de la teoría de Marx sobre el desarrollo capitalista. *Los límites del capital* tiene mucho menos que decir sobre el imperialismo que *El Capital* mismo. De hecho, el imperialismo sólo recibe

⁵⁹¹ David Harvey, 2003, *The New Imperialism* (Oxford: Oxford University Press), 176- 77.

⁵⁹² Shaikh y Tonak explican la diferencia crucial entre la plusvalía extraída en el proceso de producción capitalista y los beneficios capitalistas derivados de la interacción entre el capital y, por ejemplo, los pequeños productores de mercancías: «en el nivel más abstracto de la teoría marxista, el beneficio agregado es simplemente la expresión monetaria de la plusvalía agregada. Pero a menudo se olvida que el beneficio también puede surgir de transferencias entre el circuito del capital y otras esferas de la vida social. Marx denomina alienación a esta última forma de ganancia, que -a diferencia de la ganancia sobre la plusvalía- depende fundamentalmente de algún tipo de intercambio desigual. Su existencia nos permite resolver el famoso enigma de la diferencia entre la suma de beneficios y la suma de plusvalías provocada por la transformación de valores en precios de producción». Anwar M. Shaikh y E. Ahmet Tonak, 1994, *Measuring the Wealth of Nations* (Cambridge University Press), 35.

una breve y desganada mención: «Gran parte de lo que pasa por imperialismo se basa en la realidad de la explotación de los pueblos de una región por los de otra (...) los procesos descritos permiten que la producción geográfica de plusvalía difiera de su distribución geográfica».⁵⁹³ En lugar de profundizar en esta importante idea, no se le presta más atención. Harvey retoma el tema del desplazamiento geográfico de la producción a los países de bajos salarios en *La condición de la posmodernidad* (1990), donde no lo ve como un signo de profundización de la explotación imperialista, como insinúa en su comentario de pasada en *Los límites del capital*, sino de su acelerado declive:

A partir de mediados de los años setenta (...) los países de reciente industrialización (...) empezaron a introducirse en los mercados de determinados productos (textiles, electrónicos, etc.) de los países capitalistas avanzados, y pronto se les unieron otros países [de reciente industrialización], como Hungría, India, Egipto y los países que anteriormente habían seguido estrategias de sustitución de importaciones (Brasil, México). Algunos de los cambios de poder desde 1972 dentro de la economía política mundial del capitalismo avanzado han sido realmente notables. La dependencia de Estados Unidos del comercio exterior (...) se duplicó entre 1973 y 1980. Las importaciones de los países en desarrollo se multiplicó casi por diez.⁵⁹⁴

Esto pone la realidad patas arriba: lejos de significar un desplazamiento de poder hacia los países de bajos salarios, el crecimiento del comercio exterior refleja una enorme expansión del poder de las ETN imperialistas *sobre* estos países —y de la creciente dependencia de estas corporaciones de la plusvalía extraída de sus trabajadores. Esta conclusión se desprende del reconocimiento por parte de Harvey, en la misma obra, de «la mayor capacidad del capital multinacional para llevar al extranjero los sistemas fordistas de producción en masa y explotar allí la fuerza de trabajo de mujeres extremadamente vulnerables en condiciones de salarios extremadamente bajos y seguridad laboral insignificante».⁵⁹⁵ Además, el desplazamiento mundial de los procesos de producción a países con salarios bajos fue impulsado por las empresas transnacionales para reforzar su competitividad y rentabilidad, y con gran éxito, aunque Harvey lo presenta como prueba del declive de la competitividad imperialista. Según Harvey, el capital central intenta resolver su crisis de sobreacumulación mediante una solución espacial, que implica la producción de «nuevos espacios en los que pueda desarrollarse la producción capitalista

⁵⁹³ David Harvey, [1982] 2006, *The Limits to Capital* (Londres: Verso), 441-2.

⁵⁹⁴ David Harvey, 1990, *The Condition of Postmodernity* (Oxford: Blackwell Publishing), 165.

⁵⁹⁵ *Ibíd.*, 153.

(mediante inversiones en infraestructuras, por ejemplo), el crecimiento del comercio y las inversiones directas, y la exploración de nuevas posibilidades para la explotación de la fuerza de trabajo».⁵⁹⁶ Esto es lo que Marx llamó un concepto caótico. En lugar de la vaguedad deliberada de la exploración de nuevas posibilidades para la explotación de la fuerza de trabajo, ¿qué tal algo mucho más directo como la intensificación de la explotación de la mano de obra barata? Al final, los intentos de Harvey de añadir una dimensión espacial a la teoría marxista del capitalismo fracasan porque se olvida de discutir las implicaciones espaciales de los controles de inmigración, de la profundización del desnivel salarial entre naciones imperialistas y semicoloniales, del arbitraje salarial global.

En *The New Imperialism (El nuevo imperialismo)*, publicado en 2003, Harvey dedica dos páginas a la globalización de los procesos de producción. Comienza insertando este desarrollo en su tesis básica de la sobreacumulación de capital: «La fuerza de trabajo de bajos salarios y fácil explotación, junto con la creciente facilidad de movilidad geográfica de la producción, abrieron nuevas oportunidades para el empleo rentable del capital excedente. Pero en poco tiempo esto agravó el problema de la producción de capital excedente en todo el mundo».⁵⁹⁷ Separando formalmente a los capitalistas industriales de los financieros, atribuye el origen de la ola de subcontratación al poder desatado por los capitalistas financieros que afirman su dominio sobre el capital manufacturero, en gran detrimento de los intereses nacionales de Estados Unidos:

Una batería de cambios tecnológicos y organizativos (...) promovió el tipo de movilidad geográfica del capital manufacturero del que podía alimentarse el cada vez más hipermóvil capital financiero. Aunque el cambio hacia el poder financiero aportó grandes beneficios directos a Estados Unidos, los efectos sobre su propia estructura industrial fueron poco menos que traumáticos, cuando no catastróficos (...) la oleada tras oleada de desindustrialización golpeó industria tras industria y región tras región (...) Estados Unidos fue cómplice en el debilitamiento de su dominio en el sector manufacturero al desatar los poderes de las finanzas en todo el mundo. El beneficio, sin embargo, fueron productos cada vez más baratos procedentes de otros lugares para alimentar el consumismo sin fin al que EE.UU. se había comprometido.⁵⁹⁸

⁵⁹⁶ *Ibidem*, 183.

⁵⁹⁷ Harvey, *The New Imperialism*, 63–64

⁵⁹⁸ *Ibidem*, 64–65.

Dejando a un lado su perspectiva nacionalista y proteccionista, y su incapacidad para darse cuenta de que los productos más baratos procedentes de otros lugares son posibles gracias a una mano de obra más barata en otros lugares, es decir, a la superexplotación, el argumento de Harvey contiene un fallo fatal. La externalización no fue impulsada tanto por el despertar de las finanzas como por el estancamiento y el declive de la tasa de beneficios de la industria manufacturera y los esfuerzos de los capitanes de la industria por contrarrestarlo. El aumento de las importaciones de productos manufacturados baratos hizo mucho más que alimentar el consumismo; también apoyó directamente la rentabilidad y la posición competitiva de los gigantes industriales norteamericanos, y fue promovido activamente por ellos. Lejos de poner fin al dominio de Estados Unidos —en otras palabras, a la capacidad de sus corporaciones para hacerse con la mayor parte del valor añadido— la externalización ha abierto nuevas vías para que los capitalistas estadounidenses, europeos y japoneses afiancen su dominio sobre la producción manufacturera mundial.

El error fundamental de Harvey sólo llega hasta cierto punto para explicar el terrible reformismo de su conclusión de *El nuevo imperialismo*, donde suspira por «un retorno a un imperialismo de nuevo cuño más benévolo, preferiblemente alcanzado a través del tipo de coalición de potencias capitalistas que Kautsky previó hace mucho tiempo (...). [Esto] es, sin duda, suficiente para luchar en la coyuntura actual»,⁵⁹⁹ olvidando lo que escribió dos décadas antes en su conclusión de *Los límites del capital*: «el mundo se salvó de los terrores de la Gran Depresión no gracias a un nuevo acuerdo glorioso o al toque mágico de la economía keynesiana en las tesorerías del mundo, sino gracias a la destrucción y la muerte de la guerra global».⁶⁰⁰

La negativa de Harvey a reconocer que la externalización de la producción a países de bajos salarios significa una vasta expansión de la superexplotación directa e indirecta de la mano de obra del Sur por parte de las ETN estadounidenses, europeas y japonesas, y su noción de que esta transformación marca el paso del imperialismo y no su apogeo, ha sido y sigue siendo la opinión dominante entre los que en los países imperialistas se llaman a sí mismos marxistas. Robert Brenner es un destacado crítico de la teoría de la dependencia que, a diferencia de Harvey, no utiliza en absoluto términos como imperialismo, y que ofrece una explicación casi idéntica de la transformación de la externalización. La opinión de Harvey de que «la externalización

⁵⁹⁹ *Ibíd.*, 209-11.

⁶⁰⁰ Harvey, *The Limits to Capital*, 444.

exacerbó el problema de la producción de capital excedente en todo el mundo» coincide con el argumento de Brenner de que

El exceso de capacidad manufacturera surgió, se reprodujo y se ha agravado por (...) una sucesión de nuevas potencias manufactureras emergentes (...) que combinan una sofisticación tecnológica cada vez mayor con una mano de obra relativamente barata y orientan la producción a la exportación para el mercado mundial (...) creando así enormes, pero a menudo redundantes, adiciones de capacidad manufacturera al mercado mundial, que tienden a comprimir los precios y los beneficios mundiales.⁶⁰¹

Al igual que Harvey, Brenner ignora el hecho de que la expansión masiva de lo que él denomina «productores de bajo coste altamente competitivos» fue impulsada por empresas capitalistas con sede en las economías imperialistas, movidas por su insaciable necesidad de reducir costes sustituyendo la mano de obra nacional relativamente cara por mano de obra barata del Sur. No se da cuenta del hecho paradójico de que la llamada carrera a la baja, es decir, el exceso de capacidad en los procesos de producción intensivos en mano de obra del Sur, ha ayudado en gran medida a las economías imperialistas a contener la tendencia a la sobreproducción, reduciendo los costes de producción hasta tal punto que los mercados pueden seguir creciendo y pueden persistir los altos márgenes de beneficio, y resolviendo la tendencia a la sobreproducción trasladándola (en particular, las actividades de producción de bajo valor añadido) a países con salarios bajos. Así pues, la externalización mundial no sólo ha aumentado la sobrecapacidad y la sobreproducción mundiales, sino que las ha desplazado al Sur Global. Ahora que las economías imperialistas se encaminan hacia un estancamiento prolongado o algo peor, la crisis de sobreproducción que asomó la cabeza por última vez en la década de 1970 está a punto de volver.

Una definición superior la ofrece Jack Barnes, dirigente del Partido Socialista de los Trabajadores (EE.UU.), que en su día formó parte de la IV Internacional con Ernest Mandel:

El funcionamiento del mercado capitalista mundial conlleva una enorme y desmesurada transferencia a los países imperialistas de la riqueza producida por los trabajadores y campesinos de África, Oriente Medio, América Latina y

⁶⁰¹ Robert Brenner, 2009, «*What is Good for Goldman Sachs is Good for America: The origins of the Current Crisis*», prólogo a la traducción al castellano de *Economics of Global Turbulence*, consultable en el siguiente enlace: <http://www.sscnet.ucla.edu/issr/cstch/papers/Brenner-CrisisTodayOctober2009.pdf> (9).

la mayor parte de Asia y el Pacífico. Esta extorsión no está garantizada en primer lugar por las condiciones comerciales desleales impuestas desde el exterior en los mercados mundiales. Está garantizada sobre todo por el valor diferencial de la fuerza de trabajo y la brecha en la productividad del trabajo entre los países imperialistas, por un lado, y los oprimidos y explotados por el imperialismo, por el otro, una diferencia que no sólo subyace al intercambio desigual, sino que lo reproduce y lo aumenta implacablemente.⁶⁰²

Hay mucha sabiduría en estas palabras, pero muestran la distancia que aún queda por recorrer. El valor diferencial de la fuerza de trabajo y la brecha en la productividad del trabajo se presentan como un único fenómeno, aunque en realidad son dos dimensiones muy diferentes de la relación capital-trabajo imperialista. Deben separarse estricta y rigurosamente, pues de lo contrario se abre la puerta a concepciones marginalistas de la productividad y a las nociones asociadas de que las diferencias salariales reflejan diferencias de productividad. Sin embargo, el «valor diferencial de la fuerza de trabajo» reconoce que ésta es mucho menor, y por tanto la tasa de explotación mucho mayor, que en los países imperialistas.

Otra importante excepción al fracaso de la corriente principal marxista en Europa y Norteamérica es la tradición de la *Monthly Review* fundada por Paul Baran y Paul Sweezy, que influyó y a su vez defendió el trabajo de los teóricos de la dependencia analizados más adelante. No tenemos espacio para evaluar críticamente esta perdurable contribución, sólo para hacer una breve referencia a una reciente adición a la misma. En *The Endless Crisis (La crisis interminable)* de John Bellamy Foster y Robert McChesney, que merece la pena leer por su discusión de este tema y de muchos otros, leemos esta rica caracterización de la realidad imperialista:

Nuevas realidades dominan hoy el trabajo a escala mundial. Una es el arbitraje laboral global, o el sistema de renta imperial. La otra es la existencia de un enorme ejército de reserva mundial, que hace posible este sistema mundial de explotación extrema. *The Economist* define el arbitraje laboral de forma bastante sencilla, como el aprovechamiento de los salarios más bajos en el extranjero, especialmente en los países pobres. Se trata, pues, de un proceso de intercambio desigual en el que un país, como decía Marx, puede engañar a otro debido a la explotación mucho mayor de la mano de obra en el país pobre... Esta *superexplotación* es la causa de gran parte de la expansión de la producción en el Sur Global. El hecho de que esto haya sido la base del rápido crecimiento económico de algunas economías emergentes no altera la

⁶⁰² Jack Barnes, 2005, «Our Politics Start with the World», en *New Internationalist*, 13: 9-80, 35.

realidad de que ha generado enormes rentas imperiales para las empresas multinacionales y el capital en el centro del sistema.⁶⁰³

Estos autores identifican la centralidad del arbitraje laboral global; reconocen que la superexplotación es fundamental para ello; y argumentan que esto genera «enormes rentas imperialistas para las corporaciones multinacionales y el capital en el centro del sistema». Los dos primeros puntos coinciden con el argumento que se desarrolla aquí. La renta imperial concuerda estrechamente con la teoría del imperialismo desarrollada por Samir Amin, uno de los principales defensores de la escuela de la dependencia antiimperialista que alcanzó prominencia en las décadas de 1960 y 1970. El concepto de renta está estrechamente relacionado con el de monopolio. Renta significa beneficios superiores a la media resultantes de algún tipo de monopolio, es decir, cualquier impedimento a la libre competencia y a los mercados eficientes. La renta implica, por tanto, una violación de la ley del valor, y el uso que hace Amin del término *renta imperialista* implica que la dominación y la explotación imperialistas se basan en la violación sistemática de esta ley.⁶⁰⁴ El enfoque adoptado aquí, por el contrario, consiste en explicar el imperialismo capitalista moderno no como una desviación de la ley del valor, sino como una etapa de su evolución.

Samir Amin argumenta en *The Law of Worldwide Value (La ley del valor mundializada)* que «la fuerza de trabajo sólo tiene un único valor, el que está

⁶⁰³ John Bellamy Foster y Robert McChesney, 2012, *The Endless Crisis: How Monopoly Finance Capital Produces Stagnation and Upheaval from the USA to China* (Nueva York: Monthly Review Press), 138-39.

⁶⁰⁴ La antítesis del planteamiento de Amin se encuentra en la teoría del imperialismo de Anwar Shaikh, que se abstrae de los factores monopolísticos para derivar el imperialismo de las leyes de la competencia. El imperialismo, argumenta, es el resultado de «las tendencias automáticas del libre comercio y sin trabas entre las naciones capitalistas con diferentes niveles de desarrollo. El libre comercio es tanto un mecanismo para la concentración y centralización del capital internacional como el libre intercambio dentro de una nación capitalista lo es para la concentración y centralización del capital nacional» (Shaikh, *The Laws of International Exchange*, 227). Shaikh reduce el imperialismo al desarrollo desigual no excluyendo el monopolio sino ignorando un hecho del sistema mundial que no se encuentra en la competencia entre capitales dentro de un mismo país: las tasas de explotación ampliamente divergentes. Shaikh reconoce la desigualdad entre capitales pero ignora la desigualdad entre trabajadores y olvida que el mundo no se divide simplemente en países ricos y países pobres sino en naciones opresoras y oprimidas: «lo que Emmanuel ve como una desigualdad entre naciones es, de hecho, la manifestación internacional de la desigualdad entre capitales que es inherente al desarrollo necesariamente desigual de las relaciones capitalistas de producción» (210).

asociado con el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas tomadas globalmente»,⁶⁰⁵ y de ahí surge un concepto simple de superexplotación: los trabajadores que cobran por debajo de este valor global son, por definición, superexplotados. En su seminal debate de 1979 con Amin, John Weeks y Elizabeth Dore basaron su negación de las mayores tasas de explotación en las naciones oprimidas en el rechazo de la premisa de Amin: «el concepto del valor de la fuerza de trabajo a nivel mundial (...) lo consideramos idealista, en el sentido de que es puramente una estructura mental que no existe en la realidad». ⁶⁰⁶ El argumento de Weeks y Dore –que el valor de la fuerza de trabajo se determina a un nivel exclusivamente nacional– ha sido perfeccionado desde entonces por el desplazamiento de la producción de tantos bienes de consumo a los países de bajos salarios, con el resultado de que los salarios y la productividad de los trabajadores en los países de bajos salarios son ahora determinantes clave del valor de la fuerza de trabajo en los países imperialistas. Sin embargo, sus argumentos eran erróneos cuando se enunciaron por primera vez: la teoría de la superexplotación no se basa en el supuesto de un único valor mundial de la fuerza de trabajo. De hecho, si aceptamos su argumento de que hay tanto valor-trabajo como naciones, la superexplotación podría definirse simplemente como tasas nacionales de explotación superiores a la media mundial. En cualquier caso, las ETN trasladan la producción de los lugares donde la tasa de explotación es más alta a los lugares donde es más baja, obteniendo así mayores beneficios.

La noción de un único valor global de la fuerza de trabajo convierte el punto hacia el que se dirige en última instancia la tendencia globalizadora del capitalismo en algo que ya existe, o dicho de otro modo, suple la contradicción muy real entre las dimensiones nacional e internacional. Hay dos aspectos fundamentales en la relación entre el valor de la fuerza de trabajo y el desarrollo de las fuerzas productivas: por un lado, a medida que se desarrollan las fuerzas productivas disminuye la cantidad de trabajo necesaria para producir una cesta determinada de bienes de consumo y, con ello, el valor de la fuerza de trabajo. Por otra parte, el desarrollo de las fuerzas productivas estimula la expansión de la cultura humana y con ella el desarrollo de nuevas necesidades que se incorporan a través de la evolución social y la lucha de clases al valor de la fuerza de trabajo, haciendo que el valor de la fuerza de

⁶⁰⁵ Samir Amin, 2010, *The Law of Worldwide Value* (Nueva York: Monthly Review Press), 84. Se trata de una edición revisada y ampliada de Samir Amin, 1978, *The Law of Value and Historical Materialism* (Nueva York: Monthly Review Press).

⁶⁰⁶ John Weeks y Elizabeth Dore, 1979, «Reply to Samir Amin», *Latin American Perspectives* 6/3: 114-16.

trabajo aumente. Hay una dimensión nacional y otra internacional en ambos aspectos. No pueden reducirse a uno u otro por muchas razones, entre ellas que los pasos agigantados en esta dirección durante la era neoliberal han ido acompañados de impedimentos cada vez más profundos a la unificación del mercado laboral global.⁶⁰⁷

Amin proporciona así a los marxistas ortodoxos un blanco fácil —es fácil oponer un concepto no dialéctico e hipostasiado a otro.⁶⁰⁸ Esto no significa que las partes contendientes estén igualmente equivocadas —el propósito y efecto del argumento de Amin es enfatizar la centralidad del imperialismo, mientras que sus críticos marxistas europeos intentan lo contrario.

LA TEORÍA DE LA DEPENDENCIA Y LAS DIFERENCIAS INTERNACIONALES EN LA TASA DE EXPLOTACIÓN

La explotación tiene connotaciones mucho más terribles en un país del Tercer Mundo que en un país capitalista desarrollado, porque es exactamente por miedo a la revolución, por miedo al socialismo, que el capitalismo desarrollado ideó algunos esquemas de distribución que, hasta cierto punto, eliminan la gran hambruna que los países europeos conocían en la época de Engels, en la época de Marx.⁶⁰⁹

-FIDEL CASTRO

⁶⁰⁷ John Bellamy Foster y Robert McChesney comentan en *La crisis interminable*: «Cabe señalar que el término 'superexplotado' parece tener dos significados estrechamente relacionados y superpuestos en la teoría marxista: (1) trabajadores que reciben menos que el valor históricamente determinado de la fuerza de trabajo, como se define aquí; y (2) trabajadores sometidos a un intercambio desigual y sobreexplotados, principalmente en el Sur Global. En el marco de Amin, sin embargo, los dos significados están unidos. Ello se debe a que el valor de la fuerza de trabajo se determina a escala mundial, mientras que las tarifas salariales reales se determinan a escala nacional y se ordenan jerárquicamente debido al imperialismo. Por lo tanto, en el Sur global los trabajadores reciben normalmente salarios inferiores al valor de la fuerza de trabajo. Esta es la base de la renta imperial. John Smith y Andy Higginbottom han desarrollado un enfoque similar de la superexplotación basado en Marx» (212). Similar, pero diferente: el concepto de explotación y superexplotación desarrollado aquí no se basa en la noción de un valor global de la fuerza de trabajo.

⁶⁰⁸ La hipostatización es la representación de un polo en una unidad dialéctica de opuestos como realidad.

⁶⁰⁹ Fidel Castro, discurso pronunciado el 28 de enero de 1994 en una conferencia de solidaridad internacional en La Habana, reproducido en *The Militant*, 7 de marzo de 1994.

El debate suscitado en los años 60 y 70 por el auge de la teoría de la dependencia, que trataba de explicar la persistencia de la explotación imperialista tras el desmantelamiento de los imperios territoriales, fue el primer y último intento sostenido de fundamentar la teoría del imperialismo en la teoría del valor de Marx, una de las razones por las que sigue siendo un punto de referencia crucial para el estudio contemporáneo del imperialismo. No tenemos espacio aquí para hacer justicia a este conjunto extraordinariamente rico de trabajos, así que lo que sigue es un intento de situar la teoría de la dependencia en su contexto histórico e identificar sus contribuciones y limitaciones más importantes. Su relevancia directa para el análisis del imperialismo contemporáneo se ve limitada por el hecho de que surgió y decayó en el periodo anterior a la era neoliberal, una época en la que los países en desarrollo exportaban materias primas e importaban productos manufacturados y en la que la globalización de la producción aún estaba en embrión. Irónicamente, la eclosión de este embrión –el rápido desarrollo industrial orientado a la exportación en Corea del Sur, Taiwán y Singapur en la década de 1970 (el llamado NICS, o Newly Industrializing Countries) explica en parte por qué, como señaló Gary Howe en su momento, «la propia teoría de la dependencia empezó a tambalearse», ya que estos primeros casos de despegue industrial parecían refutar su insistencia en que la dominación imperialista bloqueaba el desarrollo industrial en el Sur.⁶¹⁰

La teoría de la dependencia –en realidad, un espectro de teorías o, mejor aún, de perspectivas políticas, ya que pretendía dar expresión teórica a un movimiento de cambio en el que participaban cientos de millones de personas– contemplaba el mundo desde una perspectiva tercermundista, tal y como lo ven y lo viven los pueblos de las naciones pobres, ya sean trabajadores y agricultores empobrecidos o capitalistas nacionales que desean retener una mayor parte de la plusvalía que se les extrae. Los principales exponentes de la teoría de la dependencia eran en su inmensa mayoría latinoamericanos, asiáticos y africanos. Eran ciudadanos de lo que ellos y todas las personas con conciencia política de esos países consideraban neocolonias, naciones que habían alcanzado la independencia formal pero seguían sometidas política y económicamente a las antiguas potencias coloniales. La principal diferencia

⁶¹⁰ Gary Howe 1981, «*Dependency Theory, Imperialism, and the Production of Surplus Value on a World Scale*», *Latin American Perspectives* 8/3-4: 82-102. Anthony Brewer también argumentó que «en los países menos desarrollados (...) está en marcha un proceso generalizado de industrialización (capitalista) (...) la teoría de la dependencia no sirve a la hora de analizarlo». Anthony Brewer, 1990, *Marxist Theories of Imperialism-A Critical Survey*, 2ª ed. (Londres: Routledge, 197».

radicaba entre quienes, como Arghiri Emmanuel, autor de *Unequal Exchange: A Study in the Imperialism of Trade* (*El intercambio desigual: un estudio sobre el imperialismo comercial*), y Fernando Henrique Cardoso (más tarde presidente neoliberal de Brasil), que buscaban una vía para el desarrollo capitalista independiente en el Sur, mientras que marxistas como Samir Amin, André Gunder Frank y Ruy Mauro Marini sostenían de distintas maneras que el capitalismo, al ser intrínsecamente imperialista, es en sí mismo el obstáculo.

Ambas versiones cuestionaban directamente la tesis dominante de la modernización, argumentando que la extrema disparidad en el desarrollo da lugar a unas relaciones comerciales desiguales que atrapan a estos países en un subdesarrollo permanente. Lo que tenía en común este variado abanico de reformistas y revolucionarios era el reconocimiento de que el intercambio desigual entre las naciones imperialistas desarrolladas y lo que entonces se conocía como el Tercer Mundo (la Unión Soviética y sus aliados constituían el Segundo Mundo) da lugar a una transferencia de riqueza a gran escala del segundo al primero, estimulando el desarrollo en los centros imperialistas y el subdesarrollo en las naciones periféricas.

Intercambio desigual

Raúl Prebisch, economista argentino, y Hans Singer, economista judío alemán que huyó al Reino Unido cuando Hitler subió al poder (y que, en 1940, fue internado por el gobierno británico como enemigo extranjero), idearon por separado lo que se conoció como la hipótesis Prebisch-Singer. En él se argumentaba que existe una tendencia a largo plazo a que los exportadores de productos primarios sufran un deterioro de la relación de intercambio con las naciones ricas exportadoras de productos manufacturados, y que esto reduce gravemente o anula por completo los beneficios de la ventaja comparativa para los países exportadores de productos primarios, perpetuando su subdesarrollo y ampliando la brecha con los países desarrollados. Este hecho, muy discutido pero ahora bien establecido, proporciona una base empírica irrefutable para las teorías del intercambio desigual, un componente central de la teoría de la dependencia.

La tendencia a la baja de la relación de intercambio de las materias primas con respecto a los productos manufacturados contradice uno de los argumentos centrales de Nikolai Bujarin, junto con Lenin uno de los principales líderes de la primera revolución socialista del mundo. Bujarin predijo el aumento de los precios de las materias primas en su influyente libro de 1915 *El imperialismo y la economía mundial*, razonando que «el desarrollo de la agricultura no sigue el ritmo del impetuoso desarrollo de la industria (...) [la]

desproporción cada vez mayor entre la industria y la agricultura» conduce a «la época de la escasez, de una subida generalizada de los precios de los productos agrícolas en todas partes (...) A su vez, la subida de los precios de las materias primas se traduce directamente en [una bajada de] la tasa de beneficio, ya que, a igualdad de otras condiciones, la tasa de beneficio sube y baja en proporción inversa a las fluctuaciones de los precios de las materias primas».⁶¹¹

Bujarin basó sus conclusiones en datos de 1900 a 1913, que fue un período de aumento de los precios de las materias primas, un superciclo de los productos básicos análogo al que, un siglo después, acabamos de experimentar. Un informe de 2012 para las Naciones Unidas elaborado por Bilge Erten y José Antonio Ocampo identificó cuatro superciclos de este tipo en los últimos 150 años, concluyendo que «en el caso de las materias primas no petrolíferas, la media de cada superciclo tiende a ser inferior a la del ciclo anterior, lo que sugiere un deterioro escalonado a lo largo de todo el periodo en apoyo de la hipótesis de Prebisch-Singer. Esta conclusión se aplica especialmente a los precios agrícolas tropicales y no tropicales, así como a los metales».⁶¹²

Prebisch y Singer partieron de la hipótesis de que el declive de la relación de intercambio de las materias primas se debía a la estructura extremadamente asimétrica y desigual de la economía mundial –de ahí que su planteamiento se describa comúnmente como *estructuralista*– y, en particular, a las diferentes propiedades intrínsecas de la producción de materias primas con respecto a los bienes manufacturados que se traducen, entre otras cosas, en una volatilidad mucho mayor de los precios de las primeras. Llegaron a la conclusión de que el desarrollo capitalista exige dejar de depender de la agricultura y de la extracción de recursos para desarrollar la industria moderna, y que esto sólo es posible si las industrias nacionales están protegidas de la competencia extranjera, lo que se conoce como estrategia de *industrialización por sustitución de importaciones* o ISI. Esta estrategia, en esencia, introduce una enmienda a la tesis de la modernización: para que los países pobres superen las etapas prescritas y se conviertan en naciones

⁶¹¹ Nikolai Bujarin, 1915, *Imperialism and World Economy* (Londres: Merlin Press), 91-93. Según Bujarin, «cuanto más rápido es el ritmo del desarrollo capitalista (...) más se altera el equilibrio entre la industria y la agricultura, más fuerte es la competencia entre los países industrialmente desarrollados por la posesión de los países atrasados, [y] más inevitable se hace un conflicto abierto entre ellos» (95).

⁶¹² Bilge Erten y José Antonio Ocampo, 2012, *Super-Cycles of Commodity Prices since the Mid-Nineteenth Century*, UNDESA [Departamento de Asuntos Sociales de las Naciones Unidas] Documento de trabajo n.º 110 ST/ESA/2012/DWP/110, 23.

capitalistas desarrolladas, el Estado debe intervenir para proteger la industria nacional de la competencia de las empresas de los países imperialistas. Sin embargo, acepta su premisa de que el único desarrollo posible es el desarrollo capitalista. Esta perspectiva expresa los intereses de los capitalistas nacionales que buscan enriquecerse al tiempo que modernizan sus países, y los convierte en los principales agentes del cambio y el progreso. Este extremo azul del espectro de la dependencia también adquirió fuerza gracias a su considerable poder institucional. En 1950, Prebisch fue nombrado Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), un organismo de la ONU fundado en 1948 para promover la cooperación económica regional y que, bajo la dirección de Prebisch, se convirtió en un influyente grupo de reflexión y fuente de análisis y datos sobre las economías latinoamericanas. La CEPAL promovió la estrategia de la ISI, seguida con diferente intensidad y efecto por la mayoría de los países de América Latina y muchos de África y Asia, hasta que la Reserva Federal de Estados Unidos tiró de la manta con una drástica subida de los tipos de interés en 1979, detonando la crisis de la deuda del Tercer Mundo y una reacción en cadena de desgarradoras crisis económicas en todo el Sur Global.⁶¹³

Mientras que los defensores nacionalistas burgueses de la teoría de la dependencia adquirieron gran fuerza gracias a su conexión con las élites modernizadoras, las agencias de desarrollo de la ONU y el mundo académico, el ala de la teoría de la dependencia influida por los marxistas adquirió su gran fuerza gracias a las luchas anticoloniales y antiimperialistas en las que participaron cientos de millones de personas, y a las revoluciones socialistas que engendraron, en particular las de China y Cuba. El ala marxista, sin embargo, estaba fragmentada y profundamente afectada por la influencia ideológica del estalinismo (especialmente sus variedades maoístas). Esto se refleja en su desprecio casi total por la revolución cubana y sus líderes, apartando a los teóricos de la dependencia de los debates más avanzados que se estaban produciendo en cualquier lugar en aquel momento sobre la ley del valor, el imperialismo y la transición al socialismo.⁶¹⁴ Esto es tanto más sorprendente cuanto que los líderes de la revolución cubana habían situado la

⁶¹³ Prebisch dirigió la CEPAL hasta 1963, antes de convertirse en 1964 en *Secretario General fundador de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo* (UNCTAD).

⁶¹⁴ Véase el capítulo sobre el intercambio desigual en el destacado libro de Carlos Tablada, 1989, *Che Guevara: Economics and Politics in the Transition to Socialism* (Sydney: Pathfinder). Este libro, traducción inglesa de *El Pensamiento Económico de Ernesto Che Guevara*, tuvo una gran influencia en Cuba y desempeñó un papel importante en el retorno a las ideas del Che durante la «campaña de rectificación» lanzada por el Tercer Congreso del Partido Comunista de Cuba en diciembre de 1986.

denuncia del intercambio desigual en el centro de su lucha por unir al Sur Global contra el imperialismo, como en el discurso de Fidel Castro ante la Asamblea General de la ONU de 1979 en nombre de 95 naciones miembros del Movimiento de Países No Alineados:

El primer objetivo fundamental de nuestra lucha consiste en reducir hasta eliminar el intercambio desigual que (...) convierte el comercio internacional en un vehículo muy útil para el saqueo de nuestras riquezas. Hoy, una hora de trabajo en los países desarrollados se intercambia por diez horas de trabajo en los países subdesarrollados (...) el intercambio desigual está arruinando a nuestros pueblos. ¡Hay que acabar con él! (...) El abismo económico entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo no se reduce, sino que se agranda. ¡Hay que cerrarlo! (...)

Los países no alineados exigen (...) una vinculación permanente entre el precio que recibimos por nuestros productos y el que pagamos por nuestras importaciones (...) tal vinculación (...) constituye un pivote esencial para todas las futuras negociaciones económicas.⁶¹⁵

Los dirigentes comunistas cubanos no sólo aprovecharon todas las oportunidades para denunciar la explotación imperialista y movilizar a los trabajadores, agricultores y jóvenes para que se rebelaran contra ella, sino que también lucharon denodadamente por el intercambio comercio con la Unión Soviética y otros países del COMECON para romper radicalmente con el

⁶¹⁵ Fidel Castro, [1979] 1993, Discurso ante la Asamblea General de la ONU, en *Decir la verdad* (Nueva York: Pathfinder), 184-86. Cuba fue elegida líder del Movimiento de Países No Alineados por su solidaridad extraordinaria y sin precedentes con la lucha contra el apartheid. Decenas de miles de soldados cubanos habían rechazado la invasión sudafricana de Angola en 1975/76, inspirando el levantamiento de Soweto de junio de 1976 que abrió una nueva etapa en la lucha contra el apartheid. China, para disgusto de millones de personas que habían visto en ella un aliado de los oprimidos, prestó apoyo político y militar a las fuerzas de Estados Unidos y Sudáfrica, alegando que el socialimperialismo soviético era un enemigo mayor que el imperialismo estadounidense y la supremacía blanca de Sudáfrica. SA y Estados Unidos contraatacaron a la dura derrota de 1975-76 intensificando su intervención; Cuba respondió intensificando su solidaridad, hasta el punto de dismantelar las defensas antiaéreas alrededor de sus propias ciudades y enviarlas a través del Atlántico para ganar la guerra aérea. Un total de 425.000 soldados cubanos, todos voluntarios, sirvieron en Angola desde 1975 hasta 1988, cuando las fuerzas cubanas y angoleñas derrotaron a las tropas sudafricanas en la histórica batalla de Cuito Cuanavale. Como dijo Nelson Mandela en un mitin de decenas de miles de personas en Matanzas, Cuba, en 1991, «La aplastante derrota del ejército racista en Cuito Cuanavale fue una victoria para toda África (...) [y] rompió el mito de la invencibilidad de los opresores blancos!». Para el texto completo de su discurso, véase Nelson Mandela y Fidel Castro, *¡Hasta dónde hemos llegado los esclavos!* (Nueva York: Pathfinder Press, 1991).

modelo de explotación comercial entre países ricos y pobres. De hecho, el único ejemplo de comercio justo entre naciones industrializadas y en desarrollo en el mundo moderno se encuentra en las relaciones económicas desarrolladas entre Cuba y la URSS hasta el colapso de esta última en 1991. Carlos Tablada muestra cómo el Che y Fidel extendieron su campaña contra el intercambio desigual a la lucha de Cuba para que las relaciones comerciales con la URSS/COMECON se basaran en el principio de que los precios relativos se fijaran para garantizar el intercambio de cantidades iguales de mano de obra, «reduciendo así el brutal impacto de la ley del valor en el comercio internacional con los países subdesarrollados revolucionarios».⁶¹⁶ Esto, argumentaban, era el requisito mínimo para un comercio no explotador. Los países socialistas industrializados y desarrollados deberían ir más allá, inclinando la balanza a favor de los países subdesarrollados, convirtiendo la superación del desarrollo económico enormemente desigual en un objetivo consciente de la política comercial. Como argumentó el Che Guevara en febrero de 1964, «para evitar que se amplíen las diferencias entre los países desarrollados y los más atrasados como resultado del intercambio», el comercio entre los «países de la nueva sociedad» debe «asumir una forma superior (...) En otras palabras, es necesario desarrollar términos de intercambio que permitan la financiación de inversiones industriales en los países en vías de desarrollo aunque contravenga los sistemas de precios imperantes en el mercado mundial capitalista (...). El reciente acuerdo entre Cuba y la URSS es un ejemplo de los pasos que pueden darse en esta dirección».⁶¹⁷

El Ché volvió sobre este tema en su discurso pronunciado en una conferencia en Argelia en 1965, en el que dejó bien claro que Cuba tenía que superar una considerable resistencia a sus propuestas de comercio de forma más elevada con la URSS y sus aliados:

Los países socialistas deben ayudar a pagar el desarrollo de los países que inician ahora el camino de su liberación (...). No se debe hablar más de desarrollar un comercio mutuamente beneficioso basado en precios impuestos a los países atrasados por la ley del valor y las relaciones internacionales de intercambio desigual que resultan de la ley del valor. ¿Cómo puede ser «mutuamente beneficioso» vender a los precios del mercado mundial las materias primas que cuestan a los países subdesarrollados un

⁶¹⁶ Tablada, *Che Guevara*, 157-58.

⁶¹⁷ Che Guevara, 1964, «Planning and Consciousness in the Transition to Socialism (On the Budgetary Finance System)», en *Che Guevara and the Cuban Revolution* (Sydney: Pathfinder/Pacific and Asia).

sudor y un sufrimiento incommensurables, y comprar a los precios del mercado mundial la maquinaria producida en las grandes fábricas automatizadas de hoy? (...) Los países socialistas tienen el deber moral de poner fin a su complicidad tácita con los países explotadores de Occidente.⁶¹⁸

Los acuerdos de 1973 que condujeron a la plena integración de Cuba en el COMECON se consideran ahora en Cuba como la fuente de muchos costosos errores, entre ellos el abandono de la búsqueda de la autosuficiencia alimentaria. En la década siguiente, calificada por Fidel Castro como «los diez años despreciables», un mayor uso de los métodos de planificación burocrática estalinista erosionó la conciencia y la moral de los trabajadores cubanos, conduciendo a Cuba, en palabras de Castro, hacia «un sistema peor que el capitalismo, en lugar de conducirnos hacia el socialismo y el comunismo».⁶¹⁹ Sin embargo, como hemos visto, los acuerdos comerciales firmados entre Cuba y el COMECON tenían un lado positivo y revolucionario: los precios relativos de los bienes intercambiados entre el COMECON y Cuba debían fijarse de forma que se igualara la cantidad de mano de obra empleada por cada país en la producción de los bienes intercambiados, eliminando, en otras palabras, el intercambio desigual que tipifica el «libre comercio» entre países imperialistas y subdesarrollados, lo que permitía a Cuba desarrollar sus renombrados sistemas sanitario y educativo y financiar el desarrollo industrial. Durante la década de 1980, el dumping de los excedentes de azúcar de Estados Unidos y Europa, fuertemente subvencionados, redujo el precio del mercado mundial a tan sólo cinco céntimos por libra —el «precio del basurero», según Fidel Castro— y, sin embargo, Cuba recibió cuarenta céntimos por cada libra de azúcar exportada a la URSS. Fidel Castro explicó la trascendental importancia de este hecho:

En nuestras relaciones económicas con la URSS y otros países socialistas desarrollados, hemos superado la trágica ley de la desigualdad de las relaciones de intercambio que ha regido históricamente las relaciones entre el Tercer Mundo y las potencias capitalistas desarrolladas. Recibimos precios justos (...) que están protegidos por acuerdos contra el deterioro de la relación de intercambio (...). Esto es de enorme importancia, porque, repito, hemos resuelto nuestros problemas no sólo a través de cambios sociales, sino

⁶¹⁸ Che Guevara, 1965, *Discurso en el Segundo Seminario Económico de Solidaridad Afroasiática*, 24 de febrero de 1965, <https://www.marxists.org/archive/guevara/1965/02/24.htm>.

⁶¹⁹ Fidel Castro, 1987, «Problemas importantes para el conjunto del pensamiento revolucionario internacional», en *Nueva Internacional* nº 6 (Nueva York: 408 Printing and Publishing), 209-30.

también porque Cuba ha establecido una forma de nuevo económico con el resto de la comunidad socialista. Sin estas bases, nuestros grandes éxitos económicos y sociales (...) no habrían sido posible.⁶²⁰

En una década, el COMECON –pero no Cuba– se había derrumbado. En el espacio de unos meses, Cuba perdió el 85% de su comercio exterior, ya que los antiguos países del COMECON se sometieron a la presión de Estados Unidos para romper las relaciones comerciales con Cuba como condición para obtener préstamos y asistencia en las reformas de mercado.

La ruptura chino-soviética

La lucha contra el imperialismo sufrió un duro golpe con la ruptura chino-soviética, que alcanzó su punto álgido entre 1958 y 1960 y se formalizó en 1962 con la ruptura mutua de relaciones diplomáticas. La coincidencia de la ruptura chino-soviética con la revolución cubana no fue casualidad, ya que ésta era una de las muchas revoluciones que estallaban en aquel momento: en Argelia había un gobierno revolucionario tras su victoria sobre Francia; en Irak había sido derrocada una monarquía pro-británica; las luchas de liberación nacional en Indochina y África estaban alcanzando un nuevo nivel de intensidad y se reforzaban mutuamente; y América Latina estaba galopada por la revolución cubana. Los gobiernos chino y soviético rivalizaban entre sí por dirigir la lucha contra el imperialismo, no para llevarla a la victoria, sino para subordinarla a los intereses de las castas burocráticas rivales.

En palabras de Samir Amin, el objetivo de Stalin en 1945 era «imponer la coexistencia pacífica y calmar así las pasiones agresivas de Estados Unidos y sus aliados europeos y japoneses subalternos. A cambio, la Unión Soviética aceptaría un perfil bajo, absteniéndose de interferir en asuntos coloniales que las potencias imperialistas consideraban sus asuntos internos». Esta política traidora (adjetivo mío) «fue aceptada sin reservas en los partidos comunistas europeos y en los de América Latina (...) sin embargo, casi inmediatamente se topó con la resistencia de los partidos comunistas de Asia y Oriente Medio. Esto se ocultaba en el lenguaje de la época, pues seguían afirmando la unidad del campo socialista detrás de la URSS».⁶²¹ Amin resume el debate entre bastidores suscitado por la política de rendición de Stalin:

⁶²⁰ Fidel Castro, 1982, entrevista con el periódico mexicano *Excelsior* en *Fidel Castro Speeches*, vol. 3: *War and Crisis in the Americas* (Nueva York: Pathfinder Press), 222-23.

⁶²¹ Amin, *La ley del valor mundializada*, 121-22.

¿Quién debía dirigir estas batallas antiimperialistas? Para simplificar: ¿la burguesía (...) a la que los comunistas debían entonces apoyar, o un frente de clases populares, dirigido por los comunistas y no por la burguesía? (...) La respuesta a esta pregunta cambiaba a menudo y a veces era confusa. En 1945 los partidos comunistas en cuestión se alinearon, basándose en la conclusión que Stalin había formulado: la burguesía en todas partes del mundo (...) ha tirado la bandera nacional al cubo de la basura. Por tanto, los comunistas eran los únicos que podían reunir en un frente unido a las fuerzas que se negaban a someterse al orden imperialista, capitalista y estadounidense.⁶²²

Dado que, como explicó Amin más arriba, tras la Segunda Guerra Mundial Stalin ordenó a los partidos comunistas que cesaran la resistencia al imperialismo, no es de extrañar que «la respuesta a esta pregunta cambiara a menudo y fuera a veces confusa». La oposición a la línea de Moscú desde dentro de los partidos comunistas se aglutinó en torno a la tesis de Mao y, en palabras de Amin:

Para la mayoría de los pueblos del planeta, el largo camino hacia el socialismo sólo podía abrirlo una revolución nacional, popular, democrática, antifeudal y antiimperialista dirigida por los comunistas. El mensaje subyacente era que otros avances socialistas no estaban a la orden del día en otros lugares, es decir, en los centros imperialistas. No podrían tomar forma hasta que los pueblos de las periferias hubieran infligido un daño sustancial al imperialismo.⁶²³

Esta «revolución nacional, popular, democrática, antifeudal y antiimperialista» debía ser una revolución burguesa antifeudal, no una revolución socialista anticapitalista, ya que la teoría estalinista de la evolución histórica decía que las condiciones objetivas para el socialismo no existían en la periferia subdesarrollada y que era necesario un prolongado período de desarrollo capitalista antes de que el socialismo pudiera convertirse en una opción. Si las burguesías nacionales de las colonias y neocolonias eran incapaces de dirigir esta revolución y abrir el camino al desarrollo capitalista independiente, los comunistas tenían que hacerlo. Amin argumenta, a continuación, «El triunfo de la revolución china confirmó esta conclusión (...) más tarde, en 1964, el Che Guevara reveló opiniones similares».⁶²⁴ Ambos veredictos, se argumenta aquí, son erróneos.

⁶²² *Ibidem*, 123.

⁶²³ *Ibidem*, 124.

⁶²⁴ *Ibid.*

El Partido Comunista Chino había hecho todo lo posible por aplicar la política de colaboración de clases de Stalin. A mediados de la década de 1920, obedeció las instrucciones de Moscú de disolverse en el Kuomintang, dirigido por los capitalistas, y seguir a Chiang Kai-shek, su principal dirigente.⁶²⁵ Cuando, en 1927, las fuerzas del Kuomintang se acercaron a Shanghai, que en marzo había sido tomada por los obreros en una huelga general insurreccional, el PCCh les ordenó que bajaran las armas y dieran la bienvenida al libertador, que procedió a reprimir la rebelión, aplastar a los sindicatos y masacrar a 40.000 personas. Tras este desastre evitable, el PCCh se retiró del Kuomintang y de las ciudades e inició una guerra de guerrillas contra sus antiguos aliados. Tras la invasión imperialista japonesa de China en 1931, el PCCh asumió el liderazgo de la lucha de liberación nacional mientras el Kuomintang centraba sus energías en atacar a los comunistas. Sin embargo, en 1937 la dirección de Mao Zedong aceptó el *diktat* de Moscú y propuso una alianza con Chiang Kai-shek, adoptó el programa del Kuomintang, abandonó la lucha por la reforma agraria, abolió los soviets (consejos de obreros y campesinos) que se habían establecido en las zonas liberadas y disolvió el Ejército Rojo en las fuerzas del Kuomintang. En 1945, tras la derrota del imperialismo japonés en la Segunda Guerra Mundial, Chiang Kai-shek reanudó la guerra civil contra el PCCh. A pesar de ello, Mao intentó aplicar la línea de coexistencia pacífica de Stalin y volvió a proponer un gobierno de coalición con el Kuomintang. Pese a las presiones de Estados Unidos, Chiang Kai-shek rechazó la oferta del PCCh, y en 1947, con el inicio de la Guerra Fría echando por tierra las esperanzas de coexistencia pacífica, el PCCh pidió el derrocamiento del gobierno del Kuomintang y la expropiación de los grandes terratenientes, al tiempo que prometía a la burguesía industrial que se respetarían sus derechos de propiedad. Atraído por la campaña de reforma agraria relanzada por el PCCh, el ejército de base campesina del Kuomintang se negó a luchar contra el Ejército Popular de Liberación, como se llamaba ahora. Chiang Kai-shek huyó a Taiwán y, en octubre de 1949, el PCCh tomó el poder político en sus manos. Estados Unidos respondió invadiendo Corea y desplazando sus tropas hacia la frontera china. El PCCh movilizó a millones de obreros y campesinos armados para enfrentarse a las fuerzas imperialistas estadounidenses y, para consolidar su poder, reprimió la contrarrevolución burguesa en las ciudades. En 1952, la

⁶²⁵ Para una excelente introducción a la Revolución China, véase Cindy Jaquith, «The Origins and Defeat of 1925-27 Chinese Revolution», *The Militant*, 10 de diciembre de 2007, <http://www.themilitant.com/2007/7146/714656.html>; y Cindy Jaquith, «How Chinese Working People Overthrew Capitalism», *The Militant*, 24 de diciembre de 2007, <http://www.themilitant.com/2007/7148/714854.html>.

mayor parte de la industria pesada, la banca y el comercio estaban en manos del Estado. En resumen, la revolución china siguió la lógica inexorable de la lucha de clases, no la falsa lógica del Presidente Mao, y se vio obligada a expropiar a los capitalistas y terratenientes y a embarcarse en la transición socialista.

Según Amin, que se describió a sí mismo como leninista-maoísta en *La ley del valor y el materialismo histórico*⁶²⁶ pero que no repitió esta autodenominación en la nueva edición de su libro *La ley del valor mundializada*, «la contradicción principal, la que rige todas las demás y cuyas vicisitudes determinan en gran medida las condiciones objetivas en las que tienen lugar las demás se expresa en la lucha entre la alianza socialdemócrata (hegemonía del imperialismo sobre las clases trabajadoras en el centro), (...) una constante a lo largo de toda la historia del capitalismo, salvo en los posibles momentos de crisis en que ya no puede funcionar», y «la alianza de liberación nacional del proletariado, el campesinado y al menos una parte de la burguesía».⁶²⁷ La hegemonía del imperialismo sobre la clase obrera en los países imperialistas es indiscutible, aunque la mayoría de los que se llaman marxistas en los países imperialistas lo nieguen, pero los momentos de crisis han sido mucho más que momentos y, como discutiremos en el capítulo final, la crisis es ahora una condición permanente en los centros imperialistas. Mucho más problemática es la formulación de Amin relativa a la alianza de liberación nacional, que, con la adición de la clase media, se ajusta a la política estalinista del bloque de cuatro clases. Definir que la contradicción primaria es entre este bloque y el imperialismo fue el razonamiento utilizado por los partidos comunistas estalinistas en todas las naciones oprimidas para justificar la represión de la lucha independiente de los obreros y campesinos contra sus propias burguesías nacionales, como atestigua el curso de la propia revolución china. Amin desea aplastar la alianza entre capitalistas y obreros en los países imperialistas, y en esto es infinitamente más progresista que sus críticos euromarxistas que niegan la existencia de esta alianza, pero desea preservarla, aunque bajo dirección comunista, en las naciones oprimidas.

Por muy agudas que fueran las diferencias políticas entre los dirigentes chinos y soviéticos, tenían mucho más en común entre sí que con los comunistas de Cuba,⁶²⁸ que trataban de construir una alianza de las clases

⁶²⁶ Amin, *La ley del valor y el materialismo histórico*, 108.

⁶²⁷ Amin, *La ley del valor mundial*, 93.

⁶²⁸ La Revolución Cubana estuvo dirigida por el Movimiento 26 de Julio. El M-26-7, como se le conocía, surgió independientemente del Partido Comunista de Cuba pro-Moscú (entonces conocido como Partido Socialista Popular, o PSP), cuya adhesión a la política estalinista de frente popular, que proponía una alianza antifascista con un ala

oprimidas, una *alianza obrero-campesina*, y que actuaban sobre la premisa de que, en palabras del Che Guevara, «las burguesías indígenas han perdido toda capacidad de oponerse al imperialismo –si es que alguna vez la tuvieron. Allí (...) no hay otras alternativas. O una revolución socialista o una caricatura de revolución».⁶²⁹

Los partidos comunistas orientados a Moscú y Pekín renunciaron a la lucha por llevar al poder a gobiernos revolucionarios de obreros y campesinos para convertirse en socios menores de coaliciones dirigidas por capitalistas supuestamente progresistas, lo que provocó derrotas catastróficas en decenas de países, sobre todo en Irán en 1953, Irak en 1963 e Indonesia en 1965.⁶³⁰

Como hemos visto previamente, la teoría burguesa de la dependencia atribuía agencia a las élites capitalistas y un papel de apoyo, en el mejor de los casos, a las clases populares, y también argumentaba que las concesiones hechas al trabajo organizado en los países imperialistas distorsionaban los precios de producción a escala mundial, dando lugar a un intercambio desigual. Los marxistas bajo la influencia tanto de Pekín como de Moscú tenían pocos problemas con la primera de estas premisas, aunque los maoístas solían argumentar que las clases trabajadoras de las naciones imperialistas estaban plenamente incorporadas al sistema imperialista, eran beneficiarias de la explotación de los trabajadores y agricultores de las naciones oprimidas y participaban voluntariamente en las guerras genocidas del imperialismo contra las luchas de liberación nacional. Así que no sintieron ninguna necesidad de rebatir la afirmación de Cardoso, Emmanuel y otros de que las concesiones a estos trabajadores son la fuente fundamental del intercambio desigual. De hecho, esta implicación podría extraerse de la teoría de Amin sobre un único valor global de la fuerza de trabajo y la «estructura jerárquica (...) de los precios de la fuerza de trabajo en torno a su valor»⁶³¹, en la que

supuestamente progresista y democrática de la burguesía en las naciones imperialistas y oprimidas, y que, por tanto, era el precursor de la coexistencia pacífica antes de la Segunda Guerra Mundial, había llevado al PSP a una alianza en tiempos de guerra con la dictadura de Fulgencio Batista (en la que aceptó un cargo ministerial), y a denunciar posteriormente al M-26-7 y a su líder, Fidel Castro, como aventureros de ultraizquierda.

⁶²⁹ Ernesto Che Guevara, [1967] 1987, «Vietnam y la lucha mundial por la libertad (Mensaje a la Tricontinental)», en *Che Guevara and the Cuban Revolution: Escritos y discursos de Ernesto Che Guevara* (Sydney, Pathfinder), 351-52.

⁶³⁰ El Partido Comunista de Irán, conocido como partido Tudeh, era el mayor partido de Irán y uno de los mayores partidos comunistas del mundo. El Tudeh apoyó desde la izquierda al régimen liberal-reformista de Mossadeq. Cuando se produjo el golpe militar de Estados Unidos y el Reino Unido en 1953, el Tudeh no ofreció resistencia. Irak (1963) e Indonesia (1965) siguieron el mismo guión.

⁶³¹ Amin, *La ley del valor mundializada*, 11.

argumenta que estas desviaciones están determinadas por la lucha de clases, en particular por las concesiones socialdemócratas hechas para apaciguar a los trabajadores en las naciones imperialistas, por un lado, y la brutal supresión de los ingresos de los trabajadores y agricultores en las naciones oprimidas, por otro. A continuación, Amin sostiene que «vinculada a las prácticas de gestión que rigen el acceso a los recursos naturales, esta globalización del valor constituye la base de la renta imperialista».

Hay más de una pizca de verdad en el argumento de Amin, pero tanto el concepto de un único valor global de la fuerza de trabajo como la noción nebulosa pero tentadora de renta imperialista son teóricamente muy problemáticos. Las limitaciones de la teoría de Amin se ponen claramente de manifiesto en la teoría muy diferente de la dependencia que propuso el marxista brasileño Ruy Mauro Marini, quien argumentó que la superexplotación de los trabajadores en las economías dependientes era una «condición necesaria del capitalismo mundial, contradiciendo a aquellos que, como Fernando Enrique Cardoso, entienden que se trata de un desarrollo accidental».⁶³² Marini logró aplicar con éxito la ley del valor para explicar la condición de la dependencia, en contraste con el argumento de Amin, que —a pesar del título de su libro— se basaba en el monopolio y la renta, que niegan la ley del valor. Marini basó su argumento en un aspecto fundamental de la exposición de Marx de la ley del valor, a saber, la relación entre la *plusvalía absoluta* y la *plusvalía relativa*. Marx sostenía que la plusvalía absoluta, es decir, la prolongación de la jornada laboral hasta o más allá de los límites físicos del trabajador y la restricción de su consumo de valores de uso hasta o por debajo del mínimo físico, era lógica e históricamente anterior a la plusvalía relativa, es decir, el aumento de la productividad del trabajo mediante la introducción de maquinaria, reduciendo así el tiempo de trabajo necesario y aumentando el plustrabajo, y sostenía que el auge de la industria moderna significaba el creciente predominio de la segunda de ellas. Para Marx, la transición del predominio de la plusvalía absoluta a la plusvalía relativa fue necesaria por los límites impuestos a la plusvalía absoluta por la duración máxima finita de la jornada laboral y el nivel mínimo de consumo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo, y por la creciente lucha de los trabajadores por salarios más altos y jornadas laborales más cortas. Marini argumentó que otro factor desempeñó un papel crucial en *esta transición*: la importación de alimentos baratos y otros bienes de consumo de las colonias y neocolonias, especialmente de América Latina. Estos eran baratos debido a la prevalencia de

⁶³² Ruy Mauro Marini, 1973, *Dialéctica de la dependencia* (México DF: Ediciones Era), 91. Traducción mía.

la *superexplotación* en esos países, mientras que su transición de la plusvalía absoluta a la relativa, es decir, su desarrollo capitalista, se vio obstaculizada por la apropiación de parte del excedente por parte de los capitalistas industriales de las naciones dominantes. Los puntos de vista de Marx sobre la progresión histórica de la plusvalía absoluta a la relativa han sido malinterpretados por los euromarxistas en el sentido de que la importancia de la plusvalía absoluta se ha reducido y prácticamente ha desaparecido, pero Marini sostenía lo contrario:

La cuestión central del debate es (...) ¿deben excluirse del análisis teórico del modo de producción capitalista formas de explotación distintas de las que generan plusvalía relativa sobre la base del aumento de la productividad? El error de Cardoso es responder afirmativamente a esta pregunta, como si las formas superiores de acumulación capitalista implicaran la exclusión de las formas inferiores y se desarrollaran independientemente de ellas (...) La producción capitalista, al desarrollar la productividad de la fuerza de trabajo, no suprime sino que acentúa la mayor explotación del trabajador, y en segundo lugar, las formas de explotación capitalista se combinan de diferentes maneras en el conjunto del sistema, generando formaciones sociales distintas según cuál de estas formas predomine.⁶³³

En otras palabras, el intercambio desigual desempeñó un papel crucial en el surgimiento del capitalismo moderno en el siglo XIX, y continuó haciéndolo a lo largo del siglo XX.⁶³⁴ Como señala Amanda Latimer, «el trabajo de Marini socava [el] mito de que el cambio a la plusvalía relativa en Inglaterra fue enteramente producto de la lucha de clases *nacional*».⁶³⁵ Tiago Camarinha Lopes y Elizeu Serra de Araujo amplían esta idea:

⁶³³ Ibídem, 93. Marini cita a Marx en su apoyo: «la prolongación de la jornada de trabajo más allá del punto en que el obrero habría producido un equivalente exacto del valor de su fuerza de trabajo, y la apropiación del plus trabajo por el capital, éste es el proceso que constituye la producción de plusvalía absoluta. Constituye el fundamento general del sistema capitalista y el punto de partida de la producción de plusvalía relativa». Marx, *El Capital*, vol. 1, 645.

⁶³⁴ «Marini sitúa la necesidad de la superexplotación de la mano de obra a mediados del siglo XIX, es decir, antes de la aparición del imperialismo moderno como sistema mundial, tal como lo describe Lenin. La transición en Inglaterra de una producción dominada por métodos de plusvalía absoluta a una plusvalía relativa dependía de importaciones baratas, así como de una mayor productividad (...). El trabajo de Marini demuestra que Marx no tenía razón en todos los puntos, incluso en su propia época». Andy Higginbottom, 2014, «Imperialist rent in Practice and Theory», *Globalizations* 11/1: 23–33.

⁶³⁵ Amanda Latimer, «*Superexploitation, the race to the Bottom and the Missing international*», en *The Palgrave Encyclopedia of Imperialism and Anti-Imperialism*, ed. S. M. Bâ and I. Ness 280

Para Marx, los límites lógicos del propio capital, junto con las campañas políticas de los trabajadores europeos para limitar la duración de la jornada laboral, fueron los responsables de la sustitución de la producción de plusvalía absoluta por la de plusvalía relativa. Marini sugiere que en la periferia la búsqueda de plusvalía se centraría en la producción de plusvalía absoluta. La integración de América Latina en el sistema capitalista mundial tendría lugar en respuesta a las necesidades cambiantes del centro, específicamente, la necesidad de pasar de la producción absoluta a la producción relativa de plusvalía. Según Marini, la periferia tiene, pues, un papel muy importante que desempeñar en la consolidación de la plusvalía relativa en el centro. Pero para su propio desarrollo, la producción de plusvalía absoluta sigue siendo la principal fuente de expansión del valor.⁶³⁶

Dado que el creciente flujo de IED Norte-Sur aún no se había convertido en una avalancha, que la subcontratación internacional aún no había despegado y que la deuda del Tercer Mundo aún no había alcanzado sus enormes proporciones, las afirmaciones de los teóricos de la dependencia sobre la explotación sistemática Norte-Sur dependían crucialmente de que la teoría del intercambio desigual se mantuviera en pie; es decir, de que se lograra mostrar cómo opera la ley del valor, convirtiendo la teoría del intercambio desigual en una teoría de la producción capitalista mundial. De todos los teóricos de la dependencia, Marini fue el que más avanzó por este camino.

Hay seis aspectos de su teoría que subrayan su vigencia. En primer lugar, la teoría de la dependencia de Marini se basa en la distinción entre plusvalía absoluta y relativa, mientras que la teoría de la renta imperialista de Amin difumina completamente estas dos categorías. En segundo lugar, la productividad del trabajo, y las diferencias entre las naciones imperialistas y las dependientes, es fundamental en el análisis de Marini, aunque evita por completo caer en la trampa euromarxista de confundir el valor de la fuerza de trabajo con su productividad. Amin, por el contrario, sostiene que «no hay más que una única productividad, la del trabajo social que trabaja con las herramientas adecuadas, en un marco natural determinado».⁶³⁷ En tercer lugar, Marini considera que el valor de la fuerza de trabajo varía entre las naciones y está determinado por la forma específica en que estos diferentes modos de extracción de plusvalía se combinan en las formaciones sociales

(New York: Palgrave Macmillan, forthcoming).

⁶³⁶ Tiago Camarinha Lopes and Elizeu Serra de Araujo, 2013, «Marx and Marini on absolute and relative Surplus Value», *International Critical Thought* 3/2: 165–82.

⁶³⁷ Amin, *The Law of Worldwide Value*, 52.

imperialistas y dependientes y por la interacción entre ellas, una concepción mucho más dialéctica que la noción intemporal y estática de Amin de un único valor global de la fuerza de trabajo. En cuarto lugar, aunque la investigación de Marini sobre los orígenes del intercambio desigual analiza necesariamente la exportación de alimentos y materias primas, su argumento no se basa en la distinción entre materias primas y productos manufacturados, como en la hipótesis de Prebisch-Singer. Como señala Higginbottom, su teoría «combina la génesis del capitalismo orientado a la exportación en la periferia con el desarrollo del capitalismo industrial en el centro»,⁶³⁸ por lo que es de especial relevancia para comprender el fenómeno de la externalización. En quinto lugar, el concepto de subimperialismo de Marini (no analizado aquí), en el que economías dependientes como Brasil intentan compensar la fuga de riqueza hacia los centros imperialistas desarrollando sus propias relaciones de explotación con economías vecinas aún más subdesarrolladas y periféricas, como Bolivia.⁶³⁹ Por último, inspirado por la revolución cubana, Marini sostuvo, como Camarinha Lopes y Serra de Araujo, que

la única vía para superar la condición [de nación] dependiente es la socialista revolucionaria. Esto explica por qué el pensamiento de Marini es a menudo excluido de los contextos oficiales, como las universidades. La estrategia de la revolución socialista está en el centro de su análisis de la dependencia en América Latina, y la función práctica de su pensamiento en el ámbito de la economía política es poner en el orden del día la cuestión de la transición al socialismo.⁶⁴⁰

Críticas euromarxistas a la teoría de la dependencia

Lo que las teorías marxistas de la dependencia tenían en común, y lo que las hace tan relevantes hoy en día, es su percepción de que las amplias y crecientes diferencias en salarios y niveles de vida entre los trabajadores de las naciones imperialistas y las naciones neocoloniales del Sur se reflejan en una mayor tasa de explotación de los trabajadores en las naciones oprimidas y una mitigación de la tasa de explotación en los países imperialistas. Las naciones dependientes pierden y las naciones imperialistas ganan porque las primeras intercambian más mano de obra por menos mano de obra. Lo que tienen en

⁶³⁸ Higginbottom, «*Imperialist rent in Practice and Theory*», 30

⁶³⁹ Véase el artículo de Ruy Mauro Marini, 1972, «Brazilian Subimperialism», *Monthly Review* 23/9:14–24, http://archive.monthlyreview.org/index.php/mr/article/view/Mr-023-09-1972-02_2.

⁶⁴⁰ Lopes y Araujo, «Marx and Marini on absolute and relative Surplus Value», 171.

común los críticos euromarxistas de la teoría de la dependencia, y lo que les hace tan irrelevantes hoy en día, es su negación de esta realidad.

Los críticos de la teoría de la dependencia solían argumentar que la productividad mucho más alta de la mano de obra en las naciones imperialistas significa que, a pesar de sus niveles mucho más altos de consumo, los trabajadores de allí pueden estar sujetos a una tasa de explotación aún mayor que los trabajadores del Tercer Mundo. Así, en su intercambio de 1979 con Amin, Weeks y Dore argumentaron que «puesto que es en los países capitalistas desarrollados donde la productividad del trabajo es más alta, no es obvio que un alto nivel de vida de los trabajadores de esos países implique que el valor de cambio de las mercancías que componen ese nivel de vida sea también más alto».⁶⁴¹ Charles Bettelheim fue menos circunspecto, argumentando en su crítica de *Unequal Exchange* de Arghiri Emmanuel que «cuanto más se desarrollan las fuerzas productivas, más se explota a los proletarios».⁶⁴² Nigel Harris argumentó de forma similar: «en igualdad de condiciones, cuanto mayor es la productividad del trabajo, mayores son los ingresos pagados al trabajador (ya que sus costes de reproducción son mayores) y más explotado está, es decir, mayor es la proporción de la producción del trabajador de la que se apropia el empresario».⁶⁴³

Desde que estalló este debate, la era neoliberal y su transformación definitoria, la globalización de la producción, han socavado fatalmente el argumento de los críticos marxistas de la teoría de la dependencia. No se puede argumentar seriamente que el desplazamiento global de la producción a países de bajos salarios sea de importancia periférica, por lo que la respuesta de los euromarxistas ha sido ignorar esto por completo y dejar el estudio de las cadenas globales de valor y las redes de producción a los científicos sociales burgueses. El argumento euromarxista de que una mayor productividad en el Norte significa que unos salarios más altos son coherentes con mayores tasas de explotación ha sido desmentido por un simple hecho: como sabemos por las etiquetas, los bienes de consumo que consumen los trabajadores del Norte ya no se producen única o principalmente en el Norte; en una medida cada vez mayor, son producidos por mano de obra con salarios bajos en el Sur Global. Su productividad, sus salarios, determinan sustancialmente el valor de la cesta de

⁶⁴¹ John Weeks y Elizabeth Dore, 1979, «International Exchange and the Causes of Backwardness», *Latin American Perspectives* 6/2: 62-87.

⁶⁴² Charles Bettelheim, 1972, «Some Theoretical Comments by Charles Bettelheim», in *Unequal Exchange, A Study in the Imperialism of Trade*, por Arghiri Emmanuel (London: NLB), 271-322.

⁶⁴³ Nigel Harris, 1986, «Theories of Unequal Exchange», *International Socialism* 2/33: 119-20.

bienes de consumo que reproduce la fuerza de trabajo en los países imperialistas. A pesar de la evidencia omnipresente de esto, tales argumentos siguen avanzando hasta nuestros días. Así, Alex Callinicos argumenta: «desde la perspectiva de la teoría del valor de Marx, el error crítico [de los teóricos del intercambio desigual como Arghiri Emmanuel y Samir Amin] es no tener en cuenta la importancia de los altos niveles de productividad laboral en las economías avanzadas».⁶⁴⁴ Y Joseph Choonara cree:

Es un error pensar que los trabajadores de países como India o China están más explotados que los de países como Estados Unidos o Gran Bretaña. No es necesariamente así. Probablemente tengan peores salarios y condiciones, y se enfrenten a una mayor represión y degradación que los trabajadores de los países industriales más desarrollados. Pero también es posible que los trabajadores de Estados Unidos o Gran Bretaña generen más plusvalía por cada libra que se les paga en salarios.⁶⁴⁵

Este argumento se basa en la mayor productividad del trabajo que resulta de la mayor composición orgánica del capital en países como Estados Unidos o Gran Bretaña. Sin embargo, como veremos en el próximo capítulo, el marxismo enseña que el valor y la plusvalía generados por una hora de trabajo *son totalmente independientes de su productividad y de la composición orgánica del capital que la emplea*.

Por último, para concluir este breve repaso, consideremos los esfuerzos del influyente marxista belga Ernest Mandel por reconciliar la teoría de la dependencia con sus críticos euromarxistas. En su principal obra económica, *El capitalismo tardío*, Mandel reconoce la importancia central del intercambio desigual para el imperialismo moderno: «no cabe duda de que el volumen total de la plusganancia colonial producida directamente es hoy menos significativo como forma de explotación imperialista del Tercer Mundo que el intercambio desigual»,⁶⁴⁶ y dedica un capítulo al neocolonialismo y el intercambio desigual, en el que intenta lograr una síntesis, una teoría del intercambio desigual que no se derive de tasas de explotación más elevadas en las naciones dependientes y semicoloniales. Al principio de su libro, Mandel reconoce que «las ganancias excedentes surgen (...) cuando es posible reducir el precio pagado por la fuerza

⁶⁴⁴ Callinicos, *Imperialism and Global Political Economy*, 179-80.

⁶⁴⁵ Joseph Choonara, 2009, *Unravelling Capitalism* (London: Bookmarks Publications), 34.

⁶⁴⁶ Ernest Mandel, [1972] 1975, *El capitalismo tardío*, trad. Joris de Bres (Londres: NLB), 350. «Excedente de beneficio colonial» se refiere a los beneficios cosechados por la IED en la agricultura y la extracción de recursos en las naciones sujetas. «Excedente» significa una tasa de beneficio superior a la media nacional.

de trabajo a un nivel inferior a su valor social (...) o lo que es lo mismo, cuando es posible comprar fuerza de trabajo en países donde su valor (precio medio) es inferior a su valor (precio medio) en el país donde se venden las mercancías». ⁶⁴⁷ Más adelante habla de «grandes diferencias internacionales en el valor y el precio de la mercancía fuerza de trabajo», dando la impresión de que estas diferencias van en la misma dirección, lo que implica una mayor tasa de plusvalía en el país subdesarrollado. ⁶⁴⁸ No obstante, adoptó el punto de vista ortodoxo estricto de que «en los países subdesarrollados existe una tasa de plusvalía inferior» a la de los países imperialistas, aunque en sus modelos numéricos las tasas de plusvalía son casi idénticas (100% en los países desarrollados, 90% en los países subdesarrollados), y todos sus resultados se derivan de composiciones orgánicas de capital muy diferentes, – que es lo que quería demostrar, que las transferencias de valor asociadas con el intercambio desigual sólo son el resultado de diferencias en la composición orgánica, al igual que entre las diferentes ramas de producción dentro de los países –o, como argumentó en un artículo de 1964 en *New Left Review*, las transferencias de valor de los países subdesarrollados a los países imperialistas se producen «exactamente de la misma manera que el intercambio entre empresas (...) que (...) producen a un nivel de productividad superior a la media nacional (...) transfiere beneficios excedentarios a esas empresas». ⁶⁴⁹

Este rechazo estándar euomarxista de la tesis de la dependencia de la superexplotación pretende adherirse estrictamente a la teoría del valor de Marx, pero se basa en una negación ideológicamente ciega de la realidad *palpable de la superexplotación* y, como mostraremos, en una lectura literal errónea de *El Capital* que abandona el método de Marx e ignora las pistas realmente importantes y obvias que se encuentran allí y que apuntan en una dirección radicalmente diferente.

⁶⁴⁷ *Ibídem*, 77. En esta cita, Mandel equipara el valor de la mercancía fuerza de trabajo con su precio (medio). Esto sólo es cierto para esta mercancía en particular, que es la única de todas las mercancías que no es llevada al mercado por los capitalistas. La competencia por los beneficios entre capitalistas hace que el valor de todas las demás mercancías difiera sistemáticamente de su precio. Los trabajadores no venden su fuerza de trabajo para obtener beneficios, sino para subsistir, por lo que la identidad entre el valor de la fuerza de trabajo y su precio permanece intacta.

⁶⁴⁸ *Ibídem*, 353. Estas grandes diferencias internacionales en el valor y el precio de la fuerza de trabajo no se consideraron lo suficientemente importantes como para incluirlas en las 10 características que definen la estructura del mercado mundial con las que concluye su tomo.

⁶⁴⁹ Ernest Mandel 1964, «Contemporary Imperialism», *New Left Review* 25: 17-25.

Mandel reconoce y luego niega la prevalencia de la superexplotación. La postula como la base del intercambio desigual, y luego la deja de lado y define el intercambio desigual como la consecuencia de las diferencias en la composición del capital. Finalmente, abandona por completo los esfuerzos por conceptualizar el intercambio desigual en términos de la ley del valor, en favor de una explicación que descansa en su antítesis, el *monopolio*:

En el mercado mundial, los países metropolitanos actúan ahora como vendedores monopolistas de máquinas y bienes de equipo, mientras que las semicolonias han perdido su posición de vendedores monopolistas de materias primas. Se produce así una transferencia constante de valor de una zona a la otra a través del deterioro de las relaciones de intercambio para las semicolonias.⁶⁵⁰

En lugar de una síntesis, Mandel se enreda en un embrollo confuso. Junto con otros críticos euromarxistas de la dependencia, sólo consiguió confundir a una generación de jóvenes atraídos por el marxismo, incluido este autor, y tiene su parte de responsabilidad en el hecho de que, más de una década después de iniciado el siglo XXI, el marxismo todavía no haya desarrollado una teoría coherente del imperialismo.

Como hemos visto, los marxistas ortodoxos críticos de la dependencia en Europa y Norteamérica no se dieron cuenta de que el centro de gravedad del proletariado mundial y la fuente de la plusvalía que sostenía los beneficios capitalistas en los centros imperialistas se estaba desplazando hacia el Sur Global, y prestaron poca atención a la globalización de la producción y a sus implicaciones para los beneficios, los salarios, etc. El rápido crecimiento de la producción industrial en Singapur, Corea del Sur y Taiwán anunciaba una transformación más amplia: la globalización de la producción y, por tanto, de la relación capital-trabajo, abriendo la puerta a una nueva fase del desarrollo imperialista del capitalismo. Sin embargo, el comienzo de la ola de subcontratación parecía confundir las teorías existentes sobre el imperialismo. La respuesta de los euromarxistas fue, en diferentes grados, mantener totalmente su distancia de las teorías del imperialismo, pero la tesis de la dependencia sigue teniendo una influencia importante entre los antiimperialistas de hoy y es una referencia importante para los intentos renovados de comprender la evolución imperialista de la ley del valor. En cuestiones cruciales –el carácter explotador de las relaciones entre las naciones

⁶⁵⁰ Mandel, *Late Capitalism*, 371. Las semicolonias han «perdido su posición de vendedores monopolistas de materias primas» debido, dice Mandel, al desarrollo de sustitutos sintéticos.

centrales y las periféricas, la mayor tasa de explotación en estas últimas y la centralidad política de las luchas en el Sur Global– los defensores marxistas de la teoría de la dependencia tenían razón y sus críticos ortodoxos estaban equivocados.

Capítulo 8

Imperialismo y ley del valor

Todavía no hemos visto una teoría sistemática del imperialismo diseñada para un mundo en el que todas las relaciones internacionales son internas al capitalismo y se rigen por imperativos capitalistas. Eso, al menos en parte, se debe a que un mundo de capitalismo más o menos universal (...) es un desarrollo muy reciente.

ELLEN MEIKSINS WOOD⁶⁵¹

La evaluación crítica de los conceptos teóricos desarrollados en etapas históricas anteriores combina dos procesos distintos pero complementarios. En primer lugar, se aprovechan las ventajas de la mirada retrospectiva para contrastar estos conceptos con el curso posterior de la evolución social, incluidos tanto los datos empíricos de todo lo que ha sucedido desde entonces como los nuevos conocimientos teóricos; y, en segundo lugar, estos conceptos se evalúan en relación con los datos y las teorías que existían en el momento en que se concibieron. Estos dos procesos analíticos tienen lugar simultáneamente y a menudo se confunden, pero los mejores resultados se obtienen cuando somos conscientes de que estos dos procesos están teniendo lugar en nuestras cabezas. Con esto en mente, procedemos ahora a enriquecer aún más los conceptos de valor, productividad, explotación, etc., que se han desarrollado hasta ahora a través de nuestro análisis empírico de la globalización neoliberal y nuestra crítica de las teorías de la dependencia y el nuevo imperialismo mediante la evaluación crítica de las ideas fundacionales de Vladimir Lenin y Karl Marx, con el objetivo no de volver a la historia, sino de llegar plenamente al presente.

LENIN Y EL IMPERIALISMO

Del mismo modo que Karl Marx no podría haber escrito *El Capital* antes de que la forma madura y plenamente evolucionada del capitalismo hubiera

⁶⁵¹ Epígrafe: Ellen Meiksins Wood, 2005, *Empire of Capital* (Londres: Verso), 127.

llegado a existir con el surgimiento del capitalismo industrial en Inglaterra,⁶⁵² tampoco es razonable esperar encontrar, en los escritos de Lenin y otros que escribían en la época de su nacimiento, una teoría del imperialismo capaz de explicar su forma moderna plenamente evolucionada. No puede haber un concepto concreto de un sistema de interacción que no sea en sí mismo plenamente concreto y desarrollado, y, como afirma Ellen Wood en el epígrafe, «un mundo de capitalismo más o menos universal (...) es un desarrollo muy reciente».⁶⁵³

La dominación imperialista y el saqueo fueron una condición necesaria para el surgimiento del capitalismo en Inglaterra, pero ha sido necesario todo el curso del desarrollo capitalista para que el reparto imperialista del mundo se interiorice, para que se convierta en una propiedad de la propia relación de capital.

La violación sistemática de la igualdad entre proletarios, una característica central del capitalismo global que, como veremos más adelante, Marx excluyó de la teoría general de la relación capital-trabajo desarrollada en *El Capital*, deriva de la desigualdad sistemática entre naciones, que Marx también excluyó. Ambas, sin embargo, fueron preocupaciones centrales de Lenin, quien definió esta última etapa del capitalismo en términos extremadamente agudos y políticos: «la división de las naciones en opresoras y oprimidas [es] la esencia del imperialismo».⁶⁵⁴ Aquí, Lenin no estaba tanto enunciando una teoría como reconociendo un nuevo hecho no anticipado por la teoría, y al hacerlo, revelándose como todo lo contrario del dogmático que sus oponentes le acusan de ser.

El imperialismo, fase superior del capitalismo, de Lenin, escrito en 1916, en plena Primera Guerra Mundial, fue redactado como una guía para la acción, un análisis concreto de una situación concreta, un intento de poner al descubierto

⁶⁵² «Ningún período de la sociedad moderna es tan favorable para el estudio de la acumulación capitalista como el período de los últimos 20 años (...) pero de todos los países Inglaterra vuelve a ofrecer el ejemplo clásico, porque ocupa el primer lugar en el mercado mundial, porque la producción capitalista sólo está plenamente desarrollada en Inglaterra y, finalmente, porque la introducción del milenio del libre comercio desde 1846 ha cortado el último repliegue de la economía vulgar». Karl Marx, [1867] 1976, *El Capital*, vol. 1 (Londres: Penguin), 802.

⁶⁵³ Wood, *Empire of Capital*, 127. William Robinson también reconoce que «la globalización [es] la casi culminación de un proceso de siglos de extensión de la producción capitalista por todo el mundo y su desplazamiento de todas las relaciones precapitalistas». Robinson, 2004, *A Theory of Global Capitalism* (Baltimore: Johns Hopkins University Press), 6.

⁶⁵⁴ V. I. Lenin, [1915] 1964, «The revolutionary proletariat and the right of nations to self determination», en *Collected Works*, vol. 21 (Moscow: Progress Publishers), 407–11.

las razones por las que las direcciones de los partidos socialistas de masas de los países imperialistas capitularon en vísperas de la guerra mundial. Lenin demostró que la guerra en sí no era una aberración o un accidente, sino una expresión de la naturaleza del capitalismo, de las contradicciones internas de éste, y que la nueva etapa imperialista del capitalismo demostraba la necesidad objetiva de la revolución social mundial y de la transición a un modo de producción comunista. La teoría de Lenin hizo lo que entonces era posible: reconoció el comienzo de una nueva etapa del desarrollo del capitalismo e identificó las características esenciales de la etapa imperialista del capitalismo evidentes en su nacimiento, en particular la concentración de la riqueza y el auge del capital financiero, su opresión y depredación de las naciones débiles y su militarismo. La teoría del imperialismo de Lenin no incluía una concepción de cómo se produce el valor en los procesos de producción globalizados porque este fenómeno sólo iba a surgir en una fase posterior del desarrollo capitalista.⁶⁵⁵ Estas circunstancias han dado lugar a una inevitable desconexión, que persiste hasta nuestros días, entre la teoría del imperialismo de Lenin y la teoría marxista del valor.

A pesar de la notable persistencia hasta nuestros días de las características clave del imperialismo identificadas por Lenin –por ejemplo, desde su época, no ha habido nuevos reclutas en el selecto club de las naciones imperialistas–⁶⁵⁶, es sorprendente lo mucho que las teorías actualmente de moda del nuevo imperialismo se distancian de Lenin. Sam Ashman señala, en su introducción editorial a un simposio sobre *El nuevo imperialismo* de David Harvey, el «acuerdo general de que los teóricos clásicos del imperialismo, cuyos relatos tienen ahora casi 100 años, pueden ser puntos de referencia importantes, pero no son una guía adecuada para el mundo contemporáneo».⁶⁵⁷ Ashman tiene razón sobre el consenso, pero ¿es correcto el consenso? Una opinión contraria es que los escritos casi centenarios de Lenin no están más desfasados que los escritos de Marx de hace casi 150 años. El dirigente comunista estadounidense

⁶⁵⁵ «El núcleo del problema se encuentra en la naturaleza de la industrialización periférica, un fenómeno histórico que no pudo ser estudiado por los pensadores en un pasado relativamente remoto». Tiago Camarinha Lopes y Elizeu Serra de Araujo, 2013, «Marx and Marini on absolute and relative Surplus Value», *International Critical Thought* 3/2: 165–82.

⁶⁵⁶ Corea del Sur es uno de los pocos países relativamente pequeños (en el último siglo) que da muestras de haber salido de las filas de las naciones emergentes. Taiwán es el otro candidato notable a la categoría de país desarrollado. No hay espacio aquí para un examen detallado de estas excepciones a la regla general. La crisis sistémica mundial, ahora en sus primeras fases, pondrá a prueba la durabilidad de su elevado estatus.

⁶⁵⁷ Sam Ashman, 2006, «Symposium on David Harvey's *The New Imperialism*, Introduction», en *Historical Materialism* 14/4: 3-7.

Jack Barnes da razones para creer que los escritos de Lenin pueden ser una guía más útil para la realidad imperialista actual que los de los teóricos del nuevo imperialismo de hoy: «la contribución teórica de Lenin a la economía es una que ningún economista burgués admitirá y que los radicales pequeñoburgueses rechazan. El punto principal de Lenin, más cierto hoy que cuando lo escribió hace 85 años, es que esta etapa monopolista del capitalismo es una etapa en la que la violencia organizada por el Estado, las guerras imperialistas, las rebeliones nacionales, las guerras civiles y las revoluciones proletarias son una consecuencia tan inevitable y legítima de ese modo de producción como lo son los ciclos económicos, la inflación y las depresiones».⁶⁵⁸

La razón de Ellen Wood para unirse al consenso es su afirmación de que Lenin creía que el imperialismo «depende para su supervivencia no sólo de la existencia de (...) formaciones no capitalistas, sino de instrumentos esencialmente precapitalistas de fuerza extraeconómica, coerción militar y geopolítica, y de rivalidades interestatales tradicionales, guerras coloniales y dominio territorial».⁶⁵⁹ Esto tergiversa a Lenin, quien enfatizó que los gobernantes capitalistas de las grandes potencias se volvieron imperialistas – es decir, expansionistas y depredadores hacia el resto del mundo– como una respuesta necesaria a la sobreacumulación interna de capital y a la creciente lucha de clases, que provocaron su expansión depredadora en ultramar. El hecho de que el capital financiero imperialista surgiera en un mundo en el que prevalecían formas precapitalistas era una circunstancia, no un predicado, de la teoría de Lenin. David Harvey señaló esto en *Los límites del capital*, diciendo que «Luxemburg y Lenin (...) ven al imperialismo como la expresión externa, dominante en una etapa particular de la historia del capitalismo y lograda bajo la égida del capitalismo financiero, de las contradicciones internas a las que el capitalismo es sistemáticamente propenso».⁶⁶⁰ De ello se desprende que la justificación de Wood para descartar a Lenin es poco sólida. El argumento de Wood de que la teoría de Lenin dependía de la existencia generalizada de «formaciones no capitalistas» se dirige más apropiadamente a Rosa Luxemburg, en cuya opinión «el capitalismo es el primer modo de economía (...) que es incapaz de existir por sí mismo, que necesita otros sistemas económicos como medio y suelo».⁶⁶¹

⁶⁵⁸ Jack Barnes, 2005, «Capitalism's Long Hot Winter Has Begun», *New Internationalist* 12:99-204.

⁶⁵⁹ Wood, *Empire of Capital*, 127.

⁶⁶⁰ David Harvey, [1982] 2006, *The Limits to Capital* (Londres: Verso), 440.

⁶⁶¹ Rosa Luxemburg, [1913] 1971, *La acumulación de capital*, trans. Agnes Schwartzchild (Londres: Routledge y Kegan Paul), 467.

En *A Reply to Critics*, Wood sugiere un enfoque menos arrogante del legado de Lenin y su relevancia contemporánea: «Otro enfoque que he encontrado sugiere que, aunque Lenin vivió en épocas diferentes, previó las conexiones entre entonces y ahora. Según ese argumento, él sólo pretendía estar describiendo el comienzo de un nuevo desarrollo del capitalismo, que nunca volvería a existir sin la dominación financiera; y sólo en este sentido describió su propia época como la etapa más elevada. Lo que estamos viendo hoy, entonces, sería simplemente la predicción de Lenin hecha realidad. Como interpretación de Lenin, esto puede tener mucho que recomendar».⁶⁶²

El estudio de David Harvey sobre los escritos de Marx le llevó a «concluir que los teóricos clásicos del imperialismo no habían completado el proyecto teórico de Marx».⁶⁶³ Por supuesto, no es realista esperar que lo hicieran, ya que escribían en el nacimiento de la etapa imperialista del capitalismo. Sin embargo, en lugar de tratar de conectar con los teóricos clásicos, Harvey los deja de lado, regañándoles por discutir y por no ser lo suficientemente inteligentes como para completar el proyecto teórico de Marx. Los teóricos clásicos, dice Harvey,

estaban desesperadamente ansiosos (...) por construir un aparato conceptual para hacer frente al rápido deterioro de las condiciones nacionales e internacionales. El resultado fue un conjunto de teorizaciones (o, en el caso de Lenin, panfletaria) que estaba profundamente marcada por las condiciones de la época. Pero yo iría mucho más lejos que Wood y sostendría que las teorías que produjeron no sólo no eran adecuadas a su tiempo, puesto que gran parte de las disputas entre los participantes no reflejan las condiciones de la época (...) sólo posiciones políticas fundamentalmente diferentes sobre lo que había que hacer, sino que también son un fracaso teórico a la hora de encontrar una forma de abordar la dinámica espacio-temporal que llevaba mucho tiempo construyendo un sistema imperialista global.⁶⁶⁴

Según Harvey, la «dinámica espaciotemporal», la adición de la dialéctica del tiempo y el espacio a la teoría del capital de Marx, es el concepto que completa el proyecto teórico de Marx, pero eludió a Lenin y sus contemporáneos. Una opinión alternativa es que se trata de un concepto vacío, insertado por Harvey para llenar el vacío dejado por su rechazo de la tesis de Lenin de la importancia central de la explotación imperialista de las

⁶⁶² Ellen Meiksins Wood, 2007, «*A Reply to Critics*», *Historical Materialism* 15/3: 143- 70.

⁶⁶³ David Harvey, 2007, «In What Ways Is the New Imperialism Really New?», *Historical Materialism*, 15/3: 57-70.

⁶⁶⁴ *Ibid*, 58-59.

naciones oprimidas. Ya vimos en el capítulo 7 adónde ha llevado Harvey su teoría. En cuanto a las disputas entre Lenin y otros teóricos clásicos, Jack Barnes ofrece un veredicto mucho más fiable:

Kautsky y otros dirigentes centristas no cuestionaron los hechos básicos presentados por Lenin sobre la creciente dominación de los monopolios, del capital financiero. Más bien, negaron que estas tendencias aumentaran la violencia del capitalismo a escala mundial y crearan las condiciones para su derrocamiento por los trabajadores dirigidos por una vanguardia proletaria. De hecho, decían los centristas, estas tendencias fomentaban las condiciones para el desarrollo de un orden estable, basado en una convergencia de intereses de las mayores potencias capitalistas, que trascendería las contradicciones y los conflictos y podría sentar las bases, con el tiempo, para la paz en la tierra.⁶⁶⁵

Capitalismo monopolista

La mayoría de las corrientes del marxismo occidental, incluidas muchas que afirman adherirse al legado de Lenin, han hecho caso omiso de la insistencia de Lenin en la centralidad económica y política de la división del mundo en naciones oprimidas y opresoras, centrándose en cambio en el argumento de Lenin de que en su esencia económica el imperialismo es capitalismo monopolista.⁶⁶⁶ Para agravar el problema, ninguna de estas definiciones antitéticas parece estar en consonancia con los conceptos y categorías desarrollados por Marx en *El Capital*. Como ha argumentado Anwar Shaikh:

Desde la publicación de *El imperialismo* de Lenin se ha convertido en un lugar común marxista afirmar que el capitalismo ha entrado en su fase de monopolio. Ahora, en el caso del monopolio (...) las leyes de la formación de precios deben ser abandonadas. En su lugar, la atención se desplaza a las rivalidades nacionales e internacionales de los grandes monopolios, a su interacción política con diversos Estados capitalistas y a los antagonismos y conflictos entre los propios Estados; en otras palabras, al «imperialismo» como aspecto del capitalismo monopolista. La ley del valor, como el propio capitalismo competitivo, se desvanece en la historia.⁶⁶⁷

⁶⁶⁵ Barnes, «Capitalism's Long Hot Winter Has Begun», 123-24. Centrismo significa vacilación entre revolución y reforma.

⁶⁶⁶ V. I. Lenin, [1916] 1964, *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, en Obras Completas, vol. 22 (Moscú: Editorial Progreso), 185-305, cita en 266.

⁶⁶⁷ Anwar Shaikh, 1980, «The Laws of International Exchange», en *Growth, Profits and*

En una línea similar, Gavin Kitching sostuvo que

La esencia de la teoría de Lenin del imperialismo como una etapa particular del capitalismo era precisamente que se distinguía por una creciente dominación del intercambio y de las relaciones de intercambio (y del capital bancario –dinero– ganado a través del intercambio) sobre la producción y las relaciones de producción (...) El principal resultado del cambio de enfoque teórico (...) ha sido un olvido casi total de la producción y las relaciones de producción en un contexto internacional (...) Como resultado, nos encontramos efectivamente sin una teoría del modo de producción capitalista mundial.⁶⁶⁸

Hay un importante grado de verdad en esto: como se señaló anteriormente, la teoría del imperialismo de Lenin está más preocupada por la violenta lucha entre las naciones capitalistas dominantes por la distribución de la plusvalía que por su modo de producción. El problema con el argumento de Shaikh y Kitching es doble: en primer lugar, descartan hechos que no concuerdan con su teoría, a saber, la división imperialista del mundo en naciones dominantes y sometidas y las divergentes tasas de explotación que esto hace posible. En segundo lugar, la tensión entre las definiciones rivales del imperialismo refleja contradicciones explosivas reales, objetivamente existentes, en el propio sistema capitalista mundial. Andy Higginbottom ha ido más lejos al plantear correctamente el problema: «Lenin no teoriza el imperialismo con respecto a la creciente composición orgánica del capital ni a la tendencia a la caída de la tasa de ganancia. Esta incompletitud teórica en el estudio del imperialismo es atípica de Lenin, y contrasta marcadamente con sus propios análisis económicos del desarrollo del capitalismo en Rusia, que se basan firmemente en las categorías de *El Capital*».⁶⁶⁹

¿Cómo podemos, entonces, lograr un concepto teórico del monopolio que esté firmemente basado en las categorías del *Capital*? Se trata de una cuestión muy amplia y compleja sobre la que ya existe una extensa literatura. Todo lo

Property: Essays in the Revival of Political Economy, ed. Edward J. Nell (Cambridge: Cambridge University Press), 204-35. Edward J. Nell (Cambridge: Cambridge University Press), 204-35.

⁶⁶⁸ Gary Kitching, 1981, «The Theory of Imperialism and Its Consequences», *MERIP Reports* 100/101: 36-42.

⁶⁶⁹ Andy Higginbottom, 2011, «The system of accumulation in South Africa: Theories of imperialism and Capital», in *Économies et Sociétés*, 45/2: 261-288, 268.

que podemos hacer aquí es esbozar cómo debería analizarse y teorizarse el fenómeno del monopolio.

El monopolio adopta múltiples formas y se utiliza de forma bastante prometedora tanto en la literatura burguesa como en la marxista para describir fenómenos relacionados con la producción, la distribución, la fidelidad a una marca, las finanzas, la concentración de capital, el poder político y militar y muchos otros. En otras palabras, se aplica rutinariamente tanto a las innovaciones tecnológicas que dan al capital una ventaja productiva sobre sus rivales como a cualquier tipo de distorsión extraeconómica o barrera a nuevos participantes. Todas ellas dan lugar a beneficios superiores a la media para determinados capitales, pero en lugar de un concepto que explique lo que es común a todas estas formas (dejando como resultado un concepto caótico que incluye todo y no explica nada), debemos en cambio identificar, a través del análisis empírico de la economía global imperialista, los hechos específicos que son esenciales a su carácter imperialista. Del mismo modo que Marx buscó la naturaleza de la plusvalía no enumerando todas sus formas de aparición (interés, renta, beneficio, etc.) sino descubriendo el fenómeno real que da lugar a todas estas formas –la diferencia entre el valor de la fuerza de trabajo y el valor generado por ella, es decir, la relación inherentemente explotadora capital-trabajo–, la *fuerza* de los beneficios imperialistas y de las rentas imperiales no se encuentra en ninguna forma de monopolio sino en la *superexplotación*.

El monopolio en el mercado y el monopolio sobre el proceso de producción más avanzado son fenómenos relacionados pero distintos; existe una gran confusión debido a la costumbre generalizada de confundir ambos. En el mercado, el monopolio describe hasta qué punto las imperfecciones de los mercados dan lugar a precios de equilibrio que no igualan la tasa de ganancia, lo que permite a algunos capitalistas reclamar *superganancias* a expensas de sus rivales. Esta forma de monopolio es un factor secundario que afecta a la división de la plusvalía entre capitales competidores. El monopolio de las técnicas de producción más avanzadas también genera beneficios superiores a la media para las empresas innovadoras. Estas formas de monopolio son creadas y destruidas constantemente por la competencia en cada rama y esfera de la producción, pero sólo debería hablarse de monopolio cuando existen barreras infranqueables que impiden que otros capitales adopten esas técnicas más avanzadas, bloqueando así sus beneficios superiores a la media. Una innovación tecnológica puede convertirse en una barrera infranqueable cuando se concede al innovador un monopolio legal sobre su uso, como, por ejemplo, cuando una empresa farmacéutica saca al mercado un nuevo medicamento. En este caso, la fuente del poder de monopolio no es la

innovación tecnológica en sí, sino la protección jurídica que se otorga al innovador frente a posibles competidores. Otra forma de poder de monopolio se deriva de la enorme magnitud de las inversiones de capital necesarias para que las nuevas empresas entren en los mercados de muchos bienes de alta tecnología. En este caso, no es el tamaño del capital necesario lo que confiere protección frente a nuevos competidores y, por tanto, poder de monopolio, ya que la centralización del capital financiero a través del sistema bancario permite a los inversores potenciales reunir fácilmente el capital necesario. En este caso, lo que disuade a los nuevos competidores es el dominio del mercado potencial por parte de uno o un pequeño número de productores, es decir, la preexistencia de un monopolio u oligopolio. Una vez más, el poder de monopolio no se deriva de la tecnología en sí, sino del tamaño del mercado y de su grado de monopolización. Podríamos seguir, pero surgen dos cuestiones centrales. En primer lugar, el monopolio es una categoría extremadamente compleja y debe definirse de forma muy concreta y precisa para que tenga poder explicativo. En segundo lugar, distinguir la innovación tecnológica como tal del monopolio permite considerar la renta en general y la renta imperialista en particular, en esencia, como un fenómeno distributivo, es decir, algo que concierne a cómo se distribuye la plusvalía entre los propietarios del capital y que está alejado del propio proceso de producción.⁶⁷⁰

¿Cómo se relacionan estas observaciones con la definición de Lenin de que la esencia económica del imperialismo es el capitalismo monopolista? Para

⁶⁷⁰ El grado de concentración del capital y del poder que ejercen sus propietarios puede vislumbrarse en los sorprendentes resultados de la investigación de Stefania Vitali, James Glattfelder y Stefano Battiston, tres investigadores de la Escuela Politécnica Federal de Zúrich en 2011. Su intento de medir el grado de dominio de las ETN «no es una tarea trivial porque las empresas pueden ejercer control sobre otras empresas a través de una red de relaciones de propiedad directas e indirectas que se extiende por muchos países». Véase *The Network of Global Corporate Control* en http://arxiv.org/PS_cache/arxiv/pdf/1107/1107.5728v2.pdf, 1. Utilizando un «análisis de redes complejas» para descubrir la «estructura del control», descubren que «sólo 737 titulares principales acumulan el 80% del control sobre el valor de todas las ETN. El control de la red está distribuido de forma mucho más desigual que la riqueza. En particular, los actores mejor clasificados ejercen un control 10 veces mayor de lo que cabría esperar en función de su riqueza» (6). Estos actores de primera fila son un grupo de 147 ETN que controlan casi el 40% del valor económico de las ETN mundiales, a través de una complicada red de relaciones de propiedad, y tres cuartas partes de estas empresas centrales son instituciones financieras. «El núcleo está muy densamente conectado. Como resultado, alrededor de 3/4 de la propiedad de las empresas del núcleo permanece en manos de empresas del propio núcleo. En otras palabras, se trata de un grupo muy unido de empresas que acumulan la mayoría de las acciones de las demás» (ibíd.).

Lenin, el monopolio significa la concentración del capital en corporaciones gigantescas, la fusión del capital financiero e industrial, y de ambos con el Estado. El poder monopolista del imperialismo se manifiesta de todas las formas enumeradas anteriormente –control monopolista de los mercados, de la tecnología avanzada, del Estado y del poder militar, etc.– y todas ellas deben ser desentrañadas si se quiere conceptualizar el monopolio en términos de la ley del valor. El punto de vista de Lenin sobre el lugar central que ocupa el monopolio en el imperialismo capitalista contemporáneo inspira la tradición de la *Monthly Review* fundada por Paul Baran y Paul Sweezy y continuada hoy por John Bellamy Foster, Robert McChesney, entre otros, quienes, en *La crisis interminable*, reúnen vastas pruebas para demostrar que

la tendencia a la monopolización en la economía capitalista (...) es manifiestamente más fuerte que nunca en la primera década del siglo XXI. Durante el último cuarto de siglo, el capital monopolista ha evolucionado hacia un sistema más generalizado y globalizado de capital monopolista-financiero que constituye el núcleo del actual sistema económico en las economías capitalistas avanzadas, una fuente clave de inestabilidad económica y la base del actual nuevo imperialismo.⁶⁷¹

En la época en que Lenin escribía, el control monopolístico sobre las fuentes de materias primas era especialmente importante y podía garantizarse más eficazmente mediante la conquista territorial. Las corporaciones imperialistas petroleras y mineras siguen ejerciendo el control monopolístico sobre las materias primas y su extracción, pero ahora lo hacen mediante la formación de relaciones corruptas con los sectores más venales y traicioneros de las burguesías nacionales de las naciones sometidas, haciéndoles partícipes de las ganancias. Esto suele implicar la intervención del poder estatal imperialista –un ejemplo clásico es el golpe militar orquestado por EE.UU./Reino Unido en Irán en 1953 que devolvió al Sha al trono y devolvió el control sobre el petróleo iraní a las corporaciones petroleras imperialistas– en lugar de mediante su subyugación directa a través de la posesión colonial.

La exportación de capital

En *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Lenin argumentó que «la exportación de capital, una de las bases económicas más esenciales del

⁶⁷¹ John Bellamy Foster y Robert McChesney, 2012, *The Endless Crisis: How Monopoly Finance Capital Produces Stagnation and Upheaval from the USA to China* (Nueva York: Monthly Review Press), 67.

imperialismo (...) establece el sello del parasitismo en todo el país que vive de la explotación del trabajo de varios países y colonias de ultramar».⁶⁷² La afirmación de Lenin de que todo el país (imperialista) es parasitario del trabajo de los trabajadores de los países y colonias de ultramar resuena poderosamente con la imagen revelada en el examen del capítulo 1 de las relaciones sociales objetivadas en el iPhone y la camiseta, donde Apple, H&M, etc., comparten el botín de la superexplotación con una miríada de proveedores de servicios y sus propios empleados, y el Estado se lleva la mayor tajada de todas.⁶⁷³ Apple, H&M y los demás no exportan capital a Bangladesh y China: sus iPhones y prendas de vestir se producen mediante procesos de producción independientes. La exportación de capital como tal adopta tres formas: La IED, la inversión de cartera (compra de acciones y valores financieros que, a diferencia de la IED, no otorgan al inversor extranjero una influencia de control) y los préstamos de capital. Todas ellas siguen siendo importantes, pero, como vimos en el capítulo 3, en los últimos años se han visto superadas por la relación de libre competencia. El enigma puede resolverse centrándose en la esencia del asunto, no en la forma: *la exportación de capital es la forma*. El punto esencial de Lenin se encuentra en la segunda mitad de la cita anterior, y su argumento no es que la explotación de los trabajadores en el país imperialista haya dejado de tener lugar –aunque esté mejor pagada, sino que la riqueza acumulada de las familias dominantes imperialistas ha alcanzado tales proporciones que la gigantesca masa de plusvalía necesaria para convertir su riqueza en capital, es decir, en riqueza autoexpandible, supera con creces la cantidad de plusvalía que puede extraerse de su fuerza de trabajo nacional. Los imperialistas, argumentaba Lenin, se vieron obligados a exportar parte de su capital para poder explotar el trabajo de los obreros en ultramar. Andy Higginbottom explica por qué Lenin concedía tanta importancia a esto:

⁶⁷² Lenin, *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, 277.

⁶⁷³ En su obra de 2012 *The Making of Global Capitalism: The Political Economy of American Empire* (Londres: Verso), Leo Panitch y Sam Gindin presentan otra variante de la teoría euromarxista estándar del imperialismo como sistema de relaciones interestatales, en la que ni la división del mundo en naciones opresoras y oprimidas ni la superexplotación de trabajadores y agricultores que esta división hace posible reciben una mención, y mucho menos el lugar central que merecen. Así, fustigan a los «teóricos del imperialismo que escribieron a principios del siglo XX» por «tratar la exportación de capital en sí misma como imperialista», argumentando en su lugar que la «visión de Lenin et al. de que la exportación de capital estaba transformando el papel del Estado tanto en los países exportadores como en los importadores de capital, fue su contribución más importante» (Panitch y Gindin, *The Making of Global Capitalism*, 5).

Con su énfasis en la exportación de capital como característica de la nueva etapa, Lenin ya ha identificado un punto de partida vital para profundizar en el análisis. La exportación de capital significa que debe haber un nuevo tipo de relación capital-trabajo, entre el capital del Norte y el trabajo del Sur, significa *la exportación de la relación capital-trabajo en términos de opresión nacional*.⁶⁷⁴

Lo que hay que añadir es que la evolución del capitalismo, especialmente desde 1980, ha proporcionado a las empresas transnacionales formas de capturar la plusvalía extraída de los trabajadores de países con salarios bajos sin tener que exportar su capital a esos países, razón por la cual la subcontratación en condiciones de igualdad es ahora una fuente de beneficios más importante que la IED, las inversiones de cartera y la deuda (los tres componentes de la exportación de capital).

Para concluir esta discusión demasiado breve de la contribución de Lenin a la teoría del imperialismo, lo que se necesita urgentemente es un concepto que una su esencia económica —el capitalismo monopolista— y su esencia política —la división del mundo en naciones oprimidas y opresoras—; y que ambas se expliquen en términos de la ley del valor desarrollada por Karl Marx en su obra cumbre, *El Capital*. Este sería el camino para lograr lo que Andy Higginbottom ha llamado una nueva síntesis de la *teoría del valor* de Marx y la teoría del imperialismo de Lenin. Para llegar al punto de partida necesario para tal síntesis, retrocedemos ahora otro medio siglo, donde estableceremos una conexión segura con la gran obra de Marx.

EL CAPITAL DE MARX EN EL SIGLO XXI

Los críticos marxistas de la teoría de la dependencia fueron calificados de ortodoxos porque basaban su rechazo de la superexplotación y del intercambio desigual derivado de ella en pasajes de *El Capital* de Marx que, en una lectura superficial, parecen apoyar su punto de vista. Marx dedica un breve capítulo en el volumen 1 de *El Capital* a las «diferencias nacionales en los salarios» que concluye que aunque los trabajadores de Inglaterra reciban salarios más altos que en Alemania o Rusia pueden estar sujetos a una mayor tasa de explotación: «con frecuencia se encontrará que el salario diario o semanal en la primera nación es más alto que en la segunda, mientras que el precio relativo del trabajo, es decir, el precio del trabajo comparado tanto con la plusvalía como

⁶⁷⁴ Higginbottom, *The System of Accumulation in South Africa*, 268.

con el valor del producto, es más alto en la segunda que en la primera». ⁶⁷⁵ Este es exactamente el argumento utilizado por Weeks y Dore, Choonara y otros para descartar la posibilidad de que la tasa de explotación sea, de hecho, más alta en las naciones pobres, pero hay tres razones por las que el argumento de Marx no se aplica a las relaciones Norte-Sur contemporáneas.

En primer lugar, lo que estos discípulos de Marx olvidan es que cada una de las naciones utilizadas por Marx para sus comparaciones –Inglaterra, Alemania y Rusia– eran naciones imperialistas competidoras, cada una de ellas ocupada en adquirir imperios coloniales propios. Las naciones formalmente libres del Sur Global de hoy no pueden ser consideradas simplemente como naciones capitalistas menos desarrolladas, análogas a Alemania y Rusia en el siglo XIX. En segundo lugar, en el esquema de Marx, no sólo cada trabajador consumía bienes producidos en el país, sino que cada capitalista consumía fuerza de trabajo criada en el país; era una época anterior a la IED, la subcontratación, etc. Los salarios más altos y las mayores tasas de explotación en la Inglaterra más avanzada fueron posibles gracias a la mayor productividad del trabajo en las industrias que producían los bienes de consumo de los trabajadores. Como hemos subrayado repetidamente a lo largo de este libro, el rasgo definitorio de la era neoliberal es el traslado a gran escala de estos procesos de producción a países con salarios bajos. Un largo siglo después, la externalización a gran escala de la producción de bienes de consumo de los trabajadores a países de bajos salarios se ha convertido en un medio primordial para reducir el valor de la fuerza de trabajo en los países imperialistas, o para contener su aumento. La tercera razón por la que este pasaje de *El Capital* no se aplica a las relaciones Norte-Sur contemporáneas es que el comercio de finales del siglo XX entre las naciones imperialistas y en desarrollo es cualitativamente diferente al comercio de finales del siglo XIX entre Inglaterra, Alemania y Rusia. El ejemplo de Marx suponía que los capitalistas ingleses, alemanes y rusos competían en la producción de bienes similares, mientras que, como vimos en el capítulo 3, el comercio contemporáneo Norte-Sur es de bienes disímiles. El gran significado de esto para la teoría del valor se discutirá en breve; por el momento es suficiente llamar la atención sobre este importante contraste.

Marx volvió fugazmente al tema de las diferencias internacionales en la tasa de ganancia y la tasa de plusvalía en un pasaje notable del volumen 3 de *El Capital*, en medio de una discusión sobre la igualación de la tasa de ganancia entre capitales con diferentes composiciones de valor:

⁶⁷⁵ Marx, *Capital*, vol. 1, 702.

En un país europeo, la tasa de plusvalía podría ser del 100%, es decir, el obrero podría trabajar la mitad de la jornada para sí mismo y la otra mitad para su patrón; en un país asiático podría ser del 25%, es decir, el obrero podría trabajar cuatro quintas partes de la jornada para sí mismo y una quinta parte de la jornada para su patrón. En el país europeo, sin embargo, la composición del capital nacional podría ser $84c + 16v$, y en el país asiático, donde se utiliza poca maquinaria, etc., y se consume relativamente poca materia prima productiva en un período de tiempo dado, la composición podría ser $16c + 84v$. Entonces tenemos el siguiente cálculo:

En el país europeo, el valor del producto = $84c + 16v + 16s = 116$; tasa de beneficio = $16/100 = 16$ por ciento.

En el país asiático, el valor del producto = $16c + 84v + 21s = 121$; tasa de beneficio = $21/100 = 21$ por ciento.

De este modo, la tasa de beneficio en el país asiático sería un 25% superior a la del país europeo, aunque la tasa de plusvalía fuera sólo la cuarta parte.⁶⁷⁶

El propósito de Marx aquí es ilustrar el efecto de las diferentes composiciones de valor sobre la tasa de ganancia, en particular, que la tasa de ganancia podría ser mayor en el país A que en el país B, incluso si la tasa de plusvalía fuera menor en ese país. A diferencia del pasaje anterior de *El Capital I*, no dice nada sobre los salarios relativos y contrasta dos economías desconectadas (no hay interacción, como el comercio o la inversión, entre ellas). La tasa de explotación es mucho más baja en el país menos desarrollado, y esto se debe a que el tiempo de trabajo necesario, el tiempo que un trabajador necesita trabajar para reponer el valor de sus bienes de consumo, absorbe gran parte de la jornada laboral. Hay dos explicaciones posibles para esto: o bien la cesta de bienes de consumo adquirida por el salario del trabajador asiático es muchas veces mayor que en Europa, que por supuesto no es lo que Marx quería decir, o bien la cesta de bienes de consumo es similar en tamaño en ambos continentes pero la menor productividad en Asia significa que se necesita mucha más mano de obra para producirla.⁶⁷⁷ De cualquier manera, está claro que este pasaje no describe la interacción contemporánea entre las naciones imperialistas y las de bajos salarios.

⁶⁷⁶ Karl Marx, [1894] 1991, *El Capital*, vol. 3 (Londres: Penguin), 249-50.

⁶⁷⁷ Existe una tercera posibilidad: la productividad de la mano de obra productora de bienes de consumo en el país europeo puede ser tan superior a la de China que compense con creces los mayores niveles de consumo de los trabajadores europeos. En este caso, el tiempo de trabajo necesario para producir su mayor cesta de la compra (y, por tanto, el valor de su fuerza de trabajo) puede ser inferior al de China. Sin embargo, no hay nada en este pasaje que sugiera que Marx pretendía tal interpretación.

El Capital de Marx tenía la tarea de comprender la forma capitalista de la relación de valor, con el fin de descubrir el origen y la naturaleza del plusvalor, mientras que la tarea que tenemos ante nosotros es comprender teóricamente su actual fase imperialista de desarrollo. El nivel de abstracción requerido para el proyecto de Marx es evidente desde su declaración en *El Capital* I de que «Para examinar el objeto de nuestra investigación en su integridad, libre de todas las circunstancias subsidiarias perturbadoras, debemos tratar a todo el mundo del comercio como una nación, y suponer que la producción capitalista está establecida en todas partes y ha tomado posesión de todas las ramas de la industria».⁶⁷⁸ El corolario de esto es la igualdad entre los capitales, cuya libertad para decidir dónde y en qué invertir sus fondos promueve la formación a través de la competencia de una tasa media de ganancia a través de las diferentes ramas de la economía; y la igualdad entre los trabajadores, cuya libre movilidad entre oficios, industrias y lugares resulta en la igualación a través de la competencia de los salarios.⁶⁷⁹ Los críticos marxistas ortodoxos de la teoría de la dependencia aceptan que las transferencias de valor igualadoras de beneficios que tienen lugar *dentro* de los países –entre ramas de producción con diferentes composiciones orgánicas, y hacia los productores más eficientes dentro de cada rama– pero niegan que haya algo cualitativamente nuevo o diferente cuando estos productores se encuentran en países con niveles mucho más bajos de desarrollo económico y social, historias diferentes y regímenes laborales distintos. Sin embargo, como veremos, una condición de importancia fundamental asumida por Marx ya no se mantiene: la igualdad de los proletarios. La igualación de los salarios y la igualdad entre proletarios dentro de una economía nacional se basa en la libre circulación de la mano de obra, libre de vender su fuerza de trabajo al mejor postor. A nivel internacional, este atributo esencial de la condición proletaria está masivamente restringido por los controles de inmigración y por el racismo y la segregación que sufren los trabajadores del Sur en las naciones imperialistas.

Marx trató la divergencia de salarios como el resultado de factores temporales o contingentes que el capital y el trabajo incesantemente móviles erosionarían con el tiempo, y que podían excluirse con seguridad del análisis, como dejó claro en *El Capital* III: «Por importante que sea el estudio de las

⁶⁷⁸ Marx, *El Capital*, vol. 1, 727.

⁶⁷⁹ «Aunque la igualación de salarios y horas de trabajo entre una esfera de producción y otra, o entre diferentes capitales invertidos en la misma esfera de producción, tropieza con todo tipo de obstáculos locales, el avance de la producción capitalista y la subordinación progresiva de todas las relaciones económicas a este modo de producción tienden, sin embargo, a llevar este proceso a buen término». Marx, *El Capital*, vol. 3, 241-42. Esto no anticipa o intenta ver más allá de la etapa imperialista del capitalismo.

fricciones [obstáculos locales que obstruyen la igualación de los salarios] para cualquier trabajo especializado sobre los salarios, siguen siendo accidentales e inesenciales en lo que respecta a la investigación general de la producción capitalista y, por lo tanto, pueden ser ignoradas».⁶⁸⁰

Esta exclusión de la consideración de las divergencias sistemáticas de los salarios con respecto a una media común, que implica la exclusión de las divergencias en el valor de la fuerza de trabajo y la tasa de explotación, se aplica a todo *El Capital*. El nivel de abstracción de Marx es claramente inadecuado para nuestra tarea. El estudio de la situación de los trabajadores en los mercados de trabajo y su movilidad a través de las fronteras revela que, en el mundo imperialista de hoy, la condición de igualdad entre los trabajadores es profunda y escandalosamente violada. Y, como se estableció en el capítulo V, la competencia mundial no ha producido ningún progreso mensurable hacia la igualación internacional de los salarios reales. Por el contrario, la dispersión salarial general ha aumentado durante la era neoliberal. La globalización neoliberal ha relajado enormemente las restricciones a la movilidad del capital a través de las fronteras nacionales, pero no ha habido tal relajación de la libre circulación de la mano de obra. Es más, los gobiernos imperialistas están respondiendo a la creciente presión migratoria con la militarización de sus fronteras y la criminalización de los trabajadores migrantes.

La tercera forma de aumento de la plusvalía

En *El Capital I*, Marx analizó con gran profundidad y detalle dos formas en que los capitalistas se esfuerzan por aumentar la tasa de explotación. Una es alargando la jornada laboral, aumentando así la plusvalía absoluta; y la otra es aumentar la plusvalía relativa aumentando la productividad de los trabajadores que producen bienes de consumo, reduciendo así el tiempo de trabajo necesario. En varios lugares describe brevemente una tercera. En el capítulo «El concepto de plusvalía relativa», Marx escribe: «La duración del plustrabajo (...) [sólo podría prolongarse] haciendo descender el salario del obrero por debajo del valor de su fuerza de trabajo. Aunque este método desempeña un papel importante en la práctica, no podemos considerarlo aquí porque partimos de la base de que todas las mercancías, incluida la fuerza de trabajo, se compran y se venden por su valor íntegro».⁶⁸¹

La presión sobre el salario del trabajador por debajo del valor de su fuerza de trabajo, es decir, la superexplotación, se menciona de nuevo dos capítulos

⁶⁸⁰ Ibid.

⁶⁸¹ Marx, *El Capital*, vol. 1, 430-31.

más tarde, durante un debate sobre las consecuencias para los trabajadores cuando «la maquinaria (...) se apodera gradualmente del control de la totalidad de un determinado campo de producción», con el resultado de que una «parte de la clase obrera (...) convertida en superflua por la maquinaria (...) inunda el mercado de trabajo y hace que el precio de la fuerza de trabajo caiga por debajo de su valor».⁶⁸²

Aquí Marx se refiere al desempleo episódico y sectorial que surge de la mecanización de una nueva rama de la industria, pero su relevancia para la era moderna apenas necesita ser enunciada. Un enorme sector de la clase obrera del Sur Global ha quedado superfluo por la incapacidad de los métodos de producción modernos de absorber suficiente mano de obra para evitar el aumento del desempleo, y esto por sí solo, incluso antes de tener en cuenta los regímenes laborales mucho más duros y la represión política que prevalece en los países de bajos salarios, ejerce una poderosa fuerza que hace que el precio de su fuerza de trabajo caiga por debajo de su valor. Incluso antes de que establezcamos la conexión precisa entre el salario, el valor de la fuerza de trabajo y la tasa de explotación, esto ya constituye una prueba *prima facie* de que el valor de la fuerza de trabajo ha sido forzado a bajar mucho más cruelmente en las naciones del Sur que en las del Norte, tanto como *para forzar un valor permanentemente más bajo de la fuerza de trabajo sobre estos trabajadores*. También es una prueba contundente de que las diferencias salariales están determinadas, al menos en parte, por factores que son bastante independientes de la productividad de los trabajadores en el trabajo, como la ausencia de seguridad social, el desempleo estructural y los regímenes laborales represivos.

La superexplotación se menciona por primera vez en *El Capital I*, en medio de una discusión sobre cómo los capitalistas pueden aumentar la cantidad de plusvalía:

En los capítulos sobre la producción de plusvalía hemos supuesto constantemente que los salarios eran al menos iguales al valor de la fuerza de trabajo. Pero la reducción forzosa del salario del trabajo por debajo de su valor desempeña un papel demasiado importante en el movimiento práctico de los asuntos como para que no nos quedemos un momento con este fenómeno.⁶⁸³

«Un momento» es la duración de la digresión de Marx, lo suficiente como para argumentar que «la tendencia constante del capital es forzar el coste del

⁶⁸² *Ibídem*, 557.

⁶⁸³ *Ibídem*, 747-48.

trabajo hacia (...) cero absoluto».⁶⁸⁴ Como señala Higginbottom, este momento «ha resultado ser, por supuesto, algo más largo», y persiste hasta nuestros días.⁶⁸⁵

Marx no sólo dejó de lado la reducción de los salarios por debajo de su valor, sino que hizo otra abstracción que, aunque necesaria para su análisis general del capital, debe relajarse si queremos analizar la actual fase de desarrollo del capitalismo: «la distinción entre las tasas de plusvalía de los distintos países y, por lo tanto, entre los distintos niveles nacionales de explotación del trabajo quedan totalmente fuera del alcance de nuestra investigación actual».⁶⁸⁶ Así, los dos elementos necesarios de una teoría del imperialismo contemporáneo –variaciones internacionales en el valor de la fuerza de trabajo y en la tasa de explotación– fueron explícitamente excluidos por Marx de su teoría general elaborada en *El Capital*. Anwar Shaikh se equivocó al afirmar que «el desarrollo de la ley del valor en *El Capital* contiene todos los elementos necesarios para su extensión al intercambio internacional».⁶⁸⁷ Para conectar *El Capital* con el siglo XXI, algo necesario si queremos explicar el mundo un siglo y medio después, debemos aferrarnos a las cuestiones que Marx reconoció como de la mayor importancia y que, sin embargo, dejó de lado.

«El comunismo no es una doctrina, sino un movimiento; no procede de principios, sino de hechos»⁶⁸⁸, como dijo Federico Engels. El análisis del imperialismo contemporáneo debe partir de, e intentar explicar, un hecho de importancia trascendental: *la divergencia internacional sistemática en la tasa de explotación entre naciones*. La globalización de la producción impulsada por el arbitraje salarial no se corresponde ni con la plusvalía absoluta –en los países con salarios bajos son endémicas las largas horas de trabajo, pero la duración de la jornada laboral no es el principal atractivo de la empresa subcontratada– ni con la plusvalía relativa: la mano de obra necesaria no se reduce mediante la aplicación de nuevas tecnologías. De hecho, la externalización es una *alternativa* a la inversión en nuevas tecnologías. Por lo tanto, el aumento de la

⁶⁸⁴ *Ibíd.*, 748.

⁶⁸⁵ Andy Higginbottom, 2012, «Structure and Essence in Capital I: Extra Surplus-Value and the Stages of Capitalism», *Journal of Australian Political Economy* 70:251-70, Véase para más información el siguientes enlace: https://www.academia.edu/11419215/structure_and_essence_in_capital_i_extra_surplusvalue_and_the_stages_of_capitalism.

⁶⁸⁶ Marx, *El Capital*, vol. 3, 242.

⁶⁸⁷ Shaikh, «The laws of international exchange», 208.

⁶⁸⁸ Federico Engels, [1847] 1987, *Los comunistas y Karl Heinzen*, en *Marx y Engels*, Obras Completas, vol. 6 (Moscú: Editorial Progreso), 291.

plusvalía mediante la expansión de la explotación de la mano de obra barata del Sur no puede reducirse a las dos formas de extracción de plusvalía analizadas en *El Capital*: la plusvalía absoluta y la plusvalía relativa. El arbitraje laboral global impulsado por la subcontratación está impulsado por la codicia de fuerza de trabajo más barata, y corresponde más directamente a la «reducción de los salarios por debajo de su valor». En otras palabras, el arbitraje laboral global, impulsor del desplazamiento global de la producción hacia naciones de bajos salarios, es la tercera forma de plusvalía reconocida por Marx como un factor importantísimo, aunque excluido, como hemos visto, de su teoría del valor.

El redescubrimiento de esta tercera forma de plusvalía, o más bien su desenterramiento después de haber estado enterrada durante tanto tiempo, es un gran avance, que proporciona la clave para desencadenar los conceptos dinámicos contenidos en *El Capital*, y fue realizado por Andy Higginbottom en *La tercera forma de aumento de la plusvalía*.⁶⁸⁹ Allí comenta: «Marx discute tres formas distintas en las que el capital puede aumentar la plusvalía, pero sólo nombra dos de ellas como plusvalía absoluta y plusvalía relativa. El tercer mecanismo, la reducción de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo, Marx lo relega a la esfera de la competencia y fuera de su análisis».⁶⁹⁰ Higginbottom desarrolló más esta idea en *The System of Accumulation in South Africa: Theories of Imperialism and Capital*, donde, refiriéndose a la lectura ortodoxa estándar de *El Capital*, dice:

No está claro (...) por qué la prolongación de la jornada laboral y el efecto indirecto, involuntario y mediato del aumento de la productividad del trabajo

⁶⁸⁹ Ruy Mauro Marini fue la inspiración de la perspicacia de Higginbottom. En *Dialéctica de la dependencia*, Marini argumenta: «El concepto de superexplotación no es idéntico al de plusvalía absoluta, ya que incluye también un tipo de producción de plusvalía relativa, la que corresponde a un aumento de la intensidad del trabajo. Por otra parte, la conversión de una parte del fondo salarial en fuente de acumulación de capital no representa estrictamente una forma de producción de plusvalía absoluta, ya que afecta simultáneamente a las dos partes de la jornada laboral y no sólo al tiempo de trabajo excedente, como en el caso de la plusvalía absoluta. Por encima de todo, la superexplotación se define sobre todo por una mayor explotación de la capacidad física del trabajador, en contraste con la explotación resultante de un aumento de su productividad, y tiende normalmente a expresarse en el hecho de que la fuerza de trabajo se remunera por debajo de su valor real». Ruy Mauro Marini, 1973, *Dialéctica de la dependencia* (México DF: Ediciones Era), 93. Traducción mía.

⁶⁹⁰ Andy Higginbottom, 2009, *The Third Form of Surplus Value Increase*, ponencia presentada en la *Historical Materialism Conference*, Londres https://www.academia.edu/11418979/Third_form_of_extraction_surplus_value.

sobre la disminución del valor de la fuerza de trabajo pertenecen a la naturaleza interna del capital, mientras que la disminución directa de los salarios por parte del capital no. Los tres mecanismos aumentan la tasa de plusvalía. La disminución directa de los salarios no sólo es el mecanismo crucial para comprender el modo de explotación del capitalismo en Sudáfrica [el tema del artículo de Higginbottom]; por extensión, es crucial para el análisis del capitalismo como imperialismo y como sistema mundial.⁶⁹¹

Y continúa:

La idea de superexplotación debe generalizarse conceptualmente al nivel de abstracción necesario e incorporarse a la teoría del imperialismo. La superexplotación es una condición específica dentro del modo de producción capitalista (...) la esencia común oculta que define al imperialismo. A la clase obrera de las naciones oprimidas/Tercer Mundo/Sur Global se le paga sistemáticamente por debajo del valor de la fuerza de trabajo de la clase obrera de las naciones opresoras/Primer Mundo/Norte Global. Esto no se debe a que la clase obrera del Sur produzca menos valor, sino a que está más oprimida y más explotada.⁶⁹²

Este es un hecho nuevo que no figura en la teoría del valor de Marx. Es el punto de partida a partir del cual, y sólo a partir del cual, es posible proceder hacia una teoría del valor del imperialismo. Como concluye Higginbottom «la experiencia de los modos de opresiva explotación es tan abrumadora que no incluirla en el marxismo como expresión teórica del capitalismo como sistema mundial dejaría obsoleto al propio marxismo».⁶⁹³

¿Por qué la tasa de explotación es independiente de la productividad de los trabajadores?

En un capítulo muy discutido de *El Capital III*, Marx considera seis factores contrarrestantes que mitigan la tendencia a la caída de la tasa de ganancia. Uno de estos factores contrarrestantes, la «reducción de los salarios por debajo de su valor», es otra breve referencia a esta tercera forma de aumentar la plusvalía, y se trata en sólo dos breves frases: «Como muchas otras cosas que se podrían introducir, no tiene nada que ver con el análisis general del capital, sino que tiene su lugar en una explicación de la competencia, que no se trata en

⁶⁹¹ Higginbottom, *Structure and Essence in Capital I*, 282–83.

⁶⁹² *Ibíd.*, 284.

⁶⁹³ *Ibíd.*, 284–85.

esta obra. No obstante, *es uno de los factores más importantes para frenar la tendencia a la baja de la tasa de beneficio*».⁶⁹⁴

Una vez más, Marx menciona la superexplotación, es decir, «empujar los salarios (...) por debajo del valor de la fuerza de trabajo», subrayando su gran importancia, y luego la excluye de un análisis más profundo. Esta y otras exclusiones examinadas en este capítulo fueron pasadas por alto por los marxistas ortodoxos cuando escudriñaban *El Capital* en busca de munición para usar contra la teoría de la dependencia, aprovechando en cambio el comentario de Marx de que unos salarios reales más altos en Inglaterra que en Alemania y Rusia son compatibles con unas tasas de explotación más altas en Inglaterra. La asunción de una tasa de plusvalía mucho más baja en China que en Inglaterra, y algunos otros asideros dispersos, con el fin de excluir el hecho cegadoramente evidente de mayores tasas de explotación desde la teoría, han servido, paradójicamente, para utilizar el propio *Capital* como medio que oscurece la trayectoria imperialista del capitalismo y protegerla de la crítica.

Sin duda, la más tentadora de las breves apariciones de las diferencias internacionales en la tasa de explotación está contenida en *El Capital III*, en medio de los cuatro densos párrafos que componen el comercio exterior, el quinto de los seis factores que contrarrestan la caída de la tasa de ganancia. Subrayando la distancia entre entonces y ahora, Marx habla de un mundo anterior a la externalización de la producción a gran escala, una época en la que el comercio internacional tenía lugar con mercancías que cada capitalista producía en casa. En estos párrafos, Marx especifica o alude a no menos de cinco formas diferentes en las que «el capital invertido en el comercio exterior, y en el comercio colonial en particular»,⁶⁹⁵ puede aumentar la tasa media de ganancia en el país imperialista, contrarrestando así su tendencia a caer, y la

⁶⁹⁴ Marx, *El Capital*, vol. 3, 342, énfasis mío. Esta fue también una premisa del análisis de Marx de la explotación capitalista en *El Capital vol. 1*: «Asumo que las mercancías se venden a su valor, [y] que el precio de la fuerza de trabajo sube ocasionalmente por encima de su valor, pero nunca se hunde por debajo de él. Partiendo de estos supuestos (...) las magnitudes relativas del plusvalor y del precio de la fuerza de trabajo vienen determinadas por tres circunstancias: (1) la duración de la jornada de trabajo, o la magnitud extensiva del trabajo, (2) la intensidad normal del trabajo, o su magnitud intensiva, por la que se gasta una cantidad dada de trabajo en un tiempo dado; y (3) la productividad del trabajo, por la que la misma cantidad de trabajo rinde, en un tiempo dado, una cantidad mayor o menor del producto, según el grado de desarrollo alcanzado por las condiciones de producción». Marx, *El Capital*, vol. 1, 655.

⁶⁹⁵ Y continúa: «a menos que los monopolios se interpongan en el camino», es decir, cuando la ganancia excedente es capturada por empresas individuales y no compartida, a través de la competencia, con otros capitales. Marx, *El Capital*, vol. 3, 345.

quinta, la más breve y la más alusiva es a la mayor tasa de explotación en las naciones sometidas.

Los dos primeros efectos contrapuestos se encuentran en la explicación de Marx de que «en la medida en que el comercio exterior abarata, por una parte, los elementos del capital constante y, por otra, los medios de subsistencia necesarios en los que se convierte el capital variable, actúa para elevar la tasa de ganancia elevando la tasa de plusvalía y reduciendo el valor del capital constante». La naturaleza tosca de las notas que Engels reunió en *El Capital III* es evidente aquí –el pasaje citado es confuso porque el orden de los dos pares de causa y efecto están invertidos: el abaratamiento del precio de las materias primas («elementos del capital constante») tiene como resultado la reducción del valor del capital constante, mientras que el abaratamiento de los medios necesarios de subsistencia de los trabajadores tiene como resultado la reducción del valor de la fuerza de trabajo y el aumento de la plusvalía relativa.

Ya estamos familiarizados con estos dos primeros efectos contrarrestantes, pero el tercer efecto contrarrestante del comercio sobre la tendencia a la caída de la tasa de ganancia,⁶⁹⁶ resultante de la capacidad de las empresas del «país más avanzado [para] vender sus mercancías por encima de su valor», requiere una atención especial. Marx dice que este efecto del comercio es análogo al de «un fabricante que hace uso de un nuevo descubrimiento antes de que éste se haya generalizado», cosechando así un superbeneficio porque su capital más avanzado técnicamente puede producir una mercancía dada en menos tiempo que el tiempo medio de trabajo socialmente necesario requerido en el país técnicamente retrasado. Estos beneficios adicionales sólo surgen en la competencia entre capitalistas de la misma rama, que producen mercancías similares en competencia directa entre sí, por ejemplo, automóviles, productos químicos o ropa, y resulta de capitales con diferentes costes de producción que se venden todos al mismo precio. Es importante señalar que, suponiendo un trabajo de intensidad y complejidad medias (volveremos al tema del trabajo complejo más adelante en este capítulo), toda la fuerza de trabajo empleada por los trabajadores de los capitales menos productivos cuenta igualmente para el valor total, aunque una parte desproporcionada de ella sea captada por los capitalistas más productivos. Los beneficios adicionales de los capitalistas más productivos *no proceden de sus propios trabajadores más productivos, sino del trabajo excedente extraído de los trabajadores empleados por los capitales*

⁶⁹⁶ «La tasa de ganancia no baja porque el trabajo se vuelva menos productivo, sino porque se vuelve más productivo. Tanto el aumento de la tasa de plusvalía como la caída de la tasa de ganancia no son sino formas específicas a través de las cuales se expresa la creciente productividad del trabajo en el capitalismo». Marx, *El Capital*, vol. 3, 240.

tecnológicamente deficientes.⁶⁹⁷ Si estos capitales fueran expulsados de la producción, el tiempo medio de trabajo socialmente necesario para la producción de estas mercancías disminuiría, y con ello su precio y los beneficios adicionales de los capitalistas supervivientes. Así pues, el valor generado por los trabajadores productivos en una cantidad de tiempo determinada es independiente de su productividad, aunque el valor añadido captado por sus empleadores siga dependiendo en gran medida de ésta. Esto es tan fundamental que hay que repetirlo: un obrero siderúrgico que trabaje con una tecnología más sofisticada *no* produce más valor de cambio, simplemente permite que su patrón capitalista capte una parte mayor del mismo. De ello se deduce que la tasa de explotación –suponiendo iguales salarios, intensidad del trabajo, etc.– no es mayor en los capitales más productivos que en los menos productivos.

Entre ramas de producción, cuando el comercio es de mercancías disímiles, las cosas son muy diferentes. Los productores de mercancías totalmente diferentes no se enfrentan directamente como competidores en los mercados de productos, sino indirectamente, como capitales que compiten por nuevos inversores. *Entre* ramas de producción, suponiendo un valor uniforme de la fuerza de trabajo, los precios relativos vienen determinados por las diferentes cantidades de tiempo de trabajo socialmente necesario para producir cada producto y por las transferencias de valor igualadoras de beneficios generadas por las diferencias en la composición orgánica del capital.⁶⁹⁸

⁶⁹⁷ «Cuando Marx afirma que las empresas que funcionan con una productividad inferior a la media obtienen un beneficio inferior a la media (...) todo lo que esto (...) significa es que el valor o plusvalor realmente producido por sus trabajadores es apropiado en el mercado por las empresas que funcionan mejor. No significa en absoluto que hayan creado menos valor o plusvalía de lo que indica el número de horas trabajadas en ellas». Ernest Mandel, 1975, *Late Capitalism* (Londres: NLB), 101.

⁶⁹⁸ La composición orgánica del capital es, simplemente, las proporciones relativas de trabajo muerto y trabajo vivo en las diferentes ramas. Si suponemos que la composición orgánica del capital es la misma en todas las ramas y que la oferta y la demanda están en equilibrio, los precios relativos de dos mercancías distintas coincidirían con las cantidades relativas de tiempo de trabajo medio socialmente necesario para producirlas, y el precio sería sinónimo de valor. En la realidad, por supuesto, existen enormes diferencias en la composición orgánica, por lo que la competencia entre capitales por una cuota de beneficios totales da lugar a la redistribución de valor de los capitales intensivos en trabajo a los capitales intensivos en capital, dando lugar así a una tasa media de beneficios en toda la economía. La formación de precios, o el proceso de igualación social de los diferentes trabajos privados concretos, es también un proceso de abstracción de todo lo que hace que estos trabajos privados sean diferentes y concretos -una abstracción real, que se realiza realmente mediante la comercialización de los productos de estos diversos trabajos

Aunque es cierto que los trabajadores que utilizan tecnología avanzada producirán más valor de uso, la cantidad de valor y de plusvalía generada por su trabajo vivo no será diferente que si el mismo trabajo se realizara en una empresa menos avanzada en la misma rama de producción, y lo mismo ocurre cuando consideramos el valor generado por una cantidad dada de trabajo medio en una rama de producción diferente. La productividad aparentemente más alta de los trabajadores en las ramas de producción intensivas en capital es una ilusión creada por las transferencias de valor de capitales con baja composición orgánica a aquellos en los que es más alta y también por las transferencias de valor de capitales con tasas de explotación superiores a la media a aquellos con tasas de explotación inferiores a la media. En otras palabras, lo que el capitalista piensa que son beneficios que aparecen mágicamente del trabajo muerto, es decir, de su maquinaria y otros insumos, es en realidad valor creado por el trabajo vivo empleado por capitalistas rivales con composiciones orgánicas más bajas y/o tasas de explotación más altas. De ello se deduce que, suponiendo que ambos trabajos sean de intensidad media, e ignorando la cuestión del trabajo cualificado o complejo, el nuevo valor generado por *una cantidad dada de trabajo vivo es totalmente independiente de la composición orgánica del capital que pone en movimiento*. En otras palabras, suponiendo de nuevo que ambos trabajos tengan una intensidad media y que se les paguen los mismos salarios, la cantidad de valor producida en una jornada laboral estándar por el volteador de hamburguesas que está en el aparcamiento de una fábrica siderúrgica es la misma que la producida durante el mismo tiempo por el trabajador siderúrgico dentro de esa fábrica.⁶⁹⁹ La relación entre la productividad del trabajo y el valor de cambio creado por él no sólo no es directa, como afirma la teoría económica dominante y de la que se hacen eco los euromarxistas, sino que son totalmente independientes la una de la otra, como subrayó Marx:

Por productividad, por supuesto, entendemos siempre la productividad del trabajo útil concreto (...) El trabajo útil se convierte (...) en una fuente más

concretos, a través de la cual se miden frente a todos los demás. De ello se desprende que el valor de cada mercancía es, y por tanto debe concebirse, como una relación social, es decir, una magnitud específica de trabajo abstracto, socialmente necesario, que contiene en sí todo el universo de las relaciones sociales.

⁶⁹⁹ Esto supone que ambos labores son de intensidad media, e ignora la cuestión del trabajo cualificado o complejo, que puede amplificar las propiedades de producción de valor de la mano de obra. Pero esta diferencia no se correlaciona con la composición orgánica. Lo importante aquí es que el poder de creación de valor de un trabajador es *totalmente independiente de la composición orgánica del capital que pone en movimiento*.

o menos abundante de productos en proporción directa al aumento o disminución de su productividad. Por el contrario, las variaciones de productividad no tienen ninguna repercusión sobre el propio trabajo representado en valor. Como la productividad es un atributo del trabajo en su forma útil concreta, naturalmente deja de tener relación con ese trabajo tan pronto como nos abstraemos de su forma útil concreta. Por lo tanto, el mismo trabajo, realizado durante el mismo período de tiempo, siempre produce la misma cantidad de valor, independientemente de cualquier variación en la productividad. Pero proporciona diferentes cantidades de valores de uso durante períodos de tiempo iguales.⁷⁰⁰

La creencia en una relación directa entre salarios y productividad se basa, por tanto, en una confusión del valor de uso con el valor de cambio, una confusión que echa por tierra el fundamento mismo de la teoría de Marx y que, de hecho, responde a la semblanza de las relaciones de producción en la mente del capitalista. Irónicamente, los marxistas ortodoxos acaban promoviendo la economía burguesa vestida con terminología marxista.

De lo anterior se deduce que las transferencias de valor a los capitales innovadores desde los capitales menos avanzados dentro de una rama de producción son el resultado de las diferencias en las productividades individuales de los capitales individuales dentro de esa rama, y dan lugar a divergencias en la tasa de ganancia de la que disfrutaban los capitales individuales. Por otra parte, las transferencias de valor entre las diferentes ramas se efectúan por las diferentes composiciones de valor del capital total empleado en las diferentes ramas y, en una economía unitaria, en la que el capital y las mercancías circulan libremente, esto da lugar a la convergencia de la tasa de beneficio entre las diferentes ramas y a la formación de una tasa de beneficio media para toda la economía. Por lo tanto, el hecho de que el comercio entre países implique la competencia entre empresas que comercian con bienes similares o, por el contrario, implique el intercambio de bienes disímiles reviste una gran importancia, ya que determina qué tipo de transferencia de valor predomina. Por lo tanto, es muy significativo que, como vimos en el capítulo 3, el comercio entre naciones imperialistas sea de bienes similares, mientras que, por el contrario, el comercio entre naciones imperialistas y en desarrollo sea de bienes diferentes. Obtenemos así este importante resultado: en el comercio N-N las diferencias de productividad son una causa principal de las transferencias de valor y un determinante principal de los beneficios por encima o por debajo de la media, pero en el comercio N-S no lo son. Y, por esta razón, este particular efecto contrarrestante del comercio

⁷⁰⁰ Marx, *El Capital*, vol. 1, 137.

exterior sobre la caída de la tasa de beneficio no explica nada acerca de la interacción entre las economías imperialistas y las de bajos salarios. Se necesita una explicación alternativa que descansa en el papel central que desempeña la tercera forma de extracción de plusvalía, es decir, la superexplotación.

La superexplotación en El Capital de Marx

Por último, en esta notable frase, Marx dice: «En cuanto al capital invertido en colonias, etc., la razón por la que puede producir mayores tasas de ganancia es que la tasa de ganancia es generalmente más alta allí debido al menor grado de desarrollo, y también lo es la explotación del trabajo, mediante el uso de esclavos y culíes, etc.»⁷⁰¹

Un examen atento de este pasaje revela no una sino dos razones por las que el capital invertido en las colonias puede reportar una tasa de ganancia superior a la media. El menor grado de desarrollo se refiere a la baja productividad, intensidad de capital, etc., y extiende a las colonias el mismo efecto de intercambio desigual previamente identificado por Marx en el comercio entre naciones capitalistas más y menos avanzadas. Es la segunda parte de la frase la que llama la atención. Marx dice que «la tasa de ganancia es generalmente más alta [en las colonias] (...) y también lo es la explotación del trabajo, mediante el uso de esclavos y coolies, etc». Las pocas palabras de esta frase son el único lugar en los tres volúmenes de *El Capital* y en su cuarto volumen, *Teorías de la plusvalía*, donde Marx menciona el efecto positivo sobre la tasa de ganancia en las naciones imperialistas de la mayor explotación en las naciones sometidas.⁷⁰²

A continuación, Marx dice: «no hay ninguna razón por la que las mayores tasas de ganancia que el capital invertido en ciertas ramas produce de esta manera, y lleva a su país de origen, no deban entrar en la igualación de la tasa general de ganancia y por lo tanto elevarla en la debida proporción, a menos

⁷⁰¹ Marx, *El Capital*, vol. 3, 345.

⁷⁰² Cabe destacar que Marx habla de explotación del trabajo, no de tasa de explotación, y de trabajo, no de fuerza de trabajo. Se puede descartar que esto se deba a la forma provisional y borrador del original -incluso en los borradores, Marx es meticuloso en la elección de las palabras-. Es más probable que eligiera deliberadamente no utilizar la forma capitalista desarrollada de estas categorías, porque en las colonias, en ese momento, la mercantilización de la fuerza de trabajo y la universalización de la relación capital/trabajo asalariado todavía tenían un camino que recorrer. Esto subraya una vez más la distancia evolutiva que separa las tres últimas décadas de la etapa de desarrollo capitalista observada y analizada por Marx.

que los monopolios se interpongan en el camino».⁷⁰³ Esta breve frase indica cómo la teoría del valor se relaciona con el concepto de monopolio —este último es un fenómeno de segundo orden que afecta a la distribución de la plusvalía. Para llegar a un concepto concreto de monopolio, el análisis debe, en primer lugar, abstraerse de él para analizar la relación de valor, como se argumenta en la discusión de la teoría de la renta imperialista de Amin en el capítulo 7.

El trabajo cualificado en la teoría del valor de Marx

Hasta ahora hemos demostrado que, de acuerdo con la teoría del valor de Marx, y suponiendo en todo momento que todo el trabajo es de intensidad media, la cantidad de valor objetivado en mercancías por una hora de trabajo vivo es totalmente independiente de su productividad específica. En otras palabras, los trabajadores de las empresas que emplean una tecnología más avanzada no producen por sí mismas más valor en un período de tiempo determinado que los trabajadores empleados por empresas más atrasadas, pero la mayor productividad de los trabajadores de las primeras permite a su empleador captar parte de la plusvalía generada en las segundas. Suponiendo que todos los trabajadores de esta rama trabajen con la misma intensidad, *todo* su trabajo se contabiliza por *igual* en el valor total generado en esa rama, y si a todos se les paga el mismo salario, es decir, suponiendo un valor uniforme de la fuerza de trabajo, todos son igualmente explotados, independientemente de las diferencias de productividad entre los que trabajan para capitales más y menos avanzados. También hemos demostrado que lo mismo ocurre con el trabajo vivo realizado por los trabajadores empleados en diferentes ramas de la producción en las que varía la composición orgánica del capital. Una vez más, suponiendo un trabajo de intensidad media y un valor común de la fuerza de trabajo, todos son igualmente explotados. Por lo tanto, el rechazo de los marxistas ortodoxos a la tesis de la dependencia no sólo fracasa en la prueba de validez externa, es decir, se enfrenta a la realidad de las tasas extremas de explotación en las fábricas de ropa de Bangladesh, las cadenas de producción chinas, las minas de platino sudafricanas y las plantaciones de café brasileñas. Tampoco pasa la prueba de la validez interna: contradice los principios más fundamentales de la teoría marxista del valor. Además, se deduce que el nivel mucho más bajo de los salarios y del valor de la fuerza de trabajo en Bangladesh, China y otros países del Sur Global refleja la mayor tasa de explotación que prevalece en esos países. Y, por último, está claro que esta mayor tasa de explotación no corresponde ni a una mayor tasa de plusvalía

⁷⁰³ Marx, *El Capital*, vol. 3, 345.

absoluta ni a una mayor tasa de plusvalía relativa, sino a lo que Higginbottom ha llamado la tercera forma de aumento de la plusvalía, lo que Marx llamó la reducción de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo, pero que aquí llamamos, simplemente, un menor valor de la fuerza de trabajo.

Hay, sin embargo, otra dimensión extremadamente importante del problema. Aunque ni la productividad específica de la mano de obra viva empleada por una empresa concreta ni la productividad media de la mano de obra en una rama concreta de la producción afectan a la cantidad de valor generado en un periodo de tiempo determinado, esto supone que toda esta mano de obra es lo que Marx denominó mano de obra media: mano de obra igualmente cualificada, igualmente capacitada. Se trata de una suposición segura cuando se trata de comparar la mano de obra de los trabajadores de la confección de Bangladesh o de los ensambladores chinos de iPhone con la mano de obra de los trabajadores empleados en el transporte y la venta al por menor de estos productos en los países donde se venden estos productos. Las enormes diferencias en el valor de la fuerza de trabajo entre estas dos regiones de la economía mundial proporcionan, por tanto, un índice fiable de las enormes diferencias en la tasa de explotación de esos trabajadores. Pero, ¿qué dice la teoría del valor de Marx sobre la cualidad generadora de valor del trabajo cualificado frente al trabajo no cualificado? En *El Capital* vol. I, Marx explica:

Todo trabajo de carácter superior o más complicado que el trabajo medio es gasto de fuerza de trabajo de tipo más costoso, fuerza de trabajo cuya producción ha costado más tiempo y trabajo que la fuerza de trabajo no cualificada o simple y que, por tanto, tiene un valor superior. Como esta fuerza tiene un valor más elevado, se expresa en un trabajo más elevado y, por lo tanto, se objetiva, durante el mismo tiempo, en valores proporcionalmente más elevados.⁷⁰⁴

En la medida en que los salarios más altos del trabajo cualificado y más complejo reflejan el mayor coste de su producción, la relación entre el tiempo de trabajo necesario y el tiempo de trabajo excedente, es decir, la tasa de explotación, no es ni mayor ni menor que la soportada por el trabajo simple no cualificado. Como dice Marx, a continuación: «Cualquiera que sea la diferencia de habilidad entre el trabajo de un hilandero y el de un joyero, la parte de su trabajo con la que el joyero se limita a sustituir el valor de su propia fuerza de

⁷⁰⁴ Marx, *El Capital*, vol. 1, 305.

trabajo no difiere en absoluto de la parte adicional de su trabajo con la que crea plusvalía», un punto sobre el que vuelve en *El Capital III*:

Las distinciones, por ejemplo, en el nivel de los salarios, dependen en gran medida de la distinción entre trabajo simple y complejo que se mencionó en el primer capítulo del tomo 1, y aunque hacen muy desigual la suerte de los trabajadores en las distintas esferas de la producción, no afectan en modo alguno al grado de explotación del trabajo en estas distintas esferas. Si el trabajo de un orfebre se paga más que el de un jornalero, por ejemplo, el plustrabajo del primero también produce una plusvalía proporcionalmente mayor que la del segundo.⁷⁰⁵

Fue en este contexto en el que Marx afirmó, como se ha citado anteriormente, que «por importante que sea el estudio de las fricciones [que impiden la igualación de los salarios] (...) siguen siendo accidentales e inesenciales en lo que respecta a la investigación general de la producción capitalista (...) se supone en todo momento que las condiciones reales corresponden a su concepto».⁷⁰⁶

En *El Capital I*, Marx explica por qué, además de las exclusiones ya comentadas, también excluyó de su teoría general la diferencia entre el trabajo cualificado o complejo y el trabajo simple: «en todo el proceso de creación de valor, la reducción del tipo superior de trabajo al trabajo social medio es inevitable. Nos ahorramos, pues, una operación superflua, y simplificamos nuestro análisis, suponiendo que el trabajo de los obreros empleados por el capitalista es trabajo medio simple». Añadió, en una nota a pie de página a este pasaje:

La distinción entre trabajo superior y trabajo simple, trabajo cualificado y trabajo no cualificado, se basa en parte en puras ilusiones o, por no decir otra cosa, en distinciones que hace tiempo que han dejado de ser reales y sólo sobreviven en virtud de una convención nacional; y en parte en la condición indefensa de algunos sectores de la clase obrera, condición que les impide exigir en pie de igualdad con el resto el valor de su fuerza de trabajo.⁷⁰⁷

Aquí, Marx considera la distinción entre mano de obra cualificada y no cualificada dentro de una misma economía nacional como un fenómeno transitorio, destinado a ser erosionado por la competencia entre los

⁷⁰⁵ Marx, *El Capital*, vol. 3, 241-42.

⁷⁰⁶ *Ibidem*, 241-42.

⁷⁰⁷ *Ibid.*

trabajadores y por la reducción de la mano de obra cualificada a medida que se mecanizan y, por lo tanto, se simplifican los procesos de producción complejos e intensivos en mano de obra. Los intentos de explicar las enormes divergencias en los salarios y el valor de la fuerza de trabajo entre los trabajadores de los países imperialistas y los países de bajos salarios como resultado de la distinción entre fuerza de trabajo cualificada y no cualificada, como hacen los críticos marxistas ortodoxos de la teoría de la dependencia, se basan, en gran medida, en una combinación de pura ilusión y autoengaño. Ignorar, como hacen, el papel de «la condición indefensa de algunos sectores de la clase obrera», a saber, los acorralados por los controles de inmigración y oprimidos por regímenes laborales brutales en países de bajos salarios, en la reducción del valor de su fuerza de trabajo, en *el aumento de su tasa de explotación*, es mala ciencia y conduce a peores políticas.

La caída de la tasa de ganancia

Para concluir mi intento en este capítulo de conectar la teoría del valor de Marx con la realidad imperialista actual, una nota sobre un postulado fundamental de esta teoría, a saber, la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. En el esquema de Marx la tasa de ganancia, $s/(c+v)$, tiende a caer porque s , el trabajo excedente, está limitado por la duración de la jornada laboral, mientras que c , la cantidad de capital fijo que hay que adelantar, crece en relación a v , el trabajo vivo, y sin límite. Si esta sencilla ecuación fuera aplicable a una sola empresa, una mayor inversión en capital fijo significaría una menor tasa de beneficio, lo que desincentivaría poderosamente la inversión en maquinaria. Marx explicó cómo los capitales intensivos en capital son rescatados de este destino por flujos de valor igualadores de beneficios procedentes de ramas de producción con composiciones orgánicas más bajas (la composición orgánica es la relación entre el capital fijo y el trabajo vivo, o c/v). La tasa media de ganancia viene así determinada por la intersección de dos relaciones: la tasa de explotación, s/v , que Marx supone constante para una economía dada, y la composición media del capital, c/v , de todos los capitales que producen todas las mercancías. En la medida en que el trabajo vivo es sustituido progresivamente por trabajo muerto, es decir, a medida que c aumenta mientras v permanece constante o disminuye, la tasa media de ganancia tenderá a disminuir. En el mundo real, esta tendencia se ve contrarrestada por numerosos fenómenos. En este libro hemos estudiado uno de los más importantes, la externalización de la producción. La externalización reduce tanto c como v , ya que se ha externalizado la responsabilidad directa de la explotación del trabajo asalariado, pero parte de s , la plusvalía captada por

318

las empresas externalizadoras, es generada por el trabajo vivo en los lugares remotos donde ahora tiene lugar la producción. En su extremo, en el caso de las empresas que han externalizado toda la producción a proveedores independientes, tanto c como v se vuelven infinitamente pequeñas, la tasa de beneficio se vuelve infinita y el propio concepto de composición orgánica deja de aplicarse.

Para dar cuenta de esto, para comprender la tasa de ganancia en las condiciones reales de la producción globalizada, debemos tener en cuenta la variación en s/v (la tasa de explotación) así como en c/v (la composición orgánica del capital) y la interacción entre ambas. El interesantísimo debate entre los marxistas de Estados Unidos, Europa y Japón sobre la tendencia a la baja de la tasa de ganancia no tiene en cuenta este aspecto. En general, ignora el hecho de que una parte sustancial de la plusvalía capturada por las empresas de los países imperialistas y realizada como ganancia fue extraída de los trabajadores de países con salarios bajos.

Relacionar la ley de la disminución tendencial de la tasa de ganancia con el mundo real se complica por muchos otros factores. La esfera de la producción y el comercio está conectada en todos los puntos con la esfera de la banca y las finanzas, donde la plusvalía capturada en la producción se transmuta en pagos de intereses y dividendos para los propietarios de activos financieros. Independientemente de que la tasa de beneficio aumente o disminuya, lo que importa es si la masa total de plusvalía es suficiente para recompensar a todos los que tienen derechos sobre ella. Estos derechos aumentaron más rápido que el PIB mundial en la década anterior a la crisis y han crecido aún más desde entonces. A medida que su riqueza se acumula, también lo hace su necesidad de plusvalía para convertir toda esta riqueza en capital. A medida que el vampiro crece hasta alcanzar proporciones gigantescas, también lo hace la cantidad de sangre necesaria para saciar su sed. El mayor de todos los «desequilibrios» es lo que podría llamarse la hipertrofia del capital, también conocida como sobreacumulación: una desproporción creciente entre las demandas de plusvalía y la capacidad del sistema productivo para satisfacerlas. Esta desproporción sólo puede resolverse a través de una reducción parcial pero subestatal de estas demandas, en otras palabras, una gran destrucción de activos financieros. Todo lo que los responsables políticos y los banqueros centrales han hecho desde la crisis, y de hecho en los años anteriores, ha sido diseñado para evitar esto, sin embargo, todo lo que han logrado hacer es posponer esta eventualidad segura. Pronto, tal vez la próxima vez que le den una patada a la lata, en lugar de empujarla más hacia abajo explotará.

EL LUGAR DE LA SUBCONTRATACIÓN EN LA HISTORIA DEL CAPITALISMO

El hallazgo central de nuestra búsqueda en *El Capital* de Marx de pistas, conceptos y herramientas metodológicas útiles para analizar y teorizar la superexplotación es que el arbitraje laboral global es la forma adoptada por la tercera forma de incremento de la plusvalía. Esto proporciona la única base sólida posible para un renacimiento del marxismo, para el logro, por fin, de una teoría de la forma imperialista de la ley del valor, que utilice las agudas ideas de Lenin sobre la trayectoria imperialista del capitalismo para interrogar y reconectar con Marx y que utilice la teoría del valor de Marx para interrogar y reconectar con Lenin, abriendo el camino a la forja de un marxismo-leninismo revolucionario que, a diferencia de su anterior y perversa iteración estalinista, realmente merezca su nombre. Es una gran reivindicación, pero estoy seguro de que resistirá las flechas sin vuelo de la estéril ortodoxia marxista. Este hallazgo central también nos permite ver el lugar de la era neoliberal en la historia. En los *Grundrisse*, Marx comenta:

Mientras el capital es débil, sigue apoyándose en las muletas de los modos de producción del pasado o de los que desaparecerán con su ascenso. En cuanto se siente fuerte, se deshace de las muletas y se mueve según sus propias leyes. En cuanto empieza a sentirse y a ser consciente de sí mismo como una barrera para el desarrollo, busca refugio en formas que, al restringir la libre competencia, parecen hacer más perfecto el dominio del capital, pero son al mismo tiempo los heraldos de su disolución y de la disolución del modo de producción que descansa sobre él.⁷⁰⁸

Así, el capitalismo, como cualquier sistema orgánico, atraviesa etapas de inmadurez, madurez y decadencia. Esto guarda una sorprendente similitud con el argumento de Lenin en *El imperialismo, fase superior del capitalismo* de que «el capitalismo sólo se convirtió en imperialismo capitalista en una fase definida y muy elevada de su desarrollo, cuando algunas de sus características fundamentales empezaron a transformarse en sus opuestas, cuando los rasgos de la época de transición del capitalismo a un sistema social y económico superior habían tomado forma y se habían revelado en todas las esferas».⁷⁰⁹

El ascenso del capitalismo dependió de las formas más bárbaras de acumulación primitiva, como el transporte de millones de esclavos africanos,

⁷⁰⁸ Karl Marx, 1973, *Grundrisse* (Londres: Penguin), 651. Agradezco a Walter Daum que me haya señalado la pertinencia de este pasaje.

⁷⁰⁹ Lenin, *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, 265.

el tráfico de opio, etc., y su relación con el feudalismo no sólo fue antagónica, sino que se alimentó de él y le chupó la vida, escupiendo sólo lo que no podía absorber. Cuando el capitalismo llegó a su fase adulta y tomó el control total del proceso de producción, la competencia floreció y las leyes internas del capital se expresaron con mayor plenitud. Por último, en su época de decadencia, el capitalismo recurre cada vez más para su supervivencia a formas distintas de la libre competencia –monopolio, intervención estatal cada vez mayor en todos los aspectos de la vida económica, acumulación por desposesión, imperialismo–, pero a costa de distorsionar el funcionamiento de sus leyes y erigir barreras a la expansión de las fuerzas productivas. Estas tres fases no están estrictamente separadas entre sí. Cada fase sucesiva contiene elementos de las anteriores; de hecho, hay un núcleo de verdad en el argumento de David Harvey de que la acumulación por desposesión, o la continuación de la acumulación primitiva en un entorno contemporáneo, es cada vez más importante para la supervivencia del capitalismo. El gran error de Harvey, como se analiza en el capítulo 7, es contraponer esto a la superexplotación del trabajo asalariado en las naciones oprimidas.

¿Cómo se relaciona esta cronología con las tres formas de incremento de la plusvalía? En la fase inmadura del capitalismo, la plusvalía absoluta era la forma predominante de la relación capital-trabajo. A medida que el capital se hizo con el control del proceso de producción, la plusvalía relativa se convirtió en la forma preponderante, aunque en todo momento esto dependió de la persistencia de formas de dominación mucho más brutales y arcaicas en las naciones sometidas. Ahora, la clase dominante capitalista controla una porción de la riqueza mundial mayor que nunca en la historia y esa riqueza crece más rápido que nunca, mientras que la fracción de la misma que se invierte productivamente nunca ha sido tan baja. El arbitraje global del trabajo –la superexplotación–, es decir, forzar a la baja el valor de la fuerza de trabajo, la tercera forma de incremento de la plusvalía, es ahora la forma cada vez más predominante de la relación capital-trabajo. Los proletarios de los países semicoloniales son sus primeras víctimas, pero las amplias masas trabajadoras de los países imperialistas también se enfrentan a la miseria. Los nuevos proletarios, jóvenes y mujeres, de países de bajos salarios sacaron al capitalismo del agujero en el que se encontraba en los años 70. Ahora, junto con los trabajadores de los países imperialistas, su misión es cavar otro hoyo, excavar la tumba en la que enterrar al capitalismo y asegurar así el futuro de la civilización humana.

Capítulo 9

La ilusión del PIB

¿Cómo es posible que la superexplotación, y los enormes flujos de valor Sur-Norte que genera, pasen desapercibidos en las estadísticas sobre el PIB, el comercio y los flujos financieros? Para responder a esta pregunta, en este capítulo reunimos muchas de las líneas de investigación de los capítulos anteriores y desarrollamos la crítica de los principios básicos de la teoría económica neoclásica, demostrando que los datos brutos supuestamente objetivos sobre el PIB, la productividad, el comercio y el valor añadido, aceptados universalmente como tales por la corriente dominante y las ciencias sociales críticas, son en realidad categorías fetichizadas que oscurecen tanto como revelan. El objetivo específico aquí es explicar el mayor enigma planteado por la investigación del capítulo 1 sobre las relaciones sociales encarnadas en la «Global Commodity» (La mercancía global). ¿Cómo es posible que la contribución de los trabajadores de la confección de Bangladesh, de los obreros de las cadenas de montaje de países con salarios bajos como China, y de los agricultores pobres como los que cosechan nuestros granos de café, esté tan infravalorada en la imagen de la economía global tal y como la retratan las estadísticas estándar sobre PIB y productividad? El resultado, si usted está de acuerdo con el argumento desarrollado aquí, será transformar profundamente su forma de percibir el mundo en que vivimos.

Las dos secciones principales, «¿Qué es el PIB?» I y II, examinan la pretensión del PIB de ser una medida ideal de la cantidad de *producción* generada por la actividad económica dentro de una nación, primero revisando críticamente las definiciones convencionales y las críticas comunes, en otras palabras, lo que pone en la lata. A continuación, abrimos la lata y examinamos su contenido, exponiendo y evaluando críticamente los preceptos centrales altamente discutibles de la economía marginalista dominante que constituyen su núcleo, en particular el concepto de valor añadido, concluyendo que el PIB está falsamente etiquetado, no mide lo que *producen domésticamente* las empresas que operan en una economía nacional determinada, sino la parte del producto global que *capturan*. En otras palabras, el «Producto Interior Bruto» es una pretensión burdamente engañosa.

Este argumento se desarrolla en la tercera sección, «El concepto de cadena de valor», en la que se examinan los conceptos desarrollados por nuevas escuelas de investigación, denominadas colectivamente «análisis de la cadena

de valor», que reconocen la importancia central de la globalización de los procesos de producción, argumentando que, aunque cuestionan implícitamente las premisas subyacentes del concepto de PIB, siguen atrapados por ellas.

La cuarta sección, «Tres elementos de la ilusión del PIB», esboza tres formas distintas en que los datos del PIB ocultan las relaciones de explotación y paraestatales entre las naciones imperialistas y el Sur Global. La última sección, «El PIB en la era de la producción globalizada», cierra el capítulo.

¿QUÉ ES EL PIB? –I

La definición estándar de PIB ofrecida por las Naciones Unidas proporciona un punto de partida útil: El PIB «es la suma del valor añadido bruto de todos los productores residentes en la economía más los impuestos sobre los productos y menos las subvenciones no incluidas en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de los activos fabricados ni por agotamiento y degradación de los recursos naturales».⁷¹⁰ El elemento esencial es que el PIB es la suma del valor añadido registrado por todas las empresas que componen una economía nacional determinada. El valor añadido «bruto» significa que no se tiene en cuenta la depreciación de los bienes de capital. Aunque es cierto que no se tiene en cuenta el agotamiento de los recursos naturales y otras «externalidades», la definición de la ONU es confusa: a los capitalistas les importan un bledo las externalidades. Incluir la depreciación en el cálculo es suficiente para convertir el producto interior bruto en producto interior neto. El PIB puede medirse de tres formas diferentes: directamente, utilizando tablas input-output para calcular el valor

⁷¹⁰ Naciones Unidas, s.f., *Foreign Direct Investment (FDI): Net Inflows and Net Outflows as Share of GDP*, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Véase para más información el siguiente enlace: http://www.un.org/esa/sustdev/natlinfo/indicators/methodology_sheets/global_econ_partnership/fdi.pdf. La RIB o Renta Interior Bruta, también existe en el léxico de los economistas: «La renta interior bruta (RIB) es analíticamente equivalente al producto interior bruto: ambos miden el nivel de actividad económica (...) El PIB mide el lado del producto de la economía (el valor de las ventas finales) mientras que la RIB mide el lado de la renta (remuneración del trabajo, beneficios, rentas e ingresos de los propietarios). En teoría, el PIB siempre es exactamente igual a la RIB, pero, debido a los errores de medición, existen ligeras diferencias entre ambos. a la hora de evaluar la parte de los beneficios, la RIB es la métrica más apropiada porque se miden directamente a través de las cuentas de la RIB». Josh Bivens, 2006, *Gross domestic Income: Profit Growth Swamps Labor Income*, Economic Policy Institute, Washington, DC, Véase este link: http://www.epi.org/economic_snapshots/entry/webfeatures_snapshots_20060330/.

añadido total; e indirectamente, calculando el gasto total en una economía menos el gasto en insumos intermedios; o como la renta total de las empresas, los hogares y el gobierno. En principio, estas tres medidas diferentes deberían ser iguales entre sí: cada gasto es el ingreso de otra persona, y el valor añadido de cada empresa se convierte en el ingreso del capital, el trabajo y el gobierno. Estas tres formas diferentes de *medir* el PIB se convierten con demasiada frecuencia en tres *definiciones diferentes* del PIB, lo que lleva a una confusión conceptual. En *GDP: A Brief but Affectionate History*,⁷¹¹ Diane Coyle, catedrática de economía de la Universidad de Manchester, ofrece un buen ejemplo de tal confusión, argumentando en un momento de su libro, que «el PIB es la suma de todo lo que se gasta en la economía nacional».⁷¹² No, el PIB agrega el valor añadido generado en la producción de mercancías; la suma de lo que se gasta en la economía nacional es una forma de aproximarle, pero no es lo mismo. Incluso esta aproximación no es equivalente al PIB, ya que «todo lo que se gasta en la economía nacional» incluye los ingresos generados en el extranjero, no en el país. Coyle ofrece una definición alternativa, según la cual «el PIB mide la producción»⁷¹³, que se aproxima mucho más a la realidad, pero el PIB sólo mide el valor monetario de las mercancías producidas para su venta final (es decir, se excluyen los insumos intermedios) y no incluye la producción que no se comercializa, como la mano de obra nacional. Esto podría parecer una cuestión pedante, y la formulación de Coyle es razonable a corto plazo, pero también afirma que «algunas partes no comercializadas de la producción, como el trabajo no remunerado en el hogar, no se contabilizan por ser (...) demasiado difíciles de medir»⁷¹⁴, afirmación que repite más adelante en su libro, al referirse a «la conocida paradoja (...) de que un viudo que se casa con su antigua ama de llaves está reduciendo el PIB, puesto que ya no le paga un salario».⁷¹⁵ El trabajo doméstico no remunerado no se contabiliza en el PIB por una sencilla razón: *no produce mercancías*. El trabajo doméstico no se

⁷¹¹ La naturaleza propagandística de este libro queda patente en la afirmación de Coyle, al hablar de la crisis financiera mundial, de que ésta fue causada «sobre todo, [por] la pérdida de perspectiva sobre el propósito de las empresas, que no es en absoluto la maximización del beneficio a corto plazo ni siquiera el valor para el accionista, sino más bien la entrega de bienes y servicios a los clientes (de formas que quizá ni siquiera sepan que quieren), en una transacción mutuamente beneficiosa. Los beneficios y el aumento del precio de las acciones son un efecto secundario, no un objetivo». Diane Coyle, 2014, *PIB: A Brief but Affectionate History* (Princeton: Princeton University Press), 95.

⁷¹² *Ibídem*, 27.

⁷¹³ *Ibídem*, 40.

⁷¹⁴ *Ibídem*, 38.

⁷¹⁵ *Ibídem*, 106-8.

contabiliza porque está fuera de la economía monetaria, fuera de la relación de capital; produce valores de uso, pero no produce valores de cambio, una distinción que se les escapa a los economistas neoclásicos como Coyle. El PIB, por tanto, no pretende medir toda la producción, sino la producción *capitalista*. No sólo es «difícil» medir la producción del trabajo doméstico no remunerado en términos monetarios, sino que es imposible. Incapaz de encontrar una solución racional a estas y otras paradojas, su concepción del PIB se desintegra por completo: «el PIB no existe en el mundo real a la espera de ser medido por los economistas. Se trata de una idea abstracta».⁷¹⁶ No sólo abstracto, según Coyle, sino también arbitrario: critica un intento de desarrollar un enfoque diferente para el cálculo de la producción de riqueza nacional del que son autores el profesor de economía francés Jean-Paul Fitoussi y los premios nobel de economía Amartya Sen y Joseph Stiglitz por argumentar que «“el PIB mide principalmente la producción de mercado”. (...) Esto es al revés», afirma. «El PIB define la producción de mercado, que luego miden las estadísticas oficiales».⁷¹⁷ Sin embargo, la propia Coyle «lo entiende al revés»: *la producción de mercado* define el PIB.⁷¹⁸

En comparación con Coyle, Lorenzo Fioramonti, profesor de economía política en la Universidad de Pretoria y autor de dos libros recientes sobre el uso y abuso de las estadísticas, es un faro de claridad: «Como sabemos, lo que no se intercambia a través del mercado no se incluye en las cuentas nacionales de la renta. En consecuencia, al utilizar el PIB como medida de los resultados económicos, nuestros gobiernos aplican políticas que refuerzan el mercado a expensas de ámbitos económicos informales, como los servicios domésticos, la economía asistencial y la economía del regalo. Además, como el PIB se basa en los precios de mercado, lo que no tiene precio pierde valor».⁷¹⁹ Sin embargo, Fioramonti se desvía hacia el mismo terreno que Coyle al argumentar que

la invención del PIB ha sido decisiva para generar la narrativa más poderosa de todos los tiempos: que los mercados son los únicos productores de riqueza y que la producción mercantil sin fin es el objetivo último de la política (...) El PIB ha otorgado un inmenso poder a los banqueros, asesores

⁷¹⁶ *Ibídem*, 27, 24.

⁷¹⁷ *Ibídem*, 139.

⁷¹⁸ Dirk Philipsen comete el mismo error conceptual: «el éxito y el bienestar se definen en gran medida por el crecimiento. El crecimiento, a su vez, se define por el PIB (...) La lógica del PIB no ve fin al crecimiento». Philipsen, 2015, *The Little Big Number: How GDP Came to Rule the World and What to Do About It* (Princeton: Princeton University Press), 3-4.

⁷¹⁹ Lorenzo Fioramonti, 2014, *How Numbers Rule the World: The Use and Abuse of Statistics in Global Politics* (Londres: Zed Books), 200.

económicos, consultores de desarrollo, especialistas del FMI, del Banco Mundial y similares, ya que estos tecnócratas son los que mejor saben cómo impulsar el crecimiento económico y gestionar el ciclo económico.⁷²⁰

Pero el PIB no es una invención arbitraria, sino que simplemente registra el reconocimiento por parte de los economistas de que lo único que interesa a los capitalistas es el valor y la plusvalía que pueden extraerse del trabajo vivo.⁷²¹ Así, afirma: «el PIB no es sólo un número. Es *el número* por excelencia (...) en el caso de las estadísticas del PIB, medir es gobernar».⁷²² Hay algo de verdad en esto: como veremos en la siguiente sección, los datos del PIB retratan imperfectamente un mundo marcado por la gran desigualdad entre países ricos y pobres, pero al mismo tiempo ocultan la relación explotadora e imperialista entre ellos. Esto no se consigue excluyendo arbitrariamente importantes categorías de producción social del cálculo del PIB, aunque sin duda esto contribuye al engaño, sino por lo que se incluye: el concepto falaz y tautológico de *valor añadido*. El resultado, como veremos en la siguiente sección, oscurece tanto la explotación del trabajo por el capital como la de las naciones pobres por las ricas, y esto es de hecho instrumental para mantener el dominio, no de una cifra, ni de los tecnócratas responsables de calcularla, sino de la clase capitalista a la que sirven. Dirk Philipsen, profesor de historia económica en la Universidad de Duke y autor de otra historia reciente del PIB, *The Little Big Number: How GDP Came to Rule the World and What to Do About It*, comete el mismo error que Fioramonti, pero de una forma mucho más burda, cuando argumenta que «la tiranía de la ignorancia que caracterizó a las economías modernas en los años 30 y ayudó a provocar la Gran Depresión ha sido sustituida por otro tipo de tiranía, la de una única métrica».⁷²³ No, la tiranía no es de un número; no es un número el que gobierna el mundo, como afirma el título de su libro, son los capitalistas quiénes gobiernan el mundo. Según Philipsen, «cuanto más central se ha vuelto el PIB, más estragos ha producido: agotamiento de los recursos, cambio climático, erosión de las comunidades, decadencia social, rápido declive de la biodiversidad, una división tajante entre los que tienen y los que no tienen, y el consiguiente conflicto interminable».⁷²⁴ No, es el *capitalismo*, no el «PIB», el que está

⁷²⁰ *Ibídem*, 207.

⁷²¹ La falta de teoría del valor de Fioramonti queda patente en su afirmación de que «la humanidad no produce nada. Simplemente convierte la riqueza natural en dinero». Fioramonti, 2013, *Gross Domestic Problem* (Londres: Zed Books), 137.

⁷²² *Ibídem*, 3.

⁷²³ Philipsen, *The Little big Number*, 12.

⁷²⁴ *Ibídem*, 6.

infligiendo estos males. El tratado antirecambio de Philipsen pretende proteger al capitalismo y rescatarlo de sus malévolas consecuencias: «seguir la lógica del PIB es un problema autoinfligido. No es (...) un resultado inevitable del afán de lucro, ni es necesario para el funcionamiento de las economías modernas. Por el contrario, su lógica particular se remonta directamente a una serie de respuestas al desastre y la guerra de los años 30».⁷²⁵

PIB y PNB

El PIB difiere del PNB (Producto Nacional Bruto) porque el primero incluye los ingresos generados en el país por empresas e individuos extranjeros y excluye los ingresos generados en el extranjero por las propias empresas y ciudadanos de un país. Si la repatriación neta de beneficios y las remesas de salarios al extranjero son positivas, el PNB será menor que el PIB, y lo contrario ocurrirá si las transferencias netas son negativas. Clifford Cobb, Ted Halstead y Jonathan Rowe explican el paso del PNB al PIB:

En 1991, el PNB se convirtió en PIB, un cambio silencioso que tuvo implicaciones muy importantes. Con la antigua medida, el producto nacional bruto, los beneficios de una empresa multinacional se atribuían al país donde la empresa era propietaria, y donde los beneficios acabarían volviendo. Sin embargo, con el producto interior bruto, los beneficios se atribuyen al país donde se encuentra la fábrica o la mina, aunque no permanezcan allí. Este cambio contable ha convertido a muchas naciones en dificultades en ciudades en auge estadístico, al tiempo que ha contribuido al impulso de una economía global. Convenientemente, ha ocultado un hecho básico: las naciones del Norte se están llevando los recursos del Sur, y lo llaman una ganancia para el Sur.⁷²⁶

Sin embargo, como argumentaré más adelante, el PIB también oculta este hecho básico.

PIB y Gobierno

Durante dos siglos antes de la Segunda Guerra Mundial, «la economía», el ámbito en el que se producen las mercancías y se acumula el capital, coincidía con el sector privado. Se consideraba que el gobierno consumía parte de esta riqueza, principalmente para financiar guerras en el extranjero, y que por tanto

⁷²⁵ *Ibíd.*, 14.

⁷²⁶ Clifford Cobb, Ted Halstead y Jonathan Rowe, «If the GDP Is Up, Why Is America Down?», *The Atlantic Monthly*, octubre de 1995, <http://www.theatlantic.com/past/politics/ecbig/gdp.htm>.

sus actividades se sustraían del producto nacional (aún no se habían inventado los términos PIB y PNB). A medida que los gobiernos se involucraban más y más activamente en diversas actividades económicas, lo que se reflejaba en su creciente participación en el producto nacional, este enfoque se volvió insostenible. El concepto moderno de PNB, adoptado en plena Segunda Guerra Mundial, fue impulsado por la necesidad del gobierno de medir con precisión la producción nacional con el fin de determinar el tamaño de los recursos disponibles para la producción bélica. Diane Coyle sostiene que esto supuso un «cambio para concebir el gobierno como una adición a la renta nacional en lugar de una sustracción de la misma».⁷²⁷ Sin embargo, se equivoca: el cambio consistió en pasar de ver los servicios prestados por el gobierno como una sustracción del PIB a ver su papel como *neutral*. En otras palabras, el nuevo enfoque partía de la base de que el gobierno proporciona servicios de igual valor que los impuestos que recauda para pagarlos, por lo que el gobierno *no* hace una contribución neta al producto nacional, como sostiene Coyle, pero tampoco lo sustrae. La noción de que las actividades del gobierno, *por definición*, no producen ninguna adición neta a la riqueza social es un absurdo flagrante y una clara indicación del sesgo ideológico incrustado en el concepto fundamental utilizado para construir el PIB: el concepto de valor añadido.

«Externalidades»

«Bruto» – la *B* en PIB y PNB – significa que no se tiene en cuenta la depreciación del capital ni los inventarios de bienes no vendidos, pero incluso si los compensamos, los costes adicionales sustanciales, conocidos como «externalidades», que incluyen la destrucción del medio ambiente, el daño a la salud de los trabajadores y consumidores, etc., no se incluyen ni en las medidas brutas ni en las netas del producto nacional. Esto es muy importante. El PIB es la medida definitiva del desarrollo, y ninguna nación ha experimentado en los últimos años un crecimiento más rápido del PIB y, por tanto, un desarrollo más rápido que China. Sin embargo, cuando se tienen en cuenta las externalidades –por ejemplo, la contaminación de todos sus principales sistemas fluviales y del 80% de sus aguas subterráneas, la contaminación por metales pesados de vastas extensiones de sus tierras de cultivo, sus niveles venenosos de contaminación atmosférica– es muy cuestionable que China haya experimentado algún tipo de desarrollo. Pan Yue, viceministro de la Administración Estatal de Protección del Medio Ambiente de China (SEPA), calcula que los daños medioambientales han costado a China entre el 8% y el

⁷²⁷ Coyle, *PIB: A Brief but Affectionate History*, 16-17.

15% del PIB anual, «lo que significa que China ha perdido casi todo lo que ha ganado desde finales de los años 70 debido a la contaminación».⁷²⁸ Si tenemos en cuenta el hecho de que el desarrollo capitalista, especialmente durante las tres décadas neoliberales, ha llevado al mundo al borde de la catástrofe ecológica, el veredicto de Yue se aplica a todo el planeta, con un considerable grado de eufemismo.

Cocinando los libros del PIB

Antes de pasar a examinar el interior de la caja etiquetada como «PIB», merece la pena mencionar dos cambios recientes significativos y controvertidos en la forma de medir el PIB: la supuesta contribución de las finanzas y el tratamiento de la investigación y el desarrollo (I+D) (en el capítulo 5 se trató otro, los «precios hedónicos», en los que se manipulan los precios de mercado para reflejar los cambios en la calidad, que afectan a productos básicos que suponen alrededor del 20% del PIB de los países de Norteamérica y Europa).

Cómo contabilizar el sector financiero en las cuentas del PIB ha sido durante mucho tiempo un quebradero de cabeza para los estadísticos gubernamentales. El libro de Coyle es una guía útil y accesible de las cuestiones técnicas implicadas, y subraya cómo el creciente poder de los financieros influyó en cambios que magnifican enormemente la contribución aparente de los bancos a la producción nacional. La actualización de 1993 del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas (SCN) introdujo el concepto de «servicios de intermediación financiera medidos indirectamente», o SIFMI, que considera los riesgos asumidos por los bancos como un servicio en nombre de sus depositantes y accionistas, le asigna un valor y lo contabiliza como una adición al PIB, con el resultado de que el aumento de la asunción de riesgos se registra como un mayor crecimiento real de los servicios financieros. Este cambio explica una parte sustancial del crecimiento declarado del PIB en las dos últimas décadas, sobre todo en Estados Unidos y el Reino Unido. Coyle señala que «irónicamente, la Oficina de Estadísticas Nacionales del Reino Unido aplicó plenamente el tratamiento de los SIFMI por primera vez en las cifras de 2008 (...) El absurdo de registrar grandes aumentos en la contribución de los servicios financieros al PIB a

⁷²⁸ Sholto Byrnes, «Person of the Year: The Man Making China Green», *New Statesman*, 18 de diciembre de 2006.

medida que se iniciaba la mayor crisis financiera en una o dos generaciones indica que el enfoque estadístico es erróneo».⁷²⁹

Otra revisión importante de las cuentas del PIB es un cambio radical en el tratamiento de la I+D. Hasta la actualización de 2008 del SCN de la ONU, la I+D se consideraba un coste empresarial, similar a la compra de insumos intermedios, y no se añadía por separado a las medidas del PIB. Con el SCN 2008, nos informa Coyle, «a partir de ahora, se supone que la I+D se contabiliza como inversión, lo que da lugar a revisiones al alza del 1-4 por ciento en el nivel del PIB, dependiendo del país».⁷³⁰ Añade que «un segundo cambio realizado en las estadísticas estadounidenses al mismo tiempo tuvo el mismo tipo de efecto. Consistió en pasar de contabilizar las compras de software por parte de las empresas como una forma de inversión a una compra de un bien intermedio».⁷³¹ Alan Greenspan, antiguo jefe de la Reserva Federal de EE.UU, ha justificado estos cambios con el argumento de que «la capitalización bursátil en el mercado de valores, no sus niveles, sino su diferencia de una empresa a otra (...) nos está diciendo que los mercados están diciendo que ciertos desembolsos son realmente gastos de capital, independientemente de cómo los llamen los contables».⁷³²

Cada uno de estos «ajustes» contradice flagrantemente la definición de PIB de la ONU dada al principio de esta sección. Los precios hedónicos convierten un cambio en la utilidad de una mercancía en un aumento totalmente ficticio e inexistente del valor añadido de la empresa que la ha producido. Los SIFMI van un paso más allá: convierten el riesgo imprudente en algo socialmente útil, le asignan un valor monetario y lo registran como una adición a la producción nacional. El cambio en el tratamiento de los gastos de I+D y software es una violación aún más radical de la definición estándar del PIB como la suma del valor añadido bruto. En este caso, el aumento del valor del capital de una empresa, medido por el precio de sus acciones, se atribuye arbitrariamente a un aumento de los activos intangibles de la empresa. Esto se transforma en una adición puramente imaginaria al valor añadido de esta empresa, pero la depreciación de los activos tangibles de esta empresa permanece, como antes, excluida del cálculo de su valor añadido bruto. Cada uno de estos procedimientos tan dudosos plantea muchas cuestiones complejas que requieren un examen mucho más detallado de lo que es posible aquí. Baste

⁷²⁹ Coyle, *PIB: A Brief but Affectionate History*, 103-4.

⁷³⁰ *Ibidem*, 39.

⁷³¹ *Ibidem*, 89.

⁷³² Alan Greenspan, en J. Steven Landefeld, *GDP: One of the Great Inventions of the 20th Century*, <http://www.bea.gov/scb/pdf/Beawide/2000/0100od.pdf>, 12.

señalar, para los fines actuales, que si no fuera por estos cambios, la disminución acelerada y a largo plazo del crecimiento del PIB en las economías imperialistas que se analiza en el próximo capítulo, parecería aún más dramática.

¿QUÉ ES EL PIB?-II

El PIB es criticado con frecuencia por lo que omite en su medición del producto interior –las llamadas externalidades, como la contaminación, el agotamiento de los recursos no renovables, la destrucción de las sociedades tradicionales–, así como por dónde traza la «frontera de la producción», excluyendo todas aquellas actividades productivas que tienen lugar fuera de la economía mercantil, especialmente el trabajo doméstico.⁷³³ Sin embargo, el PIB nunca ha sido criticado por lo que dice medir, ni siquiera por los marxistas y otros críticos heterodoxos de la corriente dominante. Parte de la explicación de esta reticencia reside en el hecho de que la teoría del valor marginalista y marxista coinciden en un punto: aunque la teoría del valor marxista revela que los precios individuales de las mercancías difieren sistemáticamente de los valores creados en su producción, a nivel agregado todas estas divergencias individuales se anulan. En el nivel agregado, el valor total es igual al precio total⁷³⁴ o, como dijo Marx: «la distinción entre valor y precios de producción

⁷³³ La Oficina de Estadísticas Nacionales del Reino Unido informa de que «los servicios domésticos y personales producidos y consumidos por miembros del mismo hogar se omiten [del sistema de contabilidad nacional del Reino Unido]. Salvo esta importante excepción, el PIB pretende ser una medida exhaustiva del valor bruto total añadido a la producción por todas las unidades institucionales residentes». *Office for National Statistics* (ONS), 1998, *United Kingdom National Accounts-Concepts, Sources and Methods* (Londres: The Stationery Office), 11. Véase el capítulo 1 de Anwar M. Shaikh y E. Ahmet Tonak, 1994, *Measuring the Wealth of Nations* (Cambridge University Press) para una lúcida discusión de los intentos de ampliar la cobertura de las cuentas nacionales de producción para incluir el trabajo doméstico y otras actividades. En septiembre de 2009, dos premios Nobel de Economía, Joseph Stiglitz y Amartya Sen, propusieron una «medida más amplia y abarcadora del bienestar» que aumentaría las medidas tradicionales del producto interior con medidas del acceso popular a «la salud, la educación, la seguridad y la conexión social». Joseph Stiglitz, «Towards a Better Measure of Well-Being», *Financial Times*, 13 de septiembre de 2009.

⁷³⁴ Esto sólo tiene en cuenta las relaciones internas al capitalismo, y hace abstracción de los beneficios derivados de la «acumulación por desposesión», es decir, la interacción entre el capitalismo y las formas procapitalistas o no capitalistas. Shaikh y Tonak (*Measuring the Wealth of Nations*, 35) señalan que «a menudo se olvida que la ganancia puede (...) surgir de transferencias entre el circuito del capital y otras esferas de la vida social. Marx denomina a

(...) desaparece siempre que nos ocupemos del valor del producto anual total del trabajo, es decir, del valor del producto del capital social total». ⁷³⁵ El problema al que se enfrenta cualquiera que intente utilizar los datos del PIB para analizar la economía política internacional es que, en la era de la producción globalizada, la nación y la economía nacional pueden servir menos que nunca como nivel agregado.

La pretensión del PIB de medir el valor de las mercancías producidas en el país se acepta sin discusión. El argumento contrario aquí es que el PIB y los datos comerciales son artificios conjurados a partir de las premisas y preceptos fundamentales de la teoría económica marginalista dominante. Éstos salen por la puerta cada vez que informamos acríticamente sobre el PIB y los datos comerciales, aceptando cada vez implícitamente que el Producto Interior Bruto mide efectivamente la riqueza generada dentro de las fronteras de una nación y que las estadísticas sobre el comercio mundial –incluidas las nuevas y superiores medidas de «comercio en valor añadido»– sirven como una medida más o menos precisa de lo que se comercia entre naciones. Pero si el PIB es una medida real del producto de una nación, entonces los residentes de Bermudas, un «territorio británico de ultramar» que en 2006 ostentaba el PIB per cápita más alto del mundo, se encuentran entre los miembros más productivos de la humanidad. ⁷³⁶ Este paraíso fiscal saltó por encima de Luxemburgo para ocupar el primer puesto tras convertirse en el destino favorito de los fondos de cobertura que quedaron desamparados tras la destrucción del World Trade Center en 2001, y recibió un nuevo impulso con la devastación de Nueva Orleans por el huracán Katrina en 2005. El *Financial Times* informó de que «el negocio de reaseguros de Bermudas ha explotado en escala. El rápido

esta última forma de ganancia sobre la alienación, que -a diferencia de la ganancia sobre la plusvalía- depende fundamentalmente de algún tipo de intercambio desigual. Su existencia nos permite resolver el famoso enigma de la diferencia entre la suma de los beneficios y la suma de las plusvalías que se derivan de la transformación de valores a precios de producción».

⁷³⁵ Karl Marx, [1894] 1991, *El Capital*, vol. 3 (Londres: Penguin), 971.

⁷³⁶ Bermudas es uno de los seis territorios británicos de ultramar de la región del Caribe y el Atlántico Norte; los otros cinco son Anguila, las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Turcas y Caicos. Gibraltar y las Malvinas/Falklands son otros de los ocho territorios del mundo sobre los que el Reino Unido ejerce su soberanía. El PIB per cápita de las Bermudas (en PPP\$) en 2013 se situó en 86.000 dólares (más del 90% de ellos aportados por los servicios financieros), un 63% superior al de Estados Unidos, según el CIA Factbook (<http://www.indexmundi.com/g/r.aspx?c=bd&v=67>). En 2013, Bermudas había descendido al cuarto puesto, superado por Qatar, Liechtenstein (otro paraíso fiscal) y Macao (un antro de juego). El primer puesto de Qatar es dudoso, porque los trabajadores migrantes que realizan la mayor parte del trabajo no se contabilizan como ciudadanos.

crecimiento comenzó tras los atentados del 11 de septiembre de 2001 y se aceleró después del huracán Katrina. Estas catástrofes (...) dispararon el coste de las primas de seguros (...) lo que llevó a los fondos especulativos y a los grupos de capital riesgo a lanzarse al sector, con la esperanza de cosechar pingües beneficios si las primas se mantenían altas. Las Bermudas se convirtieron en su lugar favorito».⁷³⁷ Sin embargo, aparte de los cocteles en los chiringuitos de playa y otros servicios turísticos de lujo, y de la producción de unos 1.500 bermudeños empleados en la agricultura y la pesca, en las Bermudas no se produce nada. Su estatus oficial de «nación más productiva del mundo» descansa en la supuesta extraordinaria productividad de su comunidad expatriada de operadores de fondos de cobertura y banqueros offshore.

Mil seiscientos kilómetros al sur-suroeste de las Bermudas se encuentra otra nación, la República Dominicana (RD), que comparte la isla de La Española con Haití,⁷³⁸ donde 154.000 trabajadores se afanan trabajando por una miseria en cincuenta y siete zonas francas industriales, produciendo calzado y ropa principalmente para el mercado norteamericano.⁷³⁹ En 2006, su PIB per cápita era de 5.549 dólares, el 8% del de Bermudas, o sólo el 3% al tipo de cambio de mercado. Según Raphael Kaplinsky, los trabajadores de sus fábricas de calzado fabrican zapatos con componentes importados, añadiendo así 30 céntimos al valor de cada par de zapatos –apenas el 2% del precio de venta final– y al PIB de la República Dominicana, que se reparten entre el Estado, los propietarios capitalistas de la fábrica de calzado y los trabajadores.⁷⁴⁰ «Sin embargo, en las estadísticas del comercio internacional, el valor unitario de las exportaciones de zapatos no era el valor añadido de 30

⁷³⁷ Andrea Felsted y Gillian Tett, «Hedge Funds Find Bermuda a Favourable Climate», *Financial Times*, 4 de julio de 2007.

⁷³⁸ Se desconoce el nombre precolombino de La Española porque los colonos europeos exterminaron a sus habitantes originales.

⁷³⁹ En 2001, «el 95% se exportó a Estados Unidos». Robert C. Shelburne, 2004, «Trade and Inequality: The Role of Vertical Specialization and Outsourcing», *Global Economy Journal* 4/2: 23. Datos sobre la mano de obra de las ZFE de la RD en Jean-Pierre Singa Boyenge, 2007, *ILO Database on Export Processing Zones, Sectoral Activities Programme Working Paper* WP.251, <http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/themes/epz/epz-db.pdf>.

⁷⁴⁰ Parte de la participación del Estado, percibida en forma de impuestos o regalías, se destina al servicio de la deuda externa de la República Dominicana. La OCDE informa de que, en 2004, el servicio de la deuda consumió alrededor del 5% del PIB, «un porcentaje que supera con creces los recursos asignados por el gobierno a los sectores de la sanidad y la educación, que sólo representaron el 3,6%», mientras que una gran parte de los beneficios de los capitalistas se expatriará igualmente a través de la fuga de capitales. OCDE, 2008, *Reviews of National Policies for Education-Repubblica Dominicana*, 90.

céntimos, sino el valor bruto del producto final, que era más bien de 15 dólares»,⁷⁴¹ mientras que las estadísticas del comercio en valor añadido (TiVA) (si estuvieran disponibles) contabilizarían 0,30 dólares en las exportaciones de la República Democrática del Congo y, si la fábrica de zapatos es una filial extranjera, parte de estos 0,30 dólares se repatriarían a la empresa matriz. El argumento aquí es que ni el valor añadido bruto ni el neto se aproximan siquiera al valor realmente generado por el trabajo vivo de los trabajadores dominicanos del calzado.

Podemos acercarnos aún más a la ilusión del PIB si consideramos la paradoja que surge cuando los empresarios de la República Dominicana reducen los salarios en respuesta a la intensificación de la competencia con los productores de calzado y calcetería de China y otros países de bajos salarios para acceder a los estantes de Walmart, Top Shop y otros grandes minoristas. Suponiendo que este aumento de la competencia se deba a los salarios más bajos de China y no a unas técnicas de producción más avanzadas (en otras palabras, suponiendo que el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir estas mercancías no se vea alterado), unos salarios reales más bajos significan una mayor tasa de explotación, una mayor tasa de plusvalía. La caída del precio de los zapatos significa que sólo una parte de la plusvalía resultante de esta mayor explotación de los trabajadores del calzado aparece en los beneficios de sus empleadores inmediatos, siendo el resto una contribución a la plusvalía total, y se reparte entre las empresas del Norte, apoyando los beneficios de todo tipo: los gobiernos del Norte, a través de los aranceles, el IVA y los impuestos sobre los beneficios y los salarios; y los consumidores del Norte, aumentando los niveles de consumo sin aumentar los salarios nominales. Por lo tanto, una reducción del salario real en la República Dominicana significa que su mano de obra viva se vuelve más importante como fuente de plusvalía y beneficios, es decir, es *más productiva de capital*. Sin embargo, las apariencias superficiales, tal y como se registran en los datos del PIB y del comercio, nos llevan a la conclusión contraria: la caída de los salarios reales en la República Dominicana permite que los precios de sus productos de exportación también caigan, y con ellos la contribución aparente de la República Dominicana a la riqueza y los beneficios mundiales. Y lo mismo ocurre con las medidas de la productividad de nuestros hermanos dominicanos: la caída de los precios de producción se traduce directamente en una caída del «valor añadido por trabajador», la medida estándar de la productividad. Estos hermanos fabrican la misma cantidad de zapatos que antes y están sometidas a una tasa de explotación aún mayor que antes. Sin

⁷⁴¹ Raphael Kaplinsky, 2005, *Globalization, Poverty and Inequality* (Cambridge: Polity), 164.

embargo, las estadísticas económicas registran un *descenso* de su productividad y del PIB per cápita de la República Dominicana. Este ejemplo hipotético ilustra lo que ha ocurrido realmente a gran escala durante las tres últimas décadas neoliberales, resumido en el término «carrera hacia abajo», e indica que la ilusión del PIB está muy lejos de ser una distorsión menor. En cuanto se reconoce que los «servicios financieros» que Bermudas «exporta» son actividades no productivas que consisten en llenar cofres con riqueza producida en países como la República Democrática del Congo, se forma una percepción muy diferente de cuál de estas dos naciones insulares contribuye más a la riqueza mundial y de cuál sería su posición relativa en la tabla clasificatoria si el «PIB per cápita» fuera una medida real de la contribución respectiva de los comerciantes de fondos de cobertura y de los trabajadores de las fábricas de calzado del Caribe a la riqueza mundial.

PIB, valor añadido y teoría de la empresa

A pesar de su pretensión de ser una medida del *producto*, el PIB mide los resultados de las transacciones en el mercado. Sin embargo, nada se produce en el mercado, el mundo del intercambio de dinero y títulos de propiedad. La producción tiene lugar en otros lugares, detrás de altos muros, en propiedades privadas, en procesos de producción.

Para evaluar la validez de la afirmación del PIB de ser una medida objetiva de la producción de riqueza nacional, debemos examinar las premisas en las que se basa. El concepto esencial del PIB es el «valor añadido», es decir, la suma del valor añadido producido por todas las empresas de una economía nacional. El valor añadido en sí mismo es la adición neta de valor que se cree que resulta de la actividad productiva de esa empresa, obtenida restando el coste de todos los insumos de los ingresos de la venta de los productos.⁷⁴² Sin embargo, todo lo que estos datos sobre precios nos dicen, todo lo que se necesita para calcular el valor añadido, es el precio de lo que entra y el precio de lo que sale, con el proceso de producción oculto dentro de su caja negra. Antes de pasar a evaluar las falsas premisas y los supuestos inválidos contenidos en el concepto de valor añadido, debemos señalar su única

⁷⁴² Según el Oxford English Dictionary, «valor añadido» es «la cantidad en la que el valor de un artículo se incrementa en cada etapa de su producción por la empresa o empresas que lo producen, excluyendo el coste de los materiales y de las piezas y servicios comprados». Aparte de su uso anterior en relación con la fiscalidad, el término apareció por primera vez en Paul Samuelson, 1951, *Economics: An Introductory Analysis* (Nueva York: McGraw Hill), por ejemplo, en su referencia al «enfoque del valor añadido que anula en cada etapa todas las compras de bienes intermedios de una empresa a otra» (247).

implicación totalmente válida: *el valor se crea (o «añade»)* en los procesos de producción, antes de la realización de este valor en las transacciones del mercado. Sin embargo, el conocimiento de este hecho elemental es confundido por la insistencia dogmática de los economistas neoclásicos en que el valor no tiene existencia independiente, transitoria, separada del precio antes de la realización de este valor en el mercado. Como dijo Marx de esta noción altamente fetichizada: «tanto la restauración de los valores avanzados en la producción, como particularmente la plusvalía contenida en las mercancías, parecen no sólo realizarse en la circulación, sino surgir realmente de ella».⁷⁴³

Aparte de la repatriación de beneficios de la inversión extranjera directa (IED) por parte de las ETN, el único flujo de valor S-N reconocido por la economía burguesa que surge de las actividades internacionales de las empresas es el que resulta de la fijación de precios de transferencia, como ocurre cuando una ETN sobrefactura o subfactura importaciones y exportaciones o sobrecarga gastos empresariales, etc., con el fin de trasladar beneficios a lugares de baja tributación, a menudo paraísos fiscales. En 2008, Christian Aid calculó que las ETN defraudaban a los países en desarrollo 160.000 millones de dólares al año en impuestos no pagados a través de estas actividades.⁷⁴⁴ La UNCTAD comenta: «En la medida en que el valor añadido nacional es creado por filiales extranjeras de ETN –una proporción elevada, en el caso de muchos países en desarrollo–, el componente de beneficios del valor añadido (alrededor del 40% en los países en desarrollo por término medio) puede verse afectado por la manipulación de los precios de transferencia, lo que podría «filtrar» valor añadido».⁷⁴⁵ Pero esto se refiere exclusivamente a la IED; como vimos en el caso de los trabajadores de la confección de Bangladesh y los minoristas mundiales de ropa analizados en el capítulo 1, los flujos de valor generados por la subcontratación en condiciones de plena competencia permanecen completamente ocultos ante nuestros ojos.

Según el concepto metafísico de valor de los economistas burgueses, el producto marginal de cualquier factor de producción se obtiene extrapolando hacia atrás en el tiempo el valor añadido total de la empresa en el proceso de producción. La contribución de cada factor, incluido el trabajo, se conceptualiza repartiendo retrospectivamente partes del valor añadido residual entre los distintos factores de producción –trabajo, capital, I+D, etc.– y se calcula estimando la diferencia que supone un aumento unitario de

⁷⁴³ Marx, *El Capital*, vol. 3, 966.

⁷⁴⁴ Christian Aid, 2008, *Death and Taxes: The True Toll of Tax dodging*. Véase para más información: <http://www.christianaid.org.uk/images/deathandtaxes.pdf>.

⁷⁴⁵ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, 156.

cualquiera de ellos en el valor de la producción final de la empresa.⁷⁴⁶ Se trata de una pura tautología: la compleja relación entre valor y precio se sustituye por un simple signo igual. Es más, la flecha del tiempo se invierte: incapaz de negar el hecho elemental de que los valores se crean en los procesos de producción, la doctrina marginalista insiste, sin embargo, en que las magnitudes de estos valores se determinan retrospectivamente por lo que Michael Prowse (véase más adelante) llama «las evaluaciones subjetivas de los consumidores». Como comentan Shaikh y Tonak, «el argumento ortodoxo gira en torno a la noción de que la comerciabilidad es equivalente a la producción. Pero (...) la comerciabilidad es sólo una medida de la capacidad de atraer dinero».⁷⁴⁷

La identidad valor-precio no se queda en una mera tautología, es decir, en una ecuación forzada de dos fenómenos que existen por separado; se confunden ambos, se excluye de plano la existencia misma del valor como algo distinto del precio. Sin embargo, y los marginalistas no pueden eludir este hecho obstinado, *el valor se añade en los procesos de producción*. La confluencia del valor con el precio colapsa el tiempo entre ambos, permitiendo al concepto marginalista eludir la contradicción, pero creando un espejismo en el que las relaciones y los procesos se invierten. La evasión de esta contradicción sólo es posible gracias a un supuesto arbitrario y rebuscado. Aunque las distintas empresas y sus funciones de producción se desarrollan simultáneamente, como parte de un todo orgánico, la «teoría de la empresa» marginalista no permite que se influyan mutuamente. No se permite que el valor añadido se filtre entre ellas. Por el contrario, se supone que la cantidad de valor añadido que queda después de restar el precio de los insumos del precio de los productos *es total y exclusivamente el resultado del proceso de producción que tiene lugar dentro de esa empresa*. No se permite ninguna fuga o transbordo entre cajas, pues de lo contrario se violaría la identidad forzada del precio con el valor. Resulta que las famosas «cajas negras» no sólo son negras, en el sentido

⁷⁴⁶ Las semillas de esta pseudociencia moderna fueron plantadas hace más de dos siglos por Adam Smith, a quien Marx fustigó por su «estúpido error»: «Después de haber comenzado por definir correctamente los componentes de valor de la mercancía y el producto de valor total encarnado en ellos, y después de mostrar cómo estos componentes forman un número igual de diferentes fuentes de ingresos, por lo tanto, después de haber derivado los ingresos del valor, procede en la dirección inversa -y esta sigue siendo la idea predominante en su obra- y convierte estos ingresos, en lugar de sólo 'partes componentes', en 'fuentes originales' de todo valor intercambiable, abriendo así las puertas de par en par a la economía vulgar». Karl Marx, [1883] 1978, *El Capital*, vol. 2 (Londres: Penguin), 449.

⁷⁴⁷ Shaikh y Tonak, *Measuring the Wealth of Nations*, 33.

de que todo lo que se ve es lo que entra y lo que sale, *sino que además están herméticamente cerradas entre sí.*

El columnista del *Financial Times* Michael Prowse ofrece un ejemplo clásico de la visión fetichizada de los economistas sobre la creación de valor:

¿Qué determina el valor de los bienes y servicios? La respuesta correcta son nuestras valoraciones subjetivas como consumidores. Un bien es valioso sólo en la medida en que la gente demuestre su deseo de comprarlo en lugar de otra cosa. Si nuestros gustos cambian, incluso un bien escaso dejará de tener un precio elevado. Esta teoría del valor debería ser intuitivamente obvia; después de todo, ¿qué podría conferir valor a los objetos inanimados sino las decisiones de los individuos que los valoran?⁷⁴⁸

En este esquema, el proceso de producción está completamente fuera de escena, los únicos actores son compradores y vendedores, y la única actividad es comprar y vender. La contrarrevolución marginalista del siglo XIX, sucintamente articulada por Prowse, sustituyó una complejidad (la transformación de valores en precios) por un absurdo (que tal transformación no tiene lugar porque valor y precio son la misma cosa), una contrarrevolución que se hizo permanente con la «síntesis neoclásica» posterior a la Segunda Guerra Mundial.⁷⁴⁹ La «función de producción» de los economistas, en sus muchas variantes, expresa matemáticamente esta identidad incondicional: los insumos multiplicados por su productividad factorial se colocan a un lado de un signo igual, la producción al otro. Todo lo que queda sin explicar puede agruparse y denominarse «productividad total de los factores» (PTF) e insertarse en la ecuación para garantizar la identidad. Como comenta con sorna Lance Taylor, «a pesar de que la PTF y otros constructos similares se reducen básicamente a la manipulación de identidades contables, la corriente dominante los considera motores de gran poder analítico».⁷⁵⁰

El concepto marxista de valor es diametralmente opuesto a esto. Los valores no son precios desagregados; según Marx, *los precios son valores transformados*. En este enfoque, el tiempo no se ve obligado a retroceder y el

⁷⁴⁸ Michael Prowse, *Financial Times*, 8 de septiembre de 1996.

⁷⁴⁹ Mark Blaug comenta: «La publicación del artículo de Arrow-Debreu de 1954, que demuestra la existencia del equilibrio general, y el anuncio de Samuelson de 'la síntesis neoclásica' en la tercera edición de su *Economics: An Introduction* (1955) marca el verdadero nacimiento de lo que desde entonces se ha llamado 'economía neoclásica'. Blaug, 2001, «No History of Ideas, Please, We're Economists», *Journal of Economic Perspectives* 15/1: 145-64.

⁷⁵⁰ Lance Taylor, 2004, *Reconstructing Macroeconomics: Structuralist Proposals and Critiques of the Mainstream* (Cambridge, MA: Harvard University Press), 351.

valor no se ve como un mero número o cantidad de dinero, sino como la expresión de una relación social compleja y viva entre cada capital individual y todos los demás capitales, lo que Marx llamó «el capital social total». Por difícil que sea conceptualizar o resolver lo que se ha dado en llamar el «problema de la transformación»,⁷⁵¹ los valores, que son anteriores a los precios, deben *transformarse en precios en un proceso realmente existente*. Las consecuencias son profundas. Una vez que abrimos los ojos al hecho de que, como parte del proceso de formación de precios, el valor generado en una empresa puede ser transferido o reasignado a capitales competidores, nos vemos obligados a redefinir radicalmente el valor añadido para que signifique no el valor que ha añadido, sino *la parte del valor total creado por todas las empresas* que compiten en el conjunto de la economía que esta empresa consigue captar. Y la economía en su conjunto es la economía capitalista *mundial*, no la economía nacional. Esto da la vuelta a las nociones universales de lo que se entiende por PIB. Como hemos visto, los datos estándar del BM/FMI sobre el PIB, el comercio, etc., se compilan sumando el valor añadido aportado por cada empresa en la economía de una nación. Por lo tanto, son proyecciones de una falacia tautológica que constituye la piedra angular de la economía marginalista: la identidad valor-precio, y su corolario, que lo que una empresa añade realmente al valor total en el conjunto de la economía es lo mismo que su valor añadido.

La globalización de los procesos de producción significa que el propio proceso de producción de valor, y la transformación de estos valores en precios, tiene lugar ahora a escala internacional en un grado cualitativamente mayor que antes de la era neoliberal. Si el valor puede ser producido por una empresa en un proceso de producción y condensarse en los precios pagados por las mercancías producidas en otras empresas dentro de una economía nacional, entonces es irrefutable que, en la era de los procesos de producción globalizados, esto también ocurre entre las empresas de la economía mundial. En otras palabras, como conjeturó una vez David Harvey, «la producción geográfica de plusvalía [puede] divergir de su distribución geográfica».⁷⁵² En la medida en que lo hace, el PIB se aleja cada vez más de ser una medida objetiva y más o menos exacta del producto de una nación y en su lugar se convierte en

⁷⁵¹ «Lo que debe quedar claro, y que contiene también un momento de verdadera dificultad, es que el trabajo objetivado en el valor de cambio de una mercancía no corresponde a la cantidad de trabajo inmediatamente empleada en su producción. Por el contrario, es fruto de una mediación con el trabajo socialmente asignado». Massimiliano Tomba, 2007, «Differentials of Surplus-Value in the Contemporary Forms of Exploitation», *The Commoner* 12: 23-37.

⁷⁵² David Harvey, [1982] 2006, *The Limits to Capital* (Londres: Verso), 441-42.

un velo que oculta no sólo el alcance, sino la propia existencia de la explotación Norte-Sur. Por ello, con ironía involuntaria, J. Steven Landefeld, Director de la Oficina de Análisis Económico de EE.UU., describió el PIB como «uno de los grandes inventos del siglo XX».⁷⁵³

EL CONCEPTO DE CADENA DE VALOR

Distinguir entre *creación de valor* y *captura de valor*, e incluso contraponerlas, se ha convertido recientemente en algo habitual en la literatura empresarial, pero invariablemente se hace para dar consejos prácticos a los capitalistas sobre cómo pueden maximizar su valor añadido, no para fundamentar una crítica del mismo. Un buen ejemplo de ello es el estudio de la cadena de valor de Nokia realizado por un equipo de economistas finlandeses, en el que los dos términos son intercambiables: «La captura de valor está cada vez más desvinculada de los flujos transfronterizos de bienes físicos. Más bien son los servicios internos y de mercado, así como diversas formas de activos intangibles, los que acaparan la mayor parte del valor añadido (y, por tanto, de los ingresos y beneficios obtenidos)».⁷⁵⁴ La

⁷⁵³ J. Steven Landefeld, *El PIB: uno de los grandes inventos del siglo XX*, Véase para más información: http://www.bea.gov/scb/pdf/BEA_WIDE/2000/0100od.pdf.

⁷⁵⁴ Jyrki Ali-Yrkkö, Petri Rouvinen, Timo Seppälä, and Pekka Ylä-Anttila, 2011, *Who Captures Value in Global Supply Chains? Case Nokia N95 Smartphone*, ETLA Keskusteluaiheita discussion Paper no. 1240, 3. Una excepción interesante a la fusión de valor añadido y valor capturado es *How Value Is Created, Captured and Destroyed*, de Cliff Bowman y Véronique Ambrosini, que hacen «una distinción, en particular, entre valor de uso (UV) y valor de cambio (EV), y entre creación de valor y captura de valor», aunque no reconocen que Marx basó su teoría del valor en la distinción, posiblemente para facilitar su aceptación por los revisores de la revista, que, por supuesto, deberían haber insistido en tal reconocimiento. Bowman y Ambrosini, 2010, «How Value Is Created, Captured and Destroyed», *European Business Review* 22/5: 479-95. Los autores distinguen entre trabajo y fuerza de trabajo -el valor de uso suministrado por los «proveedores de insumos humanos es su capacidad para trabajar» (484)- e incluso desarrollan una noción de explotación, sin utilizar, no obstante, ese término ni reconocer que estas ideas constituyen la base de la teoría marxista del valor: «como un emplazamiento de mineral que contiene plata... [una] mina no crea valor. [tiene] valor de uso, pero no crea más UV del que tiene. Además, «no» puede recibir ningún pago; «es» un trozo de tierra. Lo que la convierte en un terreno valioso son los esfuerzos pasados de prospectores y mineros (...) podría pedirle a alguien que la utilizara para construir una empresa minera a su alrededor, y me convertiría en su único accionista (...). ¿Cuál ha sido mi contribución al proceso de creación de valor? (...) Recibir un pago por ser propietario de la mina, no por crear ningún valor nuevo. Las personas que sí crean nuevo valor, los mineros y otros trabajadores, deben ergo recibir menos valor de cambio de lo que crean, de lo contrario, ¿cómo podría yo recibir el pago de mi 'parte'?». (489-90).

terminología de creación de valor frente a la de captura de valor también se ha colado recientemente en los informes anuales de la UNCTAD, como en el *Informe sobre las Inversiones en el Mundo* de 2011: «la externalización de cualquier parte de la cadena de valor mediante el uso de un MNE hará que una empresa capte menos del valor total creado en la cadena (...) Esto se ve compensado por (...) las posibles ventajas de costes que pueden obtenerse mediante la externalización de actividades (por ejemplo, a proveedores y ubicaciones de bajo coste).⁷⁵⁵ La UNCTAD no explora la implicación radical de esta afirmación –que el valor creado en «ubicaciones de bajo coste» sea capturado por empresas líderes con sede en países imperialistas–, pero, no obstante, representa un importante paso adelante y refleja la creciente influencia del análisis de la cadena de valor, al que nos referiremos a continuación.

Cadenas de valor y teoría del valor

La crítica del valor añadido desarrollada en la sección anterior puede utilizarse para fundamentar una evaluación crítica de las nuevas y muy activas áreas de investigación multidisciplinar sobre lo que sus exponentes denominan de diversas formas «cadenas de valor mundiales» (CVM), «cadenas de valor añadido», «cadenas mundiales de mercancías» o «redes mundiales de producción» (RMP), a las que aquí nos referiremos colectivamente como *teoría de las CVM*. Estas escuelas heterodoxas afines han surgido en respuesta al mismo fenómeno transformador en el que se centra este libro, a saber, la globalización de los procesos de producción, y han generado Estas escuelas heterodoxas afines han surgido en respuesta al mismo fenómeno transformador en el que se centra este libro, a saber, la globalización de los procesos de producción, y han generado muchas percepciones e ideas, como indican las numerosas referencias a esta literatura en capítulos anteriores de este libro. Además, la teoría de las CVM se centra en los procesos de producción extendidos por todo el mundo. Por esta razón, al centrarse en los procesos de producción extendidos por todo el mundo, incluye en su campo de visión tanto la subcontratación interna como la subcontratación a distancia, lo que hace que la teoría de la CVM sea especialmente adecuada para estudiar las relaciones multiformes a distancia. En este sentido, la teoría de la CVM supone una gran mejora con respecto a los enfoques cada vez más anacrónicos que miran exclusivamente a través de la lente de la inversión extranjera directa (analizada en el capítulo 3), cuyo punto de partida son los títulos formales de

⁷⁵⁵ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2011*, 142-43.

propiedad de las instalaciones de producción y no el proceso de producción en sí.

Gary Gereffi, John Humphrey y Timothy Sturgeon, tres destacados teóricos de las CVM, afirman que «para nosotros, el punto de partida para comprender la naturaleza cambiante del comercio internacional y la organización industrial se encuentra en la noción de cadena de valor añadido».⁷⁵⁶ Raphael Kaplinsky, otro académico que ha realizado una importante contribución a este campo de investigación, explica el concepto básico de la siguiente manera: «la cadena de valor describe toda la gama de actividades necesarias para llevar un producto o servicio desde su concepción, pasando por las distintas fases de producción (que implican una combinación de transformación física y la aportación de diversos servicios del productor), hasta su entrega a los consumidores finales y su eliminación tras su uso».⁷⁵⁷ Una definición compatible se publicó en un informe de 2007 bajo el imprimátur del Banco Mundial, titulado *Moving Toward Competitiveness: A Value-Chain Approach*. Esta publicación dio el sello de aprobación oficial al enfoque de la cadena de valor, afirmando:

El análisis de la cadena de valor es un método para contabilizar y presentar el valor que se crea en un producto o servicio a medida que se transforma de insumos brutos a un producto final consumido por los usuarios finales. El análisis de la cadena de valor suele implicar la identificación y el mapeo de las relaciones de cuatro tipos de características: (i) las actividades realizadas durante cada etapa de la transformación; (ii) el valor de los insumos, el tiempo de transformación, los productos y el valor añadido; (iii) las relaciones espaciales, como la distancia y la logística (...) y; (iv) la estructura de los agentes económicos, como los proveedores, el productor y el mayorista.⁷⁵⁸

⁷⁵⁶ Gary Gereffi, John Humphrey y Timothy Sturgeon, 2004, «The Governance of Global Value Chains», *Review of International Political Economy* 12/1: 78-104.

⁷⁵⁷ Raphael Kaplinsky, *Globalization, Poverty and Inequality*, 101. No se incluye en este concepto el hecho de que estas cadenas de valor sólo se estudian porque cruzan fronteras, en particular las fronteras entre el Norte y el Sur.

⁷⁵⁸ Uma Subramanian, 2007, *Moving toward Competitiveness: A Value Chain Approach*, *Foreign Investment Advisory Service (FIAS)* occasional paper (Washington, DC: Banco Mundial), ix-x, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2007/08/10137616/moving-toward-competitiveness-value-chain-approach>.

La escuela de la red de producción mundial, estrechamente relacionada con el concepto moderno de cadena de valor, también se nutre de él. Sus principales defensores han tratado de diferenciarla del enfoque de la cadena de valor, así Jeffrey Henderson, Peter Dicken, Martin Hess, Neil Coe y Henry Wai-Chung Yeung argumentan:

Uno de los principales puntos débiles del enfoque de «cadena» es su conceptualización de los procesos de producción y distribución como esencialmente verticales y lineales. De hecho, estos procesos se conciben mejor como estructuras de red muy complejas en las que existen vínculos intrincados –horizontales, diagonales y verticales– que forman entramados multidimensionales y multicapa de actividad económica.⁷⁵⁹

A medida que la investigación de las CVM ha ido refinando sus conceptos y desarrollando tipologías para examinar cadenas de valor simples y complejas, diversas relaciones contractuales, etc., estas objeciones se han vuelto redundantes. La diferencia de énfasis entre los enfoques de la CVM y la RGP se debe en parte a sus respectivos orígenes en la sociología y la geografía y, en no poca medida, a la rivalidad entre escuelas académicas ansiosas por exaltar su enfoque por encima de los demás. Henderson et al., por ejemplo, afirman que «la cadena de valor o la cadena de valor añadido es un concepto antiguo en la economía industrial y en la literatura de los estudios empresariales (...) [con] poca relevancia para el estudio de la cadena de valor».⁷⁶⁰ Sin embargo, es mucho más lo que une a los paradigmas de la CVM y la RGP que lo que los separa –de hecho, existe una gran colaboración creativa y fertilización cruzada entre estas escuelas– y la crítica de la teoría de la CVM que se desarrolla en las páginas siguientes se aplica por igual a ambos.

En la literatura sobre las CVM se hace una distinción fundamental entre las cadenas «dirigidas por el productor», cuyas empresas líderes son productores industriales que subcontratan tareas de producción intensivas en mano de obra, y las cadenas «dirigidas por el comprador», cuyas empresas líderes son capitalistas comerciales, como Walmart y Tesco, que subcontratan la producción de bienes de consumo masivo e insumos intermedios de baja tecnología a productores independientes del Sur. La investigación ha

⁷⁵⁹ Jeffrey Henderson, Peter Dicken, Martin Hess, Neil Coe y Henry Wai-Chung Yeung, 2002, «Global Production Networks and the Analysis of Economic Development», *Review of International Political Economy* 9/3: 436-64.

⁷⁶⁰ *Ibíd.*, 439.

descubierto desde entonces una multiplicidad de formas híbridas entre estos tipos ideales polares. Cabe señalar una característica común que rara vez se menciona o que, cuando se menciona, se considera el orden natural de las cosas: tanto si las cadenas de valor están impulsadas por el comprador como si están impulsadas por el productor, las empresas líderes tienen su sede en su inmensa mayoría en los países desarrollados, aunque cada vez más la producción tiene lugar en el Sur. Como afirma Gary Gereffi, «es importante reconocer la asimetría fundamental de la organización de la economía mundial. La parte de mayor valor añadido de la cadena de valor se concentra en los países desarrollados, mientras que la parte de menor valor añadido se encuentra en las economías en desarrollo».⁷⁶¹

Para todas las variantes del análisis de las CVM, el deseo de acceder a mano de obra con salarios bajos no es más que un factor determinante de una larga lista que incluye factores tan diversos como la revolución de las comunicaciones, la reducción de los costes de transporte, las infraestructuras, las competencias y otras cualidades de la mano de obra local. El análisis de la CGV trata de explicar los distintos factores que determinan la relación *entre* los capitales que participan en la cadena; las *relaciones internas de cada capital* quedan fuera de su campo de visión. El concepto central de la RGP/CMV no sólo no se basa en la relación capital-trabajo, sino que la deja de lado. El resultado es un concepto caótico, fundado en lo que Marcus Taylor ha llamado el «fetiche del trabajo como simple factor de producción».⁷⁶²

Jennifer Bair, en una lúcida revisión de las diferentes corrientes de investigación sobre las CVM, sostiene que la «principal tarea» de los analistas de las CVM debe ser «comprender dónde, cómo y quién crea y distribuye el valor» en las «industrias globales».⁷⁶³ La fuerte implicación es que el valor se «crea» en algunos de los eslabones de la cadena (digamos, los campos y fábricas del Sur) y se «distribuye» a otros (digamos, los gigantes minoristas), empresas matrices de ETN con sede en países imperialistas. En otras palabras, los valores creados en un eslabón se condensan como precios recibidos en otro lugar, por otros eslabones de la cadena, aunque estos eslabones separados sean

⁷⁶¹ Gary Gereffi, 2005, *The New Offshoring of Jobs and Global Development*, ILO Social Policy Lectures (Ginebra: Publicaciones de la OIT), 46-47. Gereffi añade: «un patrón similar se observa en la producción agrícola. Aunque es cierto que durante mucho tiempo ha existido un sistema de producción mundial en la agricultura, hoy en día la producción está mucho más controlada por un número limitado de ETN situadas en el mundo desarrollado».

⁷⁶² Taylor, «Rethinking the Global Production of Uneven Development», en *Globalizations*, 4/4: 529-542, 538.

⁷⁶³ Jennifer Bair, 2004, *¿De las cadenas de productos básicos a las cadenas de valor y viceversa?* <http://www.irows.ucr.edu/conferences/globgis/papers/Bair.htm>, 5.

empresas diferentes que operan en continentes distintos. Los teóricos de la cadena de valor han vacilado (quizás por su reticencia a comprometerse con el marxismo o a ser acusados de ello) en considerar las implicaciones de largo alcance de este hecho, prefiriendo hablar de «rentas» en lugar de «transferencias de valor», o en su lugar ignoran el problema por completo, aceptando adorablemente la santidad de la determinación del valor por parte del mercado. Raphael Kaplinsky, que considera que todos los ingresos percibidos por una empresa por encima del umbral de rentabilidad son rentas, es un ejemplo del primer enfoque, y todos ellos caen en el segundo.

Bair prosiguió su llamamiento con una petición general a los investigadores de las CVM para que presten «más atención al papel de los trabajadores como participantes en la cadena (...) [y para que] se preste más atención a la mano de obra de la que se ha prestado hasta la fecha» y, lo que es aún más prometedor, que «más allá de analizar en qué medida los trabajadores se benefician de los procesos de mejora (...) los debates sobre la mejora también deben examinar cómo contribuyen los trabajadores a la creación de valor en términos de proceso laboral». ⁷⁶⁴ Lamentablemente, su petición de que la teoría de las CVM examine cómo contribuyen los trabajadores a la creación de valor no se incluye en la «agenda de investigación para la segunda generación de investigación de las CVM» con la que concluye su documento, y evita plantear una pregunta obvia: ¿por qué la teoría de las CVM ha tenido tan poco que decir al respecto?

A pesar de todas sus ideas e investigaciones empíricas sobre las formas y funciones de las cadenas de valor, la teoría de las CVM no supera la prueba de Bair. Es incapaz de explicar «dónde, cómo y quién crea y distribuye el valor a lo largo de una cadena de mercancías». ⁷⁶⁵ La raíz de esto es la negativa a romper con la identificación neoclásica del valor con el valor añadido. Este fallo se ve agravado por otro de proporciones similares: no tiene nada que decir sobre cómo se divide el valor, una vez captado por una empresa, entre el capital y el trabajo. Como comentan Carr et al., «pocos de los estudios sobre la cadena de valor mundial se centran en quién está empleado, bajo qué tipos de relaciones laborales y a cambio de qué». ⁷⁶⁶

Que los precios percibidos por un eslabón de una cadena de valor (o, si se prefiere, por un nodo de una red de producción) suelen divergir de su

⁷⁶⁴ Jennifer Bair, 2005, «Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward», *Competition & Change* 9/2: 153-80.

⁷⁶⁵ *Ibidem*, 157.

⁷⁶⁶ Marilyn Carr, Martha Chen y Jane Tate, 2000, «Globalization and home-based workers», en *Feminist Economics*, 6/3: 123-42, 129-130.

contribución al valor generado en el conjunto de la cadena es un anatema para la económica ortodoxa, pero un postulado fundamental de la teoría marxista del valor. Y si tales divergencias precio-valor y las correspondientes transferencias de valor pueden producirse *dentro* de las cadenas de valor, también deben producirse *entre* cadenas de valor. La teoría de la cadena de valor comete el mismo error que la economía neoclásica con sus funciones de producción herméticamente cerradas, pero ahora el error se traslada del nivel de la empresa individual al nivel de la cadena de valor individual. Del mismo modo que la teoría económica neoclásica supone que el valor añadido de una empresa se genera íntegramente a partir de sus propias actividades productivas y que no se capta nada de otras empresas, el concepto de cadena de valor supone que el valor añadido total captado por todos los participantes en una cadena de valor es igual al valor total generado en esa cadena de valor. En otras palabras, la ortodoxia económica dice que «no hay fugas de valor entre empresas», la heterodoxia de la cadena de valor dice que «no hay fugas de valor entre cadenas».⁷⁶⁷ Aunque la economía ortodoxa descarta las transferencias regulares y a gran escala de valor entre empresas, el concepto de cadena de valor implica que esto ocurre, aunque excluye a priori que dichas transferencias puedan tener lugar entre cadenas. En efecto, el enfoque de la cadena de valor considera el valor añadido total creado en toda la cadena de valor como una tarta que hay que trocear y asignar retrospectivamente a cada eslabón, exactamente el mismo procedimiento tautológico que identificamos en nuestro examen de la función de producción neoclásica. Aquí vemos el alcance limitado de su heterodoxia. La implicación radical de la teoría de la cadena de valor es que las empresas individuales dentro de la cadena pueden filtrar valor a otros eslabones o absorber valor de ellos, destruyendo la identidad valor/valor añadido. Ahora las empresas son porosas, pero las propias cadenas están herméticamente selladas entre sí. Reconocer que el valor no está encerrado ni por las empresas ni por las cadenas de valor, que *todo* lo que los economistas burgueses llaman valor añadido es en realidad *valor capturado*, es el siguiente paso lógico, pero significaría una ruptura decisiva y explícita con las premisas de la economía neoclásica y requeriría un nuevo compromiso con la teoría marxista del valor.

⁷⁶⁷ «Dentro de una cadena de suministro, cada productor adquiere insumos y luego añade valor, que pasa a formar parte del coste de la siguiente fase de producción. La suma del valor añadido por todos los integrantes de la cadena equivale al precio final del producto». Greg Linden, Kenneth L. Kraemer y Jason Dedrick, 2007, *Who Captures Value in a Global Innovation System? The Case of Apple's iPod* (Irvine, CA: Personal Computing Industry Center, Universidad de California), 2.

La consecuencia del fracaso de la teoría de la CVM a la hora de llevar a cabo la lógica de su vacilante crítica de la doctrina marginalista dominante del valor y del valor añadido es que ha quedado conceptualmente atada por esta doctrina. Esto es natural, ya que sus autores más influyentes (Gereffi, Kaplinsky y otros) enfocan explícitamente las cadenas mundiales de mercancías desde el punto de vista de los empresarios capitalistas de los países en desarrollo y teniendo en cuenta sus intereses, ya que tratan de descubrir cómo pueden «actualizar», es decir, mejorar su exigua ración del pastel de los beneficios. Por lo tanto, no es tan sorprendente que el hecho de que la teoría de la CVM se centre en la distribución del valor entre los eslabones de la cadena no diga nada sobre cómo se distribuyen estos beneficios dentro de estos eslabones, en particular entre el capital y el trabajo. En la literatura sobre las CVM no se percibe que, al estudiar las cadenas mundiales de mercancías, estemos estudiando las relaciones de explotación, que se trata de un terreno no sólo de competencia entre capitales, sino de lucha entre clases. Los teóricos de las CVM afirman que «los teóricos de las CVM afirman «reconocer explícitamente que (...) las estructuras de insumo-producto [es decir, las empresas] dentro de las redes tienen una importancia central, entre otras cosas porque son éstas las que constituyen los lugares donde se genera el valor y donde (...) existen enormes variaciones en las condiciones de trabajo (...) en todo el mundo».⁷⁶⁸ Los teóricos de la RGP llegaron exactamente a la misma coyuntura que la teoría de la CVM, y sus principales defensores admitieron con inquietud y vacilación las «posibilidades que existen de capturar valor. Una cosa es que el valor se cree y aumente en determinados lugares, pero otra muy distinta es que se capte en beneficio de esos lugares».⁷⁶⁹ Pero sin una teoría del valor, no se puede avanzar más, y sobre esto simplemente no pueden decidirse: «por 'valor' entendemos tanto las nociones marxianas de plusvalía como las más ortodoxas asociadas a la renta económica».⁷⁷⁰

El reciente paso de algunos de los principales investigadores del sector a favor del término «cadena de valor» en lugar de «cadena de productos básicos» indica su progreso hacia la adopción de una teoría explícita del valor. Desgraciadamente, es el concepto neoclásico dominante de valor con el que se están alineando más abiertamente, como explica Timothy Sturgeon, destacado investigador de la cadena de valor:

⁷⁶⁸ *Ibíd.*, 446.

⁷⁶⁹ Henderson et al., *Global Production Networks and the Analysis of Economic Development*, 449.

⁷⁷⁰ *Ibíd.*, 448.

Elegimos sustituir el término «mercancía» por «valor» debido a las connotaciones populares de la palabra mercancía (...) y porque el término valor captaba tanto el concepto de «valor añadido», que encaja bien con la metáfora de la cadena que estábamos utilizando, como centraba la atención en la principal fuente de desarrollo económico: la aplicación del esfuerzo humano, a menudo amplificado por máquinas, para generar rendimientos sobre el capital invertido.⁷⁷¹

Alinear el análisis de la cadena de valor con el concepto de valor añadido de los economistas burgueses ayuda a los esfuerzos por introducir el análisis de la cadena de valor en la corriente dominante. Pero, ¿es éste su lugar? La aceptación del concepto dominante de valor añadido priva a Sturgeon y a otros que se mueven en su dirección de las herramientas conceptuales que necesitan para entender este fenómeno, con el resultado de que el descubrimiento más importante desenterrado por el análisis de la cadena de valor –la existencia de flujos de valor entre diferentes «cajas negras», es decir, diferentes empresas o eslabones de la cadena– se deja tirado en el suelo para que otros lo desentierren.

LAS TRES DIMENSIONES DE LA ILUSIÓN DEL PIB

Bermudas y otros paraísos fiscales son ejemplos espectaculares de cómo los datos sobre el PIB, ya sea a tipos de cambio de mercado o en PPP\$, pueden distar mucho de ser una medida de la contribución de una nación a la riqueza mundial.⁷⁷² Pero esto pone de relieve sólo una de las tres formas distintas en que el PIB se aleja de ser lo que pretende ser: una medida de cuánto valor añade la actividad económica dentro de las fronteras de una nación.

La primera dimensión, encarnada de forma extrema y pura por las Bermudas (y otros centros financieros extraterritoriales, incluido el mayor de todos ellos, la City de Londres), resulta de la naturaleza no productiva y paraestatal de los servicios financieros y de la distancia que los separa de la esfera de la producción, mientras que, por el contrario, la segunda y tercera dimensiones –diferencias en la composición orgánica del capital y diferencias

⁷⁷¹ Timothy Sturgeon, 2008, *From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization*, Massachusetts Institute of Technology Working Paper Series, MIT-IPC-08-001,10. <https://ipc.mit.edu/sites/default/files/documents/08-001.pdf>.

⁷⁷² Otros tres centros financieros extraterritoriales -Jersey, las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas- se situaron entre los diez primeros países del mundo por PIB per cápita en 2006.

en la tasa de explotación— son intrínsecas al proceso de producción globalizado. Como se ha visto en el capítulo 2, las actividades no productivas incluyen también la seguridad, la administración, la publicidad, todas ellas actividades que, desde el punto de vista del capital, pueden no ser menos necesarias que las actividades productivas, pero que en sí mismas no añaden nada a la riqueza social y deben considerarse, en cambio, formas de consumo social. Las actividades no productivas han aumentado su participación en el PIB en todos los países imperialistas, y en mucha mayor medida que en las naciones del Sur, a las que corresponde cada vez más la tarea de la producción. Esta creciente asimetría implica, por tanto, que una proporción significativa y cada vez mayor del valor consumido en las actividades no productivas en los países imperialistas se generó en los países de bajos salarios, y que los capitales del Norte que operan en los sectores no productivos se valorizan en parte gracias al trabajo vivo gastado en las actividades productivas del Sur.

La segunda distorsión que comprende la ilusión del PIB resulta de la mayor intensidad de los capitales en las naciones imperialistas que en las naciones del Sur, es decir, la inversión en capital fijo constituye una proporción mayor de la inversión total, invirtiéndose proporcionalmente menos en salarios (en términos marxistas, la composición orgánica del capital es mayor en las naciones imperialistas). Los capitales intensivos en capital sólo pueden cosechar una pequeña cantidad de plusvalía fresca de su propia fuerza de trabajo, relativamente pequeña, y el resto lo capturan en la circulación. Por lo tanto, el capital invertido en sus medios de producción más caros se valoriza mediante transferencias de valor de capitales de menor intensidad. Este proceso fue resumido por Marx en un pasaje muy citado de *El Capital vol.III*:

Si las mercancías se venden a su valor (...) surgen tasas de ganancia muy diferentes en las diversas esferas de la producción. Pero el capital se retira de una esfera con una tasa de beneficio baja e invade otras que producen un beneficio mayor. A través de este incesante flujo de entrada y salida (...) crea una relación entre la oferta y la demanda tal que la ganancia media en las diversas esferas de la producción llega a ser la misma, y los valores se convierten, por lo tanto, en precios de producción. De ello se deduce que en cada esfera particular de la producción, el capitalista individual (...) participa directamente en la explotación de toda la clase obrera por la totalidad del capital.⁷⁷³

Este efecto tiene lugar tanto si los capitales en competencia operan dentro de las fronteras de una única economía como si no, y se produce incluso si

⁷⁷³ Karl Marx, *El Capital*, vol. 3, 193-94.

suponemos una competencia perfecta entre los capitales y una tasa de explotación uniforme. En la medida considerable en que los capitales intensivos en capital se concentran en las naciones imperialistas y los capitales intensivos en trabajo en las naciones con salarios bajos, la diferencia N-S en la composición orgánica implica directamente una transferencia o redistribución S-N de valor que, una vez más, no se recoge en los datos del PIB. Esta, la única base del intercambio desigual aceptada por los críticos euromarxistas de la teoría de la dependencia, apunta por tanto a una segunda forma en que los capitales del Norte pueden ser valorizados por la mano de obra del Sur.

El tercero, el menos reconocido pero el más importante de todos, y el tema específico de este libro, son las distorsiones del PIB producidas por las diferencias internacionales en la tasa de explotación, el tema de los capítulos 7 y 8. Las pruebas recogidas en los capítulos 2 a 5 sobre la situación de la emergente clase trabajadora del Sur y los denodados esfuerzos de las empresas del Norte por «extraer valor» de ella sugieren claramente que estas diferencias existen y que la idea de que las diferencias salariales internacionales reflejan diferencias internacionales en la productividad laboral es falaz, tautológica y contraria a la realidad.

Nota sobre los avances tecnológicos en TIC y transporte

En el capítulo 7 se explicaba que el deseo de explotar mano de obra barata es la fuerza motriz de la globalización de los procesos de producción, mientras que los avances tecnológicos en las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y el transporte son facilitadores, ya que su función es abrir cada vez más tareas de producción a la reducción de costes mediante la externalización. Este estudio ha hecho hincapié en el impacto de los avances tecnológicos en las TIC y el transporte en lo que se refiere a la externalización de la producción. Una teoría del valor del imperialismo requiere un concepto mucho más rico de las múltiples repercusiones de estas tecnologías. Aquí no podemos hacer más que esbozar brevemente algunas de las cuestiones que hay que abordar.

El impacto de las innovaciones en las TIC y el transporte sobre la externalización, por importante que sea, es sólo una de las formas en que los avances tecnológicos afectan a la tasa de beneficios. Por supuesto, han tenido un profundo impacto en las finanzas, es decir, en la circulación de los títulos de los activos financieros, que proporcionan los sistemas nervioso y circulatorio para la integración global de los mercados monetarios y de capitales. Las TIC, en particular, han eliminado gran parte de la mano de obra no productiva empleada anteriormente en este sector. Lo mismo ocurre con el sector

mayorista y minorista, conocido colectivamente como capital comercial, que se encuentra a caballo entre la producción y el intercambio. La mayor parte del trabajo vivo empleado en este sector es el transporte, que Marx considera parte de la esfera de la producción. Por lo tanto, gran parte del trabajo vivo gastado por los trabajadores empleados por Amazon y Walmart es productivo.⁷⁷⁴ Aparte de reducir el tiempo de trabajo necesario, quizás el mayor efecto de las TIC y la containerización sobre la tasa de beneficio se encuentre en la aceleración del tiempo de rotación del capital, proporcionando un apoyo crucial a la caída de la tasa de beneficio que definió la crisis sistémica de la década de 1970.⁷⁷⁵ Para ilustrar esto, una inversión de 10 millones de dólares que produzca un beneficio de un millón de dólares se traduce en una tasa de rentabilidad del 5% si se necesitan dos años para lograrlo, pero si esto se puede reducir a un año, la tasa de rentabilidad es del 10%.

La mayor parte de la bibliografía analizada en este libro considera los costes laborales como un factor entre otros muchos, y suele dar prioridad a los cambios tecnológicos en general y a las revoluciones de las TIC y el transporte en particular. En una cosa, sin embargo, quizá todos estén de acuerdo: no hay innovaciones tecnológicas en el horizonte capaces de repetir el impacto de la revolución de las TIC y el transporte en los tiempos de rotación y las tasas de beneficio. Los esfuerzos por sacar más provecho de estos saltos cualitativos de la tecnología continuarán: las presiones sobre los costes que impulsan la externalización son cada vez más intensas y se extienden a nuevas ramas de la producción, y sigue existiendo un considerable potencial no realizado de externalización de servicios. Pero la mayoría de sus beneficios ya se han hecho realidad, y no hay nuevas tecnologías a la espera que puedan tener un efecto transformador similar.

Aquí consideraremos brevemente el transporte y la tecnología de las TIC por separado, y examinaremos el papel distintivo de cada uno en las fases individuales del circuito global del capital. Éste, siguiendo a Marx en el volumen 2 de *El Capital*, puede representarse esquemáticamente como M-C-C'-M', donde cada par de letras separadas por un guión representa una fase distinta de este circuito. Así, M representa el capital inicial del capitalista, una suma de dinero utilizada para comprar C, un conjunto de mercancías que comprende medios de producción, materias primas y fuerza de trabajo. El proceso de producción subsiguiente, C-C', transforma este conjunto de mercancías en un nuevo conjunto de mercancías, C', que posteriormente se

⁷⁷⁴ Agradezco a Joseph Choonara que me lo haya señalado.

⁷⁷⁵ Si una inversión inicial obtiene el mismo rendimiento en la mitad de tiempo, su tasa de beneficio se duplica.

venden y se convierten en una nueva y mayor suma de dinero, M' . La diferencia entre M y M' (ΔM) es el beneficio bruto, y corresponde al «valor añadido» de la empresa. En este esquema, $M-C$ y $C'-M'$ describen la circulación de mercancías, mientras que $C-C'$ abarca el proceso de producción.⁷⁷⁶

El transporte de mercancías desde el campo o la fábrica hasta los mercados es una actividad productiva y el trabajo de los transportistas es trabajo productivo. Esto es así porque el cambio de su ubicación es un cambio físico, que no es menos necesario para su existencia social como valores de uso que cualquier otra transformación realizada durante su producción,⁷⁷⁷ como explican Anwar Shaikh y Ahmet Tonak:

Al transportar naranjas desde su punto de producción hasta su punto de consumo, un camionero transforma una propiedad objetiva útil de estas naranjas (su ubicación en el espacio) que es crucial para ellas como objetos de consumo. Para ser consumida, una naranja no debe ser simplemente una naranja en algún lugar, debe ser una naranja donde está el consumidor. El transporte desde el naranjal hasta la región de consumo es, por tanto, una transformación productiva [y] es interno al proceso de producción.⁷⁷⁸

La desintegración y dispersión de los procesos de producción a través de diferentes países y continentes implica una importante expansión de este papel. Pero, como ocurre con todas las demás categorías asociadas al valor de la mercancía, lo esencial no es la transformación física per se, sino la relación

⁷⁷⁶ Una diferencia crucial entre la teoría marginalista y marxista del valor se encuentra en la parte final del circuito, $C'-M'$. Según la doctrina marginalista dominante, ΔM (es decir, $M'-M$, los beneficios brutos de una empresa) no es más que la expresión monetaria de ΔC ($C-C'$ es decir, el nuevo valor creado en el proceso de producción de esta empresa). Desde la perspectiva de la teoría del valor de Marx, se trata de una falsa tautología sobre la que se asienta todo el tambaleante edificio de la teoría económica burguesa. Para una empresa individual, ΔM no tiene ninguna relación con ΔC , sino que representa la parte del valor total de la mercancía en toda la economía que los propietarios de esta empresa logran captar mediante la venta de sus mercancías. $M-C-C'-M'$, por tanto, corresponde a la economía capitalista en su conjunto, más que a una empresa individual dentro de esa economía -o, dicho de otro modo, describe esquemáticamente el circuito de un capital individual abstraído de la competencia redistribuidora de valor e igualadora de beneficios con otros capitales.

⁷⁷⁷ Marx explica que, en el transporte de mercancías, «se produce ciertamente, en el proceso de trabajo, un cambio en el objeto de trabajo, la mercancía. Su existencia material se ve alterada, y junto con ello se produce un cambio en su valor de uso. El valor de cambio aumenta en la misma medida en que este cambio en el valor de uso requiere trabajo». Karl Marx, [1863] 1969, *Teorías de la plusvalía*, Parte 1 (Londres: Lawrence and Wishart), 412.

⁷⁷⁸ Shaikh y Tonak, *Measuring the Wealth of Nations*, 23.

social a la que pertenece esta transformación física.⁷⁷⁹ En el caso del transporte, lo crucial no es el movimiento físico del bien útil, sino la relación social que rige este cambio de ubicación. Shaikh y Tonak, en la continuación de la cita anterior, explican con lucidez esta distinción sutil pero fundamental:

Es importante entender que no todo el transporte constituye una actividad productiva (...) Supongamos que nuestras naranjas se producen en California para venderse en Nueva York, pero se almacenan en Nueva Jersey porque las instalaciones de almacenamiento son más baratas (...) El bucle a través de Nueva Jersey no tiene ningún efecto (positivo) sobre las propiedades útiles de la naranja como objeto de consumo (...) Este bucle es interno al sistema de distribución (...) una actividad no productiva.⁷⁸⁰

El ejemplo de Shaikh y Tonak es hipotético. Para un ejemplo del mundo real, consideremos la decisión de la empresa escocesa *Young's Seafood* de enviar gambas capturadas en aguas escocesas en un viaje de ida y vuelta de 12.000 millas a Tailandia, donde son peladas a mano por mano de obra barata, reempaquetadas y luego enviadas de vuelta a Escocia, en la que el factor decisivo fueron los «costes salariales prohibitivos» de los empleados de Young's, que percibían un salario mínimo y eran principalmente mujeres, y que por ello fueron despedidos.⁷⁸¹

Con esta matización tan importante, el transporte forma parte del proceso de producción y, por tanto, es un elemento de la etapa C-C' del circuito del capital. Los avances tecnológicos en el transporte también aceleran el tiempo de circulación de los insumos y los productos; en otras palabras, afectan tanto a M-C como a C'-M', ejerciendo su efecto beneficioso sobre la tasa de beneficio al comprimir el tiempo necesario para hacer circular las mercancías, en lugar de reducir los costes de transporte en términos absolutos.⁷⁸² Los avances en las

⁷⁷⁹ Así, la extracción del zumo de esta naranja sólo es productiva desde el punto de vista del capital si ese proceso no se realiza en la propia cocina, sino mediante el trabajo asalariado en la producción de una mercancía que se vende a un cliente por un beneficio.

⁷⁸⁰ *Ibíd.*, 24.

⁷⁸¹ BBC News, 15 de noviembre de 2006, Véase para más información el siguiente enlace para su consulta: http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/scotland/south_of_scotland/6150240.stm.

⁷⁸² «El transporte marítimo, que constituye el 99% del comercio mundial en peso y la mayor parte del comercio mundial en valor (...) experimentó una revolución tecnológica en forma de transporte marítimo de contenedores, pero no se observan descensos drásticos de los precios». David Hummels, 2007, «Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization», *Journal of Economic Perspectives* 21/3: 131-54. Lo que se ha vuelto más rápido y mucho más barato es el transporte aéreo: «Incluso después de estas

TIC también reducen el tiempo de circulación y aumentan las tasas de beneficio, al acelerar el tiempo necesario para poner en contacto al comprador con el vendedor y completar una venta, permitiendo la gestión de inventarios justo a tiempo y de otras maneras. Al igual que ocurre con los avances en las tecnologías del transporte, las TIC también han tenido un efecto transformador en cada etapa del proceso de producción, es decir, en C-C', en mayor o menor medida dependiendo de las características de cada proceso. La aplicación de las TIC a los procesos de producción ha acelerado, en una palabra, los avances en la productividad social del trabajo vivo.

Según la teoría del valor de Marx, es precisamente el aumento de productividad social del trabajo vivo que encuentra su expresión última en la tendencia a la caída de la tasa de ganancia. Como subrayó Marx, «la tasa de ganancia no cae porque el trabajo se vuelva menos productivo, sino porque se vuelve más. Tanto el aumento de la tasa de plusvalía como la caída de la tasa de ganancia no son sino formas específicas a través de las cuales se expresa la creciente productividad del trabajo en el capitalismo».⁷⁸³ Según Marx, esto se debe a que la creciente productividad del trabajo es el resultado de una mayor composición orgánica del capital. En otras palabras, la aplicación de la tecnología sustituye el trabajo vivo, única fuente de nuevo valor, por trabajo muerto (medios de producción). Las TIC tienen una característica específica que contrarresta este efecto. La «composición orgánica», en la teoría de Marx, combina la composición técnica del capital (la relación entre trabajadores y medios de producción) y su composición de valor (en la que estos dos factores se expresan en términos de valor). Normalmente —como, por ejemplo, en el caso del transporte— los avances tecnológicos aumentan tanto la composición técnica como la composición de valor, por ejemplo, duplicando el tamaño de un buque de carga manteniendo la misma tripulación. Pero los continuos avances en la producción de bienes TIC, así como la externalización de tareas de producción intensivas en mano de obra, han dado lugar a continuas caídas de sus precios, reduciendo el coste de estos medios de producción tanto en términos relativos como absolutos. Así pues, el aumento de la composición técnica no se refleja plenamente en un aumento de la composición del valor, lo

mejoras, el transporte marítimo sigue siendo un proceso lento. El envío de contenedores de Europa al Medio Oeste de Estados Unidos requiere de 2 a 3 semanas; de Europa a Asia, cinco semanas. En cambio, el transporte aéreo requiere un día o menos para la mayoría de los destinos. Por consiguiente, el hecho de que los precios del transporte aéreo se hayan multiplicado por diez desde finales de los años 50 significa que el coste de la velocidad ha disminuido drásticamente» (152).

⁷⁸³ Marx, *El Capital*, vol. 3, 240. La productividad y la tasa de ganancia se desarrollan en el capítulo 6, en la discusión de los conceptos marginalistas y marxistas de productividad.

que frena la retroalimentación entre los avances de la productividad y la presión a la baja sobre los beneficios medios.

La «tasa de ganancia» en esta discusión se refiere a la tasa de ganancia del capital productivo e ignora las reivindicaciones hechas sobre la masa de plusvalía por los sectores no productivos, los propietarios de la deuda, etc. Esta no es la tasa de ganancia que importa al capitalista industrial, que sólo se preocupa por su parte de la misma. Como hemos visto en el caso de los talleres de confección de Dhaka y las cadenas de producción de Shenzhen, la plusvalía extraída por las empresas productivas en los países de bajos salarios sostiene y alimenta a muchas industrias auxiliares en los países imperialistas, donde también financia a los gobiernos y es transmutada por el sistema financiero en valores de activos más altos en general.

CONCLUSIÓN: EL PIB EN LA ERA DE LA PRODUCCIÓN GLOBALIZADA

Nuestro análisis de la subcontratación global, de las asimetrías entre los talleres clandestinos del Sur y las principales empresas con sede en las naciones imperialistas, y de las fuerzas que impulsan y dan forma al rápido crecimiento del proletariado del Sur y que dictan las condiciones en las que puede vender su fuerza de trabajo, ha proporcionado muchas razones para cuestionar la aceptación universal del PIB como medida de la producción de una economía nacional.⁷⁸⁴ Los argumentos a favor de una reinterpretación radical del PIB se ven reforzados por el examen de algunas paradojas y anomalías que arrojan estos datos, como el PIB relativo de Bermudas y la República Dominicana, y el intrigante misterio de por qué una relación de plena competencia puede ser más rentable para una ETN que una relación interna, aunque en la relación de plena competencia no haya flujos visibles de beneficios. La investigación de este capítulo sobre lo que el PIB mide realmente, en contraposición a lo que pretende medir, ha puesto de manifiesto las premisas neoclásicas altamente cuestionables en las que se basa. Un examen más detenido de estas ideas neoclásicas dominantes, de su explicación de cómo se crea el valor en los procesos de producción y de las teorías heterodoxas que siguen siendo esclavas de las concepciones ortodoxas del

⁷⁸⁴ Aquí, se utiliza «riqueza» en lugar de «valor» para subrayar que el producto social consiste en una masa de valores de uso. Por supuesto, el producto social adopta necesariamente la forma de precios, es decir, de valores de cambio transformados, y sólo bajo esta forma aparece el valor y pueden medirse y compararse diferentes valores.

valor, nos lleva a rechazar estas explicaciones y los supuestos básicos que las sustentan, y a redefinir el PIB como una medida de la parte del producto mundial que es capturada o apropiada por una nación, no una medida de lo que ha producido a nivel nacional. La *D* del PIB, en otras palabras, es una *mentira*.

En la medida en que el PIB exagera o disminuye la contribución real de las naciones individuales a la riqueza mundial, cada nación es un consumidor neto de la riqueza producida por el trabajo vivo de otras naciones, o es un contribuyente neto, produciendo más riqueza de la que consume. Sostengo que precisamente esto ocurre, de forma rutinaria, sistemática y a gran escala, por lo que el PIB en la era neoliberal se ha alejado más que nunca de ser una medida de la producción nacional, magnificando la «ilusión del PIB». Esta ilusión se produce no tanto en los datos en sí, sino en su interpretación, que, en línea con las premisas falaces de la doctrina económica dominante, asume que los actores económicos (ciudadanos individuales o países individuales de la comunidad global) consumen sólo lo que producen y producen sólo lo que consumen, como en el editorial del *Financial Times* que afirma que «la quinta parte más rica de la población mundial genera –y disfruta– el 85% de la producción mundial. La quinta parte más pobre produce –y lucha por sobrevivir– sólo el 1,4%». ⁷⁸⁵ Si corregimos la ilusión del PIB, obtendremos una imagen más precisa y objetiva de la economía mundial, en la que los capitalistas y los ciudadanos de los países de la Tríada son considerados ahora como apropiadores y consumidores de la riqueza producida por los trabajadores y los pequeños productores de los países del Sur Global. Una imagen, en otras palabras, de la forma emergente y plenamente evolucionada de la fase de desarrollo imperialista del capitalismo.

⁷⁸⁵ Editorial, *Financial Times*, 2 de junio de 1994. Esto no corrige la anomalía del poder adquisitivo, analizada con cierto detalle en el capítulo 6, en el que el PIB de un país con salarios bajos medido en dólares a tipos de cambio de mercado parece ser menor de lo que es. Expresar estas comparaciones en dólares PPA se convirtió en la norma a partir de mediados de los noventa.

Capítulo 10

Todos los caminos llevan a la crisis

Dejando aparte su obra inmediata de reacción contra las maniobras quisquillosas del capital, [los sindicatos] deben ahora obrar conscientemente como hogares organizadores de la clase obrera en el gran objeto de *su completa emancipación*. Deben ayudar a cualquier movimiento social o político que tienda a esta dirección (...) Deben velar por los intereses de los oficios peor pagados (...) Deben hacer nacer la convicción en las grandes masas obreras, que en lugar de estar circunscritas en sus egoístas y estrechos límites, su objeto tiende a la emancipación de millones de oprimidos proletarios.⁷⁸⁶

Los sindicatos: su pasado, presente y porvenir
(Karl Marx, 1866)

Este capítulo muestra por qué la transformación global y el cambio de producción examinados en capítulos anteriores son esenciales para comprender la crisis global que se está desarrollando. Lo que no es inevitable es el resultado de las batallas que se avecinan y que determinarán no sólo el futuro de la humanidad, sino si la humanidad tiene futuro. Los remedios que ofrecen los distintos comentaristas y profesionales de la economía. Desde la austeridad para todos, defendida por los partidarios de la economía del *laissez-faire*, prominentes en el ala derecha del Partido Republicano de Estados Unidos, que se oponen a la intervención gubernamental para evitar las quiebras y la destrucción de activos, hasta la política actual que siguen los gobiernos de Europa y Norteamérica de rescate para los ricos y austeridad para el resto, pasando por las políticas contra la austeridad propugnadas por los economistas keynesianos y los socialdemócratas de izquierda, como Jeremy Corbyn, líder del Partido Laborista británico, que piden a los gobiernos que

⁷⁸⁶ Karl Marx, 1866, *Trade Unions: Their Past, Present, and Future*, Consultable en el siguiente enlace: <http://www.marx-ists.org/history/international/iwma/documents/1866/instructions.htm#06>.

impriman dinero para financiar el gasto público y el consumo personal –son todos caminos diferentes hacia el mismo destino: una crisis sistémica que plantea la pregunta del millón: ¿Quién gobierna el mundo: los trabajadores o los explotadores?

Mientras que los banqueros y los financieros han abarrotado el escenario, los poderosísimos capitalistas comerciales e industriales que dirigen las ETN no financieras aparecen en este drama sólo como víctimas. Puesto que han ocupado un lugar tan destacado en la investigación de este libro sobre la transformación de la producción, es natural que nuestra investigación de la crisis ponga a estos poderosos actores en el punto de mira y revele su verdadero papel. Las raíces más profundas del torbellino financiero que actualmente recorre el mundo no se encuentran en las finanzas, sino en la *producción capitalista*. La serie de infartos financieros que comenzó el 9 de agosto de 2007 fue provocada por los efectos secundarios de las dos principales medidas que permitieron a las economías imperialistas escapar, por un tiempo, de las crisis de los años 70: *la enorme expansión de la deuda y el traslado mundial de la producción a los países de bajos salarios*. La primera apuntaló la demanda, aliviando la sobreproducción (la producción de más bienes de los que se pueden vender para obtener beneficios); la segunda ayudó a restablecer los beneficios al sustituir mano de obra nacional relativamente cara por mano de obra barata en países de bajos salarios. Juntas, estas dos terapias ayudaron a volver a poner en marcha el capitalismo mundial durante otros treinta años. Pero la acumulación de deuda ha desestabilizado el sistema financiero mundial, y el desplazamiento de la producción a países de bajos salarios, como veremos, está profundamente implicado en otros factores que los comentaristas suelen señalar como causas de la crisis mundial, desde el aumento de la deuda hasta los desequilibrios comerciales estructurales. En una palabra, estas *terapias* se han convertido en *patologías*, y la enfermedad subyacente que han ayudado a suprimir durante tanto tiempo, la tendencia a la sobreproducción de mercancías y a la sobreacumulación de capital, ahora sólo puede contenerse con dosis aún más concentradas de la misma medicina tóxica que provocó la crisis en primer lugar.

En este capítulo formaremos una cronología de la crisis, pero es importante ser conscientes de que la secuencia de los acontecimientos es muy engañosa. La interpretación estándar de la crisis de 2007 fue claramente expresada por la OCDE en su *Informe Provisional de abril de 2009*, que comenzaba afirmando que «la economía mundial se encuentra en medio de la recesión más profunda y sincronizada de nuestras vidas, causada por una crisis

financiera mundial y agravada por un colapso del comercio mundial».⁷⁸⁷ La palabra clave aquí es *causada*. Se repite una y mil veces que la crisis financiera mundial *provocó* una crisis en el sistema de producción y comercio. La cronología de la crisis sugiere claramente esta interpretación: lo que comenzó en agosto de 2007, cuando la congelación de los mercados financieros fue seguida rápidamente por una contracción del crédito y un desplome de la confianza de los consumidores. La repentina contracción resultante de la demanda de bienes y servicios provocó una fuerte reducción de los pedidos a las fábricas, por lo que la producción cayó, las fábricas cerraron y el desempleo aumentó más del doble en muchos países. Así, una crisis financiera condujo a una crisis comercial que, a su vez, condujo a una crisis de producción. Esto está bien como descripción, pero no como explicación, porque *es característico de las crisis capitalistas que la verdadera dirección de la causa y el efecto sea la opuesta a la que sugiere la secuencia de acontecimientos*. Esto ya lo había explicado hace más de medio siglo Evald Ilyenkov, un comunista disidente que vivía en Moscú. A pesar de su diferente época y de las circunstancias extremadamente diferentes, estas tres frases proporcionan una descripción más fina y una definición superior de los acontecimientos de 2007 y 2008 que cualquier otra escrita desde entonces:

Muy a menudo (...) la verdadera causa objetiva de un fenómeno aparece en la superficie del proceso histórico más tarde que sus propias consecuencias. Por ejemplo, la crisis general de sobreproducción en el mundo capitalista se manifiesta empíricamente primero en forma de perturbaciones en la esfera de los créditos bancarios, como crisis financiera, más tarde afecta al comercio y sólo al final se revela en la esfera de la producción directa como una verdadera crisis general de sobreproducción. El observador superficial, que toma la sucesión en el tiempo como único principio histórico, concluye de ello que los malentendidos y conflictos en las compensaciones bancarias son la causa, la base y la fuente de la crisis general.⁷⁸⁸

LAS RAÍCES DE LA CRISIS FINANCIERA

El 9 de agosto de 2007, sin saber a ciencia cierta quién poseía los títulos hipotecarios de alto riesgo de Estados Unidos, los bancos europeos dejaron repentinamente de prestarse dinero entre sí, lo que obligó al Banco Central

⁷⁸⁷ Citado en Martin Wolf, «Why the 'Green Shoots' of recovery Could Yet Wither», *Financial Times*, 21 de Abril de 2009.

⁷⁸⁸ Evald Ilyenkov, 1960, *The Dialectic of the Abstract and the Concrete in Marx's Capital* (Moscú: Editorial Progress), 217.

Europeo a realizar una transfusión de emergencia de 94.800 millones de euros (131.000 millones de dólares) al sistema bancario de la eurozona. Cuando los mercados estadounidenses abrieron unas horas más tarde, la Reserva Federal de Estados Unidos inyectó 24.000 millones de dólares en el sistema bancario estadounidense. Poco después, Martin Wolf escribía en el *Financial Times* que ese fue «el momento en que el crédito se agotó incluso para los prestatarios solventes. El pánico había llegado».⁷⁸⁹ Este momento trascendental marcó la culminación de la transición de un orden mundial de posguerra a un orden mundial de preguerra. «Burbuja» es una metáfora muy utilizada para describir la proximidad de una crisis financiera, pero las burbujas carecen de peso y estallan con un chasquido imperceptible, por lo que una imagen más adecuada es la de una presa que estalla o una bomba que explota. El 9 de agosto de 2007 fue el día en que explotó la bomba de la deuda y, por coincidencia, el sexagésimo segundo aniversario de otra detonación, la de la bomba nuclear que mató a 80.000 seres humanos en la ciudad japonesa de Nagasaki. El simbolismo es poderoso: la primera detonación marcó el final de la Segunda Guerra Mundial; la segunda, el fin definitivo del orden mundial de posguerra.⁷⁹⁰

Un amplio consenso entre políticos, economistas y muchos críticos del capitalismo ve una «economía real» por lo demás sana, dañada por una crisis financiera que a su vez fue el resultado de una mezcla fatal de regulación laxa, endeudamiento excesivo y asunción imprudente de riesgos. Algunos van más allá y señalan el rápido crecimiento de los «desequilibrios globales» en la década que precedió a la crisis: enormes déficits y superávits comerciales estructurales que generaron flujos financieros desestabilizadores. Otra importante corriente de pensamiento hace hincapié en el gran aumento de la participación de las finanzas en los beneficios y su peso en el PIB de los países desarrollados. Sin embargo, como veremos, cada una de estas supuestas causas puede considerarse como síntomas y efectos secundarios de las

⁷⁸⁹ Martin Wolf, «Fear Makes a Welcome Return», *Financial Times*, 14 de agosto de 2007.

⁷⁹⁰ Este término fue acuñado por los autores de A Green New Deal, que culpan de la crisis a la desregulación del sistema bancario: «la desregulación financiera ha facilitado la creación de un crédito casi ilimitado. Con este auge del crédito han surgido modelos de préstamo irresponsables y a menudo fraudulentos, que han creado burbujas infladas en activos como la propiedad inmobiliaria y han impulsado un consumo insostenible desde el punto de vista medioambiental. Este enfoque chocó con los toques de la insolvencia y las deudas impagables en lo que consideramos el «día de la detonación», el 9 de agosto de 2007». Green New Deal Group, 2008, A Green New Deal, <http://www.neweconomics.org/publications/entry/a-green-new-deal>.

transformaciones en la esfera de la producción, en particular de su desplazamiento global hacia los países de bajos salarios.

En los años anteriores a la crisis mundial, los mercados mundiales vivieron un periodo de calma, caracterizado por tipos de interés bajos, baja inflación y escasa volatilidad. Esta alineación mágica fue bautizada como la «Gran Moderación» por Ben Bernanke, que más tarde se convertiría en presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, y también fue conocida como la «economía de Ricitos de Oro», en honor a la heroína de cuento de hadas a la que le gustaban las gachas de avena «ni demasiado calientes, ni demasiado frías», y llevó al Premio Nobel Robert Lucas, entonces presidente de la Asociación Económica Estadounidense, a concluir que «el problema central de la prevención de la depresión se ha resuelto, a todos los efectos prácticos, y de hecho se ha resuelto durante muchas décadas».⁷⁹¹ Los bajos tipos de interés, la baja inflación y la baja volatilidad se consideraron en su momento la receta perfecta para un crecimiento sostenible, pero en retrospectiva se han llegado a ver como un cóctel tóxico que fomentó la inflación de una enorme burbuja crediticia. Directa o indirectamente, estas causas próximas de la crisis financiera fueron efectos del desplazamiento mundial de la producción.

Los bajos tipos de interés animaron a los hogares y a las empresas a endeudarse más y, al mismo tiempo, empujaron a los bancos y a otros inversores privados a hacer apuestas más arriesgadas en su búsqueda de rentabilidad. Los tipos de interés se mantuvieron bajos en gran medida porque China y otros países exportadores de manufacturas, obligados por lo que Lawrence Summers denominó el «equilibrio financiero del terror»,⁷⁹² reciclaron sus ingresos de exportación al gobierno estadounidense

⁷⁹¹ Robert E. Lucas, *Macroeconomic Priorities*, discurso pronunciado en la 115ª reunión de la American Economic Association, 4 de enero de 2003, Washington, DC, puede consultarse en el siguiente enlace: <http://pages.stern.nyu.edu/~dbackus/Taxes/Lucas%20priorities%20AER%2003.pdf>, 1.

⁷⁹² Para mantener su auge exportador, tanto para financiar las importaciones estadounidenses como para evitar la apreciación de sus monedas frente al dólar, China y otros exportadores de bajos salarios se vieron obligados a reciclar sus ingresos de exportación en bonos del Tesoro estadounidense de bajo riesgo y bajo rendimiento. «Es difícil no imaginar que existen riesgos geopolíticos asociados a la dependencia de lo que podría llamarse un equilibrio financiero del terror para asegurar la continuidad de los flujos financieros hacia Estados Unidos», dijo Summers, conjurando la imagen del Tío Sam apuntando una pistola a su propia cabeza, declarando «¡entregad vuestro dinero o disparo!». Lawrence H. Summers, 2006, *Reflections on Global Account Imbalances and Emerging Markets Reserve Accumulation*, L. K. Jha Memorial Lecture, Reserve Bank of India, Mumbai, 24 de marzo de 2006, http://www.harvard.edu/president/speeches/summers_2006/0324_rbi.php.

como préstamos a un tipo de interés real cero o negativo, un Plan Marshall a la inversa, en el que los países pobres prestan a los más ricos el dinero que necesitan para comprar el producto de sus fábricas.

La inflación también se mantuvo baja gracias a la caída de los precios de los insumos intermedios y de los bienes de consumo cuya producción se trasladaba a países con salarios bajos. Cómo cambian los tiempos: como comentaba Gabriel Wildau, columnista del *Financial Times*, «los productos baratos fabricados en China contuvieron la subida de precios en todo el mundo cuando eso era una fuerza positiva. Ahora, mientras Europa, Japón y Estados Unidos luchan contra el estancamiento o la caída de los precios, el espectro de la deflación exportada dista mucho de ser una fuerza benévola»⁷⁹³ que ha contribuido a situar la inflación por debajo de cero en Japón, el Reino Unido y la zona euro, y amenaza con hacerlo en Estados Unidos. Esto es muy temido: la inflación negativa, es decir, la deflación, da a los consumidores un incentivo para posponer las compras, hace más pesada la carga de la deuda y, si la caída de los precios se afianzara, asestaría un golpe definitivo a las esperanzas de reactivación de la inversión de capital. Nadie quiere invertir en la producción de cosas cuyos precios están bajando.

La *volatilidad* es la cantidad en que los precios de los activos giran en torno a su equilibrio supuesto, y está relacionada con la *correlación*, el grado en que los precios de distintos tipos de activos se mueven como un rebaño. Ambos miden el estado de ánimo de serenidad o pánico entre los inversores y ambos cayeron a niveles extremadamente benignos en el periodo previo a la crisis. Junto con los bajos tipos de interés, también fomentaron la asunción de riesgos y el endeudamiento, y su tranquilidad fue una condición clave para la creación de los complejos derivados y las apuestas especulativas altamente apalancadas que caracterizaron el frenesí financiero previo a 2007. La volatilidad y la *correlación* se vieron atenuadas por el constante muro de dólares que China y otros países con superávit reciclaban hacia Estados Unidos: más de mil millones de dólares al día, día tras día, durante más de una década. Como ha señalado Andrew Gamble, «fue el abaratamiento de los productos chinos y su voluntad de financiar los déficits estadounidenses lo que mantuvo la burbuja inflándose tanto tiempo como lo hizo».⁷⁹⁴

No hemos tenido que ir muy lejos ni buscar mucho para descubrir que la crisis financiera mundial está conectada con las transformaciones de la

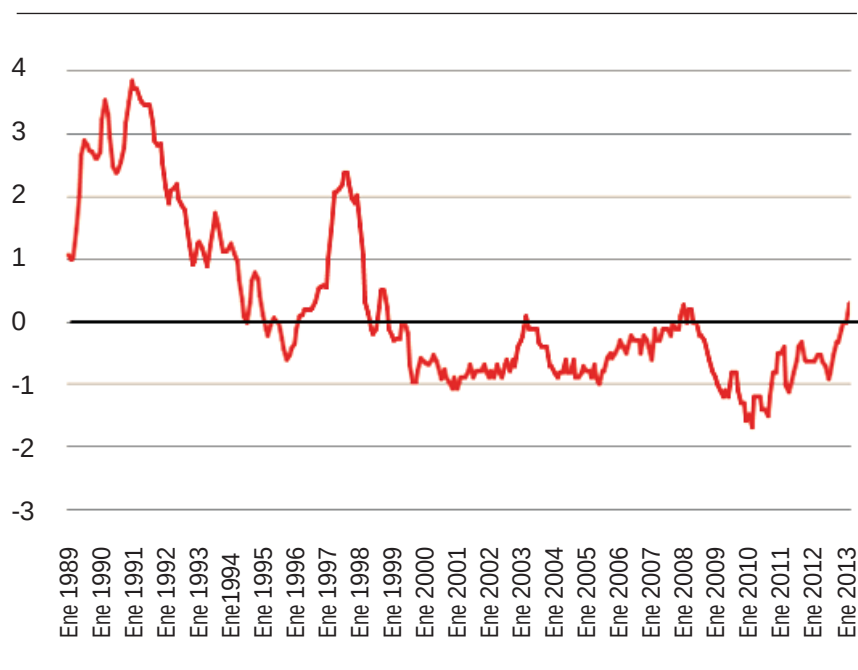
⁷⁹³ Gabriel Wildau, «China Central Bank Admits Defeat in War on Deflation», *Financial Times*, 11 de junio de 2015.

⁷⁹⁴ Andrew Gamble, 2009, *The Spectre at the Feast-Capitalist Crisis and the Politics of Recession* (Basingstoke: Palgrave Macmillan), 131.

producción capitalista, y cuando llegemos a discutir los desequilibrios comerciales mundiales y la financiarización, esta conexión se hará aún más clara.

En repetidas ocasiones a lo largo de las dos décadas que precedieron a la crisis, los gobiernos del G7 contrarrestaron las amenazas de recesión aumentando el gasto, reduciendo drásticamente los tipos de interés y relajando los controles crediticios, sólo para volver sobre sus pasos con cautela cuando las fuerzas recesivas disminuían y la inflación empezaba a levantar su fea cabeza. Los gobiernos actuaron así por temor a que, si se permitía que la recesión se afianzara, ésta desarrollaría rápidamente un momento propio, provocando la acumulación de bienes sin vender, la caída de los precios y el aumento de las quiebras. Los gobiernos temían unirse a Japón en una espiral deflacionista de la que no hay escapatoria.

FIGURA 10.1: Deflación japonesa (variación porcentual respecto al año anterior, media móvil de tres meses)



Fuente: Thomson Reuters Datastream.

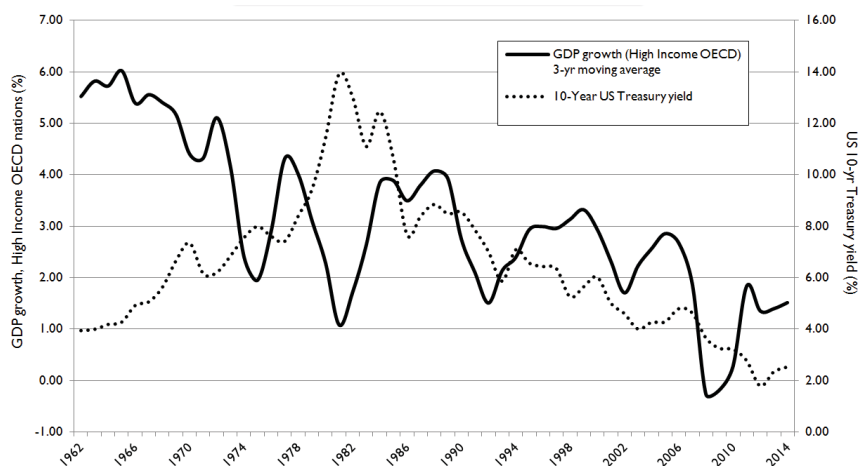
¿Por qué la situación de Japón suscita tanto temor? En la década de 1980, las industrias japonesas del automóvil y la electrónica estaban ganando la batalla competitiva a sus rivales europeos y norteamericanos, pero las cuotas de exportación y otras medidas proteccionistas les negaban los frutos de su victoria. Las amenazas de la administración Reagan de intensificar su agresivo proteccionismo ayudaron a persuadir a Japón y a otros miembros de lo que entonces era el G5 para que negociaran una devaluación del dólar a cambio de frenar el déficit presupuestario de Estados Unidos: el Acuerdo Plaza de septiembre de 1985.⁷⁹⁵ En dos años, el tipo de cambio dólar-yen cayó un 50%, asestando un duro golpe a la competitividad de las exportaciones japonesas, desanimando a los inversores japoneses a invertir sus beneficios en la expansión de la producción e induciéndoles a volcarse a una orgía de especulación inmobiliaria. La burbuja inmobiliaria resultante estalló en 1990, sumiendo al sistema bancario japonés en el mismo tipo de crisis que ahora nos resulta familiar a todos: otra crisis financiera con raíces en la sobreproducción.

En la figura 10.2, «deflación» significa caída de precios; como el PIB no es más que la suma de los precios de todos los bienes finales, puede caer aunque el volumen de la producción se mantenga o incluso aumente el PIB. El gráfico muestra que el PIB se volvió negativo en 2009-2010, pero esto fue principalmente el efecto de fuertes recortes en el volumen de producción. «Rendimiento del Tesoro estadounidense a 10 años» es el tipo de interés pagado por los bonos a diez años emitidos por el gobierno estadounidense. Los tipos de los bonos a diez años emitidos por otros gobiernos imperialistas son incluso más bajos: a mediados de septiembre de 2015, los rendimientos eran del 0,3% en los bonos del gobierno japonés a diez años; del 0,7% en los bonos alemanes; del 1% en los bonos franceses; y del 1,8% en los bonos italianos y británicos.⁷⁹⁶ El tipo de interés es el coste del capital monetario y, según la teoría dominante, el tipo de interés de equilibrio garantiza que todos los ahorros se inviertan. Está relacionado con la definición más amplia de la tasa de beneficio: la relación entre la masa total de plusvalía y la cantidad total de capital. Su descenso a niveles históricamente bajos es, por tanto, señal de una crisis de rentabilidad cada vez más profunda, que es una forma diferente de decir crisis del capitalismo.

⁷⁹⁵ G5: Estados Unidos, Japón, Alemania Occidental, Francia y Reino Unido, sustituido en 1986 por el G7: estos cinco países más Italia y Canadá.

⁷⁹⁶ Sebastian Lyon, «Safety Margin Is Becoming Perilously Thin», *Financial Times*, 1 de marzo de 2013.

FIGURA 10.2: La caída en la deflación



Fuente: Base de datos de Perspectivas de la economía mundial; Reserva Federal de Estados Unidos.

A pesar de una inyección masiva de fondos públicos en el paralizado sistema bancario que elevó la deuda pública japonesa del 10% del PIB a más del 180%, a pesar de la deslocalización de procesos de producción intensivos en mano de obra a escala colosal a vecinos asiáticos con bajos salarios, y a pesar del auge del crecimiento en el resto del mundo, Japón apenas consiguió mantener la cabeza por encima del fango. El temor a lo que el periodista del *Financial Times* John Plender y otros han denominado «japonización» se ha convertido ahora en rampante, como en un informe de ese título publicado por PIMCO, los mayores inversores mundiales en mercados de bonos globales:

Déficits fiscales disparados, tipos de interés en mínimos históricos, crecimiento económico deprimente, reducción del sector privado, respuestas gubernamentales descoordinadas e ineficaces y autoridades monetarias cada vez más agotadas y reacias a actuar. Durante las dos últimas décadas, la gente habría asociado esta caracterización con Japón. Sin embargo, más recientemente, son descripciones exactas del statu quo en muchos otros

países desarrollados, lo que plantea la pregunta: ¿Se está «japonizando» el mundo desarrollado?⁷⁹⁷

La experiencia de Japón es ominosa. Como comenta Plender, «Japón tenía una ventaja que los países deficitarios de hoy no tienen. El resto del mundo crecía, mientras que él se enfrentaba a la amenaza del estancamiento y la deflación, lo que permitía a las exportaciones japonesas mantener la economía a flote».⁷⁹⁸ «Japonización» es otra palabra para lo que Lawrence Summers y otros llaman «estancamiento secular», definido por el *Financial Times* como «una condición de crecimiento económico insignificante o nulo».⁷⁹⁹ Ahora que la deflación al estilo japonés, que se refuerza mutuamente, está estrechando el cerco sobre todas las economías imperialistas, y dado que la extensión a China y a otros mercados denominados emergentes significa que no hay fuentes externas de crecimiento para contrarrestarla, un crecimiento anémico prolongado es en realidad el mejor de los casos. Lo más probable es que el inicio de la crisis mundial signifique que la economía capitalista mundial ha superado un umbral de eventos y ahora no puede escapar de ser absorbida por un agujero negro deflacionario.⁸⁰⁰

Desequilibrios mundiales

Culpar a los síntomas –deuda excesiva, asunción imprudente de riesgos y regulación laxa– caracteriza la mayor parte del discurso público relativo a la crisis financiera. Algunos analistas pretenden ir más allá de estas explicaciones superficiales y otorgan un lugar central en la gestación de la crisis financiera mundial a los «desequilibrios globales», es decir, a la acumulación de grandes y crecientes superávits comerciales en algunos países y de grandes y crecientes

⁷⁹⁷ Scott Mather y Dirk Jeschke, 2012, «Japanification», en *Viewpoint* (Newport Beach, CA: PIMCO), https://media.pimco.com/Documents/PIMCO_Viewpoint_Japanification_Mather_Jeschke_August2012.pdf.

⁷⁹⁸ John Plender, «Return to Risk Differences and Imbalances», *Financial Times*, 3 de enero de 2010.

⁷⁹⁹ *Financial Times Lexicon*, <http://lexicon.ft.com/Term?term=secular-stagnation>. El término, acuñado originalmente por Alvin Hansen en 1938, fue reintroducido por Lawrence Summers en su discurso ante la Decimocuarta Conferencia Anual de Investigación en Honor a Stanley Fischer, Washington, DC, 8 de noviembre de 2013, <http://larrysummers.com/imf-fourteenth-annual-research-conference-in-honor-of-stanley-fischer/>.

⁸⁰⁰ «Horizonte de sucesos» es un término utilizado por los cosmólogos para describir el punto de no retorno cuando un objeto se acerca demasiado a un agujero negro y no puede escapar a su atracción gravitatoria.

déficits en otros. Estos desequilibrios por cuenta corriente generan desequilibrios iguales y opuestos por cuenta de capital, en los que China y otros países prestan sus superávits comerciales a países deficitarios, en particular Estados Unidos. Sin embargo, estos desequilibrios globales son en sí mismos síntomas de la transformación más profunda de la producción capitalista que es el tema de este libro. Martin Wolf, comentarista económico jefe del *Financial Times*, destaca entre quienes subrayan el papel de los desequilibrios mundiales. En su libro *The Shifts and the Shocks: What We've Learned-And Have Still To Learn-From the Financial Crisis*, explica:

Entre 1996, justo antes de la crisis financiera asiática, y 2006, los desequilibrios [de las cuentas corrientes] se multiplicaron aproximadamente por cinco en relación con la producción mundial. Surgieron tres categorías de grandes exportadores netos de capital: China y los países emergentes de Asia; las economías envejecidas de altos ingresos y orientadas a la exportación (Alemania y Japón); y los exportadores de petróleo. También surgieron sólo dos grupos de grandes importadores netos de capital: EE.UU. y la «Europa periférica» –Europa occidental, meridional y oriental.⁸⁰¹

Wolf destaca el singular papel del déficit comercial de Estados Unidos, que por sí solo absorbió el 60% de los superávits del resto del mundo, en rápido crecimiento, y que se triplicó con creces en relación con el PIB estadounidense desde el 1,6% del PIB en 1997 a un colosal 5,8% en 2006.⁸⁰² Este enorme déficit ejemplifica los desequilibrios globales de los que habla Wolf y, sin embargo, quizá porque está obsesionado con los desequilibrios financieros resultantes, no se detiene a examinar el déficit comercial más de cerca.

En 2006, cuando, como informa Wolf, el déficit comercial de Estados Unidos equivalía al 5,8% de su PIB, el déficit de su comercio de *mercancías* con el resto del mundo era aún mayor: el 6,4% del PIB, y el superávit del comercio de servicios compensaba la diferencia. Ese año, Estados Unidos importó casi el doble de mercancías en valor de las que exportó: el total de las exportaciones de mercancías estadounidenses fue sólo el 53,5% de sus importaciones de mercancías. Si nos fijamos un poco más, la mayor parte del déficit en el comercio de mercancías refleja el déficit en el *comercio de productos manufacturados*, que por sí solo equivalía al 3,7% del PIB estadounidense en 2006. Tras tambalearse en 2009, el déficit de productos manufacturados reanudó su senda ascendente y alcanzó el 4% del PIB en 2014, es decir, 695.000

⁸⁰¹ Martin Wolf, 2014, *The Shifts and the Shocks-What We've Learned, and Have still to Learn, Financial Crisis* (Londres: Penguin), 159.

⁸⁰² *Ibíd.*, 164-65.

millones de dólares, de los cuales 496.000 millones representan el déficit del comercio de productos manufacturados de Estados Unidos con las economías en desarrollo. Su reciente aumento a estas alturas astronómicas no se refleja plenamente en el déficit comercial global, donde se compensa en parte por el creciente superávit en el comercio de servicios, que pasó de 86.000 millones de dólares en 2006 a 227.000 millones en 2013.

La impresionante magnitud del déficit en el comercio de productos manufacturados, y el hecho de que desde 2007 más del 70% del mismo proceda del comercio con economías en desarrollo, apunta al desplazamiento mundial de la producción hacia economías de bajos salarios como principal factor de los desequilibrios mundiales. También es notable el aumento de este déficit a nuevos máximos desde 2009, otra tendencia anterior a la crisis que ha continuado con toda su fuerza durante la supuesta recuperación. Sin embargo, este cambio de época no se encuentra entre los «cambios y los choques» explorados por Martin Wolf en su libro del mismo nombre.

Según Wolf, el creciente déficit comercial fue causado a Estados Unidos por «la intervención masiva en los mercados de divisas de los gobiernos, principalmente de los países emergentes (...) que persiguen un crecimiento económico basado en las exportaciones, la más exitosa de todas las estrategias de desarrollo».⁸⁰³ Para evitar que sus monedas se apreciaran frente al dólar, los bancos centrales chinos y de otros países compraron billones de dólares de activos estadounidenses supuestamente seguros. Wolf acusa a «los gobiernos de los países emergentes de organizar estos flujos (...) Las consiguientes acumulaciones de reservas de divisas (...) alcanzaron los 11,4 tn de dólares a finales de septiembre de 2013, aparte de los más de 6 tn de dólares en fondos soberanos».⁸⁰⁴

Sin embargo, Wolf omite mencionar a otro grupo de actores muy poderosos que posiblemente fueron mucho más importantes que los gobiernos de los países emergentes a la hora de impulsar este proceso: las empresas transnacionales con sede en economías de altos ingresos y salarios. La UNCTAD informó en 2013 de que «alrededor del 80% del comercio mundial (en términos de exportaciones brutas) está vinculado a las redes internacionales de producción de las ETN»,⁸⁰⁵ tres cuartas partes del cual

⁸⁰³ *Ibídem*, 162.

⁸⁰⁴ *Ibídem*, 10.

⁸⁰⁵ A continuación, la UNCTAD enumera tres formas «ya sea como comercio intraempresarial, a través de NEM [Non-Equity Modes] (que incluyen, entre otros, la fabricación por contrato, la concesión de licencias y franquicias), o a través de transacciones en condiciones de plena competencia en las que participa al menos una ETN». UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*, 135.

«consiste en el comercio de bienes y servicios intermedios que se incorporan en diversas etapas del proceso de producción de bienes y servicios para el consumo final».⁸⁰⁶ China, «el proveedor preferido en prácticamente todas las cadenas de valor mundiales con uso intensivo de mano de obra»,⁸⁰⁷ como la describió Gary Gereffi en 2005, creció tan rápido en gran parte porque las empresas transnacionales estadounidenses, europeas y japonesas la utilizaron como una gigantesca zona de procesamiento de exportaciones. Si, como subraya Wolf, los gobiernos de los países emergentes organizaron los flujos financieros, el desplazamiento mundial de la producción que obligó a ello fue organizado por empresas occidentales que buscaban reducir los costes de producción mediante, como dijo delicadamente el FMI, un mayor «acceso» a la «reserva mundial de mano de obra».⁸⁰⁸ Stephen Roach, de Morgan Stanley, dio una explicación más directa de lo que esto implica: la sustitución de «trabajadores de altos salarios aquí por trabajadores de igual calidad y bajos salarios en el extranjero»⁸⁰⁹, y por qué esto se convirtió en una compulsión: «en una época de exceso de oferta, las empresas carecen como nunca antes de capacidad de fijación de precios [y] deben ser implacables en su búsqueda de nuevas eficiencias (...) la externalización al extranjero que extrae producto de trabajadores con salarios relativamente bajos en el mundo en desarrollo se ha convertido en una táctica de supervivencia cada vez más urgente para las empresas de las economías desarrolladas».⁸¹⁰

El libro de Wolf contiene un debate significativo sobre el desplazamiento global de la producción en el que reconoce el papel central que desempeñó en la gestación de la crisis:

Sin el aumento explosivo del comercio mundial y, en particular, el crecimiento de las exportaciones y la producción en los países emergentes, especialmente China, la magnitud de los desequilibrios (...) no podrían haber surgido. Este rápido crecimiento del comercio (...) también estuvo asociado a un rápido desplazamiento de la producción de las economías de altos ingresos

⁸⁰⁶ *Ibíd*em, 122.

⁸⁰⁷ Gary Gereffi, 2005, *The New Offshoring of Jobs and Global Development*, ILO Social Policy Lectures (Ginebra: Publicaciones de la OIT), 18. La situación ha cambiado algo en la década siguiente a la publicación de este libro: las ETN han buscado cada vez más países de acogida con salarios más bajos, como Vietnam, Camboya y Bangladesh, mientras que China ha tenido algunos éxitos limitados en sus esfuerzos por pasar a actividades de mayor valor añadido.

⁸⁰⁸ FMI, *Perspectivas de la economía mundial - Desbordamientos y ciclos en la economía mundial*, 180.

⁸⁰⁹ Stephen S. Roach, «More Jobs, Worse Work», *New York Times*, 22 de julio de 2004.

⁸¹⁰ Wolf, *The Shifts and the Shocks*, 6.

a productores más baratos y de bajo coste. China se ha convertido en muy poco tiempo en el mayor país manufacturero y exportador del mundo. Esto fue posible gracias a la facilidad con la que los conocimientos técnicos podían transferirse a través de las fronteras. Esto, a su vez, se debió en parte al auge de las empresas globales integradas, que a su vez fueron el producto de la liberalización y de la mejora de la tecnología de la información y las comunicaciones.⁸¹¹

Aparte de su resumen magníficamente sucinto de la transformación de la producción, lo que más llama la atención de este pasaje es el papel en la sombra que Wolf concede a las «empresas mundiales integradas». Ni siquiera se menciona a las ETN por su nombre. No se hace mención de su agencia, de lo que las motivó, del enorme poder que han llegado a ejercer; no se reconoce que su deseo de recortar costes mediante la reducción de los costes laborales ha impulsado el cambio global de la producción y, por lo tanto, es la *fuerza* de los desequilibrios globales que, según él, fueron tan centrales en el drama que comenzó en 2007.

El mundo de la producción y el comercio se conecta en todos los puntos con el mundo de las finanzas. Cada uno es relativamente autónomo e influye poderosamente en el otro, pero un concepto teórico de la crisis mundial debe dar primacía a la producción de la riqueza que circula por los tubos y vesículas del sistema financiero mundial. Si Martin Wolf hubiera ampliado su búsqueda de las causas de los desequilibrios mundiales más allá de la esfera de las finanzas a las transformaciones y los cambios en la producción, habría descubierto su fuente última y completado su búsqueda. Sin embargo, entonces tendría que reconocer que esta crisis financiera mundial es una crisis financiera *sólo en la forma*, que sus raíces últimas se encuentran en los imperativos y contradicciones que rigen el comportamiento de las poderosas empresas capitalistas, concentrados abrumadoramente en los países ricos, y por qué respondieron a ellos recortando los costes de producción mediante el traslado de la mayor parte posible de la misma a países con salarios bajos.

La huelga de inversiones

En una carta enviada en abril de 2015 a los directores ejecutivos de las 500 mayores empresas que cotizan en la bolsa estadounidense, Larry Fink, el máximo responsable de Blackstone, la mayor gestora de activos del mundo, con una cartera de 4,65 billones de dólares, acusó rotundamente a los jefes de

⁸¹¹ *Ibíd.*, 184-85.

las empresas estadounidenses de intentar «ofrecer rendimientos inmediatos a los accionistas (...) mientras no invierten lo suficiente en innovación, mano de obra cualificada o gastos de capital esenciales necesarios para sostener el crecimiento a largo plazo». En 2014, recordó Fink a los consejeros delegados, las empresas estadounidenses devolvieron a sus accionistas más de 900.000 millones de dólares a los accionistas en dividendos y recompras, y concluía señalando amablemente que «con unos tipos de interés cercanos a cero, devolver cantidades excesivas de capital a los inversores (...) envía un mensaje desalentador sobre la capacidad de una empresa para utilizar sus recursos con prudencia y desarrollar un plan coherente para crear valor a largo plazo».⁸¹²

Las recompras son populares porque los que venden sus acciones reciben un buen precio, y los que no venden pueden esperar que sus acciones suban porque las recompras concentran la propiedad y magnifican los dividendos. Y, lo que es más importante, a los jefes de las empresas no se les ocurre nada mejor que hacer con el dinero: invertir en medios de producción es lo último que se les pasa por la cabeza. Luce señala: «en teoría, las empresas deben obtener dinero del mercado de valores para invertir en su crecimiento futuro».⁸¹³ David Bowers, otro astuto observador de la escena empresarial, añade: «es muy poco habitual que los sectores empresariales registren superávits financieros sostenidos. Si nos remontamos al Reino Unido y Estados Unidos durante más de medio siglo, el sector empresarial ha tendido a ser un prestatario neto, no un ahorrador neto».⁸¹⁴

Las empresas no sólo están gastando sus beneficios en recompras de acciones, sino que están pidiendo préstamos para financiarlas, impulsando el valor para el accionista al cargar su empresa con deuda. Sin embargo, todo tiene sentido, al menos para los participantes: las recompras concentran la propiedad de acciones, y el aumento de la emisión de bonos busca aprovechar los tipos de interés históricamente bajos antes de que la Reserva Federal apriete el botón y comience a subir el tipo al que los bancos pueden pedir dinero prestado desde el mínimo del 0,25% en el que ha estado desde diciembre de 2008. (En el momento de escribir este artículo, noviembre de

⁸¹² Larry Fink, 2015, Letter to S&P 500 CEOs in the United States, <http://www.businessinsider.com/larry-fink-letter-to-ceos-2015-4?IR=T>. Edward Luce comentó: «Entre los teóricos del mercado eficiente, maximizar el valor para el accionista sigue siendo la consigna. En la práctica, MSV debería significar minimizar el valor social». Luce, «Las recompras de acciones estadounidenses saquean el futuro», *Financial Times*, 26 de abril de 2015.

⁸¹³ Ibid.

⁸¹⁴ David Bowers, «Watch Out as Sovereigns Eye Company Cash Piles», *Financial Times*, 8 de febrero de 2012.

2015, se pensaba que la primera subida de intereses era inminente). Entre 2009 y 2015, las 500 principales empresas estadounidenses devolvieron 2,7 billones de dólares a los inversores a través de recompras de acciones, un periodo que, según *Bloomberg News*, «coincide con el segundo mercado alcista más largo de Estados Unidos desde la década de 1950».⁸¹⁵ La mayor parte de la oleada de recompras se ha producido desde 2013, y desde entonces se han disparado aún más, con una media de más de 100.000 millones de dólares al mes a mediados de 2015.⁸¹⁶ *Bloomberg* informó de que en 2014 las 500 principales empresas estadounidenses habían devuelto el equivalente al 95% de sus beneficios a los accionistas en dividendos y recompras.⁸¹⁷ Estos vastos océanos de efectivo han pasado por las manos de los inversores y se han trasladado a los mercados bursátiles y a otros múltiples mercados, manteniendo en alto los precios de los activos, alimentando en parte burbujas en partes distantes del mundo y reforzando los efectos de las políticas monetarias extremas de la Reserva Federal, que también tienen como objetivo bombear efectivo en los mercados para apoyar los precios de los activos, con la esperanza desesperada de que vuelva la confianza y los inversores empiecen a invertir en producción y crecimiento.

Según Robin Harding, «los expertos se esfuerzan por explicar un gran enigma de la economía estadounidense (...) que se remonta a finales de los años ochenta, pero que se ha vuelto cada vez más acuciante al iniciarse un quinto año de lenta recuperación. Los beneficios en Estados Unidos están en máximos históricos pero, perversamente, la inversión está estancada».⁸¹⁸ Citando datos de GMO, una empresa global de gestión de activos, Harding informa de que «los beneficios y la inversión neta global en Estados Unidos se siguieron de cerca hasta finales de la década de 1980, con ambos en torno al 9% del producto interior bruto. Después, la relación empezó a romperse. Tras la recesión, a partir de 2009, se disparó. Los beneficios empresariales antes de impuestos están ahora en máximos históricos –más del 12% del PIB–, mientras

⁸¹⁵ Oliver Renick, 2015, «Bonds for Buybacks Never Bigger in U.S. as \$58 Billion Sold», *Bloomberg Politics*, <http://www.bloomberg.com/politics/articles/2015-06-19/record-cash-wrung-from-bond-market-to-cover-u-stock-buybacks>.

⁸¹⁶ Rick Rieder, 2015, «Why to Pay attention to Today», *Blackrock blog*, June 1, 2015, Para más información puede consultarse el siguiente enlace: <http://www.blackrockblog.com/2015/06/01/pay-attention-todays-buybackboom/>.

⁸¹⁷ Lu Wang y Callie Bos, 2014, «S&P 500 Companies Spend Almost All Profits on Buybacks», *Bloomberg Business*, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-10-06/s-p-500-companies-spend-almost-all-profits-on-buybacks-payouts>.

⁸¹⁸ Robin Harding, «Corporate investment: a Mysterious divergence», *Financial Times*, July 24, 2013.

que la inversión neta apenas representa el 4% de la producción».⁸¹⁹ La «inversión neta» es la suma de la inversión en capital fijo «tangible» en forma de edificios, maquinaria, etc., más el gasto en los denominados intangibles, incluida la I+D, pero también las marcas y otras formas de capital intangible que, desde los cambios en el Sistema de Cuentas Nacionales de la ONU (analizados en el capítulo 9), ahora se contabilizan como inversión en lugar de como gastos empresariales, menos la depreciación de los activos tangibles. Los datos de la GMO muestran que las inversiones tangibles en instalaciones y maquinaria de la industria privada estadounidense han disminuido de forma constante desde el 14% de la producción en 1980 hasta alrededor del 7% en 2011, mientras que las inversiones intangibles han ido en la dirección opuesta y ahora representan más de dos tercios de las inversiones totales de las empresas industriales estadounidenses. Harding añade: «este cambio es profundamente extraño. Según la teoría económica, la inversión depende, por un lado, de las oportunidades de obtener beneficios y, por otro, del coste del capital. Los altos beneficios sugieren que hay buenas oportunidades de ganar dinero; los mínimos históricos de los tipos de interés y los máximos del mercado bursátil significan que el capital es muy barato. Sin embargo, la inversión no acompaña». En noviembre de 2013, *Credit Suisse* publicó un estudio que lo confirmaba: «la inversión empresarial neta de Estados Unidos ha repuntado, pero en torno al 1,5% del PIB sigue estando en los niveles mínimos de las dos últimas recesiones».⁸²⁰ *Credit Suisse* demostró que desde principios de los años ochenta los máximos alcanzados por la inversión empresarial neta como porcentaje del PIB han ido disminuyendo en cada recuperación económica, una tendencia a la baja inequívoca que sigue de cerca la disminución del crecimiento del PIB que se muestra en la Figura 10.2. Un efecto notable de la huelga de inversiones es que la edad del capital social en Estados Unidos ha seguido una tendencia al alza a largo plazo desde 1980 y empezó a subir rápidamente tras el cambio de milenio, alcanzando niveles récord varios años antes de la crisis.

La huelga de inversiones de los capitalistas no se limita a Estados Unidos. En 2011, el déficit fiscal del gobierno del Reino Unido (el exceso de gasto sobre los ingresos, también conocido como déficit presupuestario) fue del 8,8% del PIB. La mayor contrapartida a esto fue un superávit corporativo del 5,5% del

⁸¹⁹ Ibid.

⁸²⁰ Cardiff Garcia, «The U.S. Capital Stock: Old and Busted, But Why?», *FT Alphaville*, 1 de noviembre de 2013, <http://ftalphaville.ft.com/2013/11/01/1683962/the-us-capital-stock-old-and-busted-but-why/>.

PIB, dinero en efectivo no gastado que succionó una enorme demanda de la economía del Reino Unido.⁸²¹ David Bowers comentó:

Se ha escrito mucho sobre cómo el mundo desarrollado debe abordar sus déficits presupuestarios estructurales. Pero lo que aún no se ha reconocido debidamente es que la contrapartida de esos «insostenibles» déficits presupuestarios del sector público son los igualmente «insostenibles» superávits del sector empresarial (...) No es que los gobiernos hayan gastado «demasiado»; el problema es que las empresas han estado gastando «demasiado poco». Además, dado que este ahorro empresarial es la principal contrapartida del endeudamiento público, hasta que las empresas no empiecen a gastar de nuevo, la carga del ajuste fiscal tendrá que recaer en recortes de los servicios públicos y en un aumento de los impuestos personales.⁸²²

En Japón, donde los enormes superávits empresariales y las bajas tasas de inversión han caracterizado la economía desde que entró en deflación a principios de los noventa, la situación es aún más extrema. Martin Wolf sostiene que en Japón «el obstáculo subyacente es estructural: radica en lo que ahora es un sector empresarial disfuncional (...) La suma de la depreciación y los beneficios no distribuidos de las empresas japonesas fue de un asombroso 29,5% del PIB en 2011, frente a solo el 16% en Estados Unidos, que a su vez lucha contra un superávit financiero empresarial».⁸²³ El fenómeno es, de hecho, de escala mundial. La UNCTAD señaló en 2012 que «a pesar del avance gradual de la producción internacional de las ETN, sus niveles récord de efectivo no se han traducido hasta ahora en un crecimiento sostenido de los niveles de inversión».⁸²⁴ En 2008, las 963 empresas no financieras del índice S&P Global 1200 contaban con reservas de efectivo por un total de 1,95 billones de dólares. En 2012, las reservas totales habían crecido un 62%, hasta los 3,16 billones de dólares.⁸²⁵ Como explicó Bowers, «el reciente movimiento hacia el superávit financiero ha sido provocado por la decisión de las empresas de

⁸²¹ El superávit de los hogares fue del 0,9% del PIB; la balanza exterior compensó la diferencia. Martin Wolf, «Britain Needs to Whittle Down Corporate Cash Piles», *Financial Times*, 16 de febrero de 2012.

⁸²² Bowers, «Watch Out as Sovereigns Eye Company Cash Piles».

⁸²³ Martin Wolf, «Japan's Unfinished Policy Revolution», *Financial Times*, 9 de abril de 2013. La depreciación es un cargo sobre los ingresos, por lo que la suma de ambos es inferior a los beneficios brutos retenidos.

⁸²⁴ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2012*, XV.

⁸²⁵ John Burn-Murdoch y Magnus Bennetzen, 2014, «Where Are the World's Corporate Cash Reserves?», *Financial Times*, 21 de enero de 2014.

alejarse de la inversión. La relación entre inversión y producto interior bruto en el mundo desarrollado se acerca ahora a los niveles más bajos de los últimos 60 años. Las empresas parecen haber decidido funcionar por dinero y no por crecimiento».⁸²⁶

Es evidente que los propietarios y los directores generales de las empresas no financieras, las empresas transnacionales comerciales e industriales, están lejos de ser víctimas pasivas de los excesos de los banqueros. La huelga de inversión de los capitalistas es real, es masiva, es anterior a la crisis y se ha ampliado desde la crisis. Está ejerciendo una enorme e incesante presión sobre el debilitado sistema financiero, pero esta sorprendente verdad recibe, paradójicamente, poca atención en la prensa financiera y casi ninguna fuera de ella. Menos aún han reconocido los partidarios y apologistas del capitalismo la conexión entre esta huelga de inversiones y el traslado de la producción a países de bajos salarios, que, como ha revelado nuestro estudio del arbitraje laboral global en este libro, se ha perseguido con entusiasmo como alternativa a la inversión en nuevas instalaciones y maquinaria. Muy de vez en cuando, algunos comentaristas se han referido a esto de refilón. Por ejemplo, Edward Luce, que ha argumentado: «no es casualidad que el aumento de las recompras haya coincidido con el auge de la reducción de plantilla»,⁸²⁷ y el investigador de Citigroup Tobias Levkovich, que ha señalado que «la reticencia a contratar más empleados, así como la externalización a alternativas de menor coste, han dejado a los equipos directivos con empresas pequeñas y mediana».⁸²⁸

¿Cómo entender la sorprendente falta de atención a la huelga de inversiones de los capitalistas? Se me ocurren dos posibles razones. Una es lo que los psicólogos llaman disonancia cognitiva: cuando una convicción mental se contradice con la realidad, el pensador permanece ciego ante lo que debería ser cegadoramente obvio. En este caso, las posibles explicaciones son tan horribles (desde el punto de vista de los creyentes en el capitalismo) que simplemente no pueden ser ciertas. Otra es más cínica: proteger a los capitalistas de la crítica pública, culpando en su lugar a sus sirvientes, a los banqueros o a los gobiernos por gastar demasiado o demasiado poco, o de hecho a cualquiera excepto a los verdaderos villanos. No cabe duda de que hay mucho de cierto en ello. El enorme alboroto que se ha generado en torno a las bonificaciones de los banqueros ha desviado la atención de los enormes

⁸²⁶ Bowers, «Watch Out as Sovereigns Eye Company Cash Piles».

⁸²⁷ Luce, «US Share Buybacks Loot the Future».

⁸²⁸ Tobias Levkovich, Gráfico del mes de enero de 2012: *Predicting Profitability Plunges*, Citi Blog, 13 de enero de 2012, <http://blog.citigroup.com/2012/01/january-2012-chart-of-the-month-predicting-profitability-plunges>.

beneficios que han obtenido para sus multimillonarios clientes, beneficios que se han disparado gracias a la «flexibilización cuantitativa» (QE) y tipos de interés cero.⁸²⁹ Son estos multimillonarios, en lugar de los directores generales contratados para dirigir sus empresas (CEOs), quienes toman las decisiones de inversión.

Las teorías euromarxistas de la crisis

El estallido de la crisis mundial en 2007 también dio lugar a una oleada de análisis y teorías de marxistas con sede en Europa y Norteamérica. Como vimos en el capítulo 7, con pocas excepciones, los marxistas no han identificado la importancia o incluso la existencia del enorme aumento de los flujos de plusvalía de las naciones de bajos salarios a las naciones imperialistas durante la era neoliberal, y por lo tanto no es de extrañar que esto no forme parte de sus análisis de la crisis. Lo que sigue es un breve epílogo a la discusión de sus puntos de vista en el capítulo 7.

David McNally es uno de los pocos marxistas establecidos en países imperialistas que intenta integrar las transformaciones en las esferas de la producción y las finanzas en el análisis de la crisis económica mundial. Analizaremos hasta dónde llega en este empeño, pero antes es útil informar de su tipología de análisis radicales de la crisis. McNally observa:

En la izquierda, la mayoría de los análisis de la crisis han tendido a caer en uno de estos dos campos. Por un lado, encontramos una serie de comentaristas que ven el colapso financiero como la última manifestación de una crisis de rentabilidad que comenzó a principios de los años setenta (...) En el otro campo, se encuentra un gran número de comentaristas que consideran que la crisis fue causada esencialmente por una explosión de transacciones financieras y especulación derivada de la desregulación de los mercados financieros durante el último cuarto de siglo.⁸³⁰

⁸²⁹ La «flexibilización cuantitativa» (QE, por sus siglas en inglés) es una forma de bombear grandes cantidades de efectivo en el sistema financiero, en la que el gobierno crea dinero y lo utiliza para recomprar su propia deuda, convirtiendo así los bonos públicos de propiedad privada en manos de bancos, fondos de pensiones y ricos inversores en una enorme reserva de efectivo que luego se extiende por el resto de la economía a medida que sus propietarios lo utilizan para comprar otros activos financieros, apoyando así el valor de estos activos. Al entrar en el mercado como compradores de su propia deuda, los gobiernos ejercen una presión a la baja sobre los tipos de interés, útil cuando los tipos de interés nominales ya se han reducido casi a cero.

⁸³⁰ David McNally, «From Financial Crisis to World-Slump: Accumulation, Financialisation, and the Global Slowdown», *Historical Materialism* 17 (2009): 35–83.

El autor critica a los comentaristas del segundo campo por su

falta de comprensión de las profundas tendencias a nivel de acumulación de capital y rentabilidad que impulsaron la desregulación y que sustentan esta crisis (...) En consecuencia, tienden a describir el problema en términos de cambios políticos neoliberales, en lugar del capitalismo; abogan por un retorno a algún tipo de regulación keynesiana de los mercados financieros.⁸³¹

Los defectos del segundo bando están a la vista en la obra de Robin Blackburn *The Subprime Crisis*, que ofrece un relato bien informado de la crisis de los préstamos *subprime* y otros excesos financieros, pero que está totalmente divorciado del análisis de las contradicciones y transformaciones en la esfera de la producción, y llega a una conclusión irremediamente reformista y fantástica: «la solución [a la crisis] (...) no consiste en abandonar el dinero o las finanzas, sino en integrarlos en un sistema debidamente regulado (..) un sistema mundial de regulación financiera».⁸³² Leo Panitch y Sam Gindin, en *The Current Crisis: A Socialist Perspective*, ofrecen un relato perspicaz de la evolución del «capitalismo financiarizado», demostrando en particular la flagrante discrepancia entre la doctrina neoliberal de una intervención estatal mínima y la realidad del papel altamente activista del Estado estadounidense. Sobre la relación entre la evolución de las finanzas y la transformación de la producción, no tienen nada que decir, salvo un comentario de pasada: «el acceso de Nueva York y Londres al ahorro mundial pasó a depender simultáneamente del excedente extraído a través de las elevadas tasas de explotación de las nuevas clases trabajadoras en los mercados emergentes».⁸³³ A pesar de su naturaleza no trivial, Panitch y Gindin no tienen nada más que decir al respecto. Y aunque señalan la dependencia de las instituciones financieras de Nueva York y Londres de la mano de obra superexplotada del Sur, ignoran la creciente dependencia de las ETN *no* financieras con sede en esas mismas ciudades.

Robert Brenner también sufre de este punto ciego, al no percibir la importancia de la relación entre los trabajadores de los países de bajos salarios y las empresas con sede en los países imperialistas. Atribuye el crecimiento continuado, aunque poco impresionante, de las «economías capitalistas

⁸³¹ *Ibíd.*, 42.

⁸³² Robin Blackburn, 2008, «The Subprime Crisis», *New Left Review* 50: 63-106, cita textual en 106.

⁸³³ Leo Panitch and Sam Gindin, *The Current Crisis: A Socialist Perspective*, *Socialist Project e-Bulletin no. 142*, September 30, 2008, <http://www.socialistproject.ca/bullet/bullet142.html>.

avanzadas», a pesar del continuo exceso de capacidad, exclusivamente a la inflación de las burbujas de crédito: «en igualdad de condiciones, cabía esperar que el desarrollo de la sobreacumulación (...) condujera, más pronto que tarde, a una grave crisis. Sin embargo, los gobiernos de las economías capitalistas avanzadas fueron capaces durante mucho tiempo de evitar este resultado asegurándose de que se pusieran a disposición de las empresas y los hogares volúmenes titánicos de crédito».⁸³⁴ McNally señala la debilidad de esta respuesta: «no vale decir que durante 25 años la crisis se «pospuso» porque se inyectó crédito en el sistema (...) si ésta fuera toda la respuesta, si todo hubiera sido simplemente impulsado por el crédito, entonces todas las pruebas sugieren que una enorme crisis financiera mundial del tipo que estamos presenciando hoy tendría que haberse producido mucho antes».⁸³⁵

Según McNally, el aplazamiento de la crisis es el resultado de muchos factores que actúan combinados:

Los éxitos parciales pero reales del capital en el restablecimiento de las tasas de beneficio a lo largo de la década de 1980; la generación de nuevos centros de acumulación mundial, como China; la creación de enormes nuevas reservas de mano de obra (mediante la «acumulación primitiva» en curso); la resubordinación del Sur bajo el neoliberalismo; y las metamorfosis asociadas en los mercados financieros, todo lo cual permitió al capitalismo neoliberal evitar una recesión económica y financiera generalizada durante un cuarto de siglo, sólo para sentar las bases de nuevas crisis de sobreacumulación y dislocación financiera.⁸³⁶

Se trata de una lista exhaustiva, pero omite mencionar el arbitraje laboral global, es decir, la superexplotación, en la estabilización temporal del capitalismo en la era neoliberal. Esta mayor tendencia explotadora e imperialista queda oscurecida por su dudosa noción de «nuevos centros de acumulación global». Los viejos «centros de acumulación global» son las economías imperialistas que acaparan la mayor parte de la plusvalía generada por los proletarios del mundo, la riqueza generada por sus pequeños agricultores y el producto de la brutal acumulación por desposesión. ¿Qué significa exactamente referirse a China y a otras naciones del Sur con bajos

⁸³⁴ Robert Brenner, 2009, «What Is Good for Goldman Sachs Is Good for America: The origins of the current crisis», prólogo a la traducción española de *Economics of Global Turbulence*, Consultable en el siguiente enlace: <http://www.sscnet.ucla.edu/issr/cstch/papers/Brenner-CrisisTodayOctober2009.pdf>, 12.

⁸³⁵ McNally, «From Financial Crisis to world-Slump», 54.

⁸³⁶ *Ibíd.*, 53-55.

salarios como «nuevos centros de acumulación global»? ¿Está China o cualquier otra de las llamadas economías emergentes a punto de colarse en el selecto club de las «economías desarrolladas» imperialistas, que no ha cambiado desde la adhesión de Japón a finales del siglo XIX? No está claro si McNally cree realmente que lo están, ya que también hace hincapié en la «resubordinación del Sur bajo el neoliberalismo». Hay muchos capitalistas en China, y su número y riqueza están aumentando rápidamente, y de hecho hay una gran cantidad de acumulación capitalista que tiene lugar en China hoy en día, pero una gran parte de este capital está siendo acumulado por las ETN de Japón, Estados Unidos y otras naciones ricas —cuyas filiales extranjeras producen hoy alrededor de la mitad de las exportaciones chinas, y también por empresas líderes como Walmart y Apple, cuya relación con los trabajadores chinos está mediada a través de proveedores independientes como Foxconn y Huawei. A pesar de sus denodados intentos por alcanzar el desarrollo, China sigue caracterizándose por su dependencia de las exportaciones de bienes de bajo valor añadido con respecto a las economías imperialistas o, en el caso de sus exportaciones de alta tecnología, del ensamblaje de bajo valor añadido de insumos importados. Este particular «nuevo centro de acumulación global» sigue siendo una importante fuente de plusvalía para las empresas estadounidenses, europeas y japonesas, como hemos visto en capítulos anteriores. Por lo tanto, es esencial identificar éste y otros nuevos centros de acumulación como nuevas fuentes de superganancias imperialistas.

Según McNally, el auge de los nuevos centros de acumulación apuntaló un «dinámico periodo de crecimiento, centrado en la expansión industrial de Asia oriental [que] permitió al capitalismo evitar una crisis mundial durante veinticinco años».⁸³⁷ La pregunta central, sin embargo, es ¿cómo ha permitido el crecimiento de la producción manufacturera en el Sur Global no sólo al capitalismo en general, sino al capitalismo estadounidense, europeo y japonés en particular, evitar la crisis sistémica? ¿cómo se han beneficiado las empresas capitalistas *de esas naciones imperialistas* de la enorme expansión de la industria manufacturera en las economías emergentes de bajos salarios? Para McNally, el restablecimiento de los beneficios en las naciones imperialistas no se explica ni siquiera en parte por las ganancias de la superexplotación enormemente expandida en el Sur Global, sino a través de la «compresión salarial neoliberal» interna, doméstica, que «respaldó la significativa recuperación parcial de la tasa de ganancia entre 1982 y 1997 (...) [y fue] un componente clave del aumento de la tasa de plusvalía en el período neoliberal».⁸³⁸ De

⁸³⁷ *Ibídem*, 53.

⁸³⁸ *Ibídem*, 60.

hecho, los salarios han sido reducidos, las líneas de producción se han acelerado, pero su relato ignora la dimensión internacional, los poderosos pero invisibles flujos de plusvalía que viajan de los trabajadores del Sur a las arcas del Norte.

EXTERNALIZACIÓN Y FINANCIARIZACIÓN

Otro de los posibles causantes de la crisis que ha atraído la atención de muchos investigadores es el creciente peso de las finanzas en las economías imperialistas, también conocido como financiarización. Se trata, sin duda, de un fenómeno real y muy significativo, un rasgo definitorio de la era neoliberal. Martin Wolf ha señalado que «que «entre su mínimo en el primer trimestre de 1982 y su máximo en el segundo trimestre de 2007, la proporción de los beneficios del sector financiero en el producto interior bruto estadounidense se multiplicó por más de seis. Detrás de este auge hubo un aumento del apalancamiento [deuda] en toda la economía. El apalancamiento fue la piedra filosofal que convirtió el plomo económico en oro financiero. Los intentos de reducirlo corren ahora el riesgo de volver a convertir el oro en plomo».⁸³⁹ Como observan John Bellamy Foster y Robert McChesney, «algo fundamental ha cambiado en la naturaleza del capitalismo en las últimas décadas del siglo XX (...) la acumulación –la formación de capital real en el ámbito de los bienes y servicios– se ha subordinado cada vez más a las finanzas. El conocido temor de Keynes de que la especulación llegara a dominar sobre la producción parece haberse materializado finalmente».⁸⁴⁰

La financiarización requiere un análisis empírico y teórico detallado y cuidadoso. Lo único que pretendo aquí es establecer una conexión íntima entre la externalización y la financiarización, las dos transformaciones que definen la globalización neoliberal, mostrar que ambas son aspectos de un único y complejo sistema de interacción, y exponer algunas razones por las que establecer esta conexión es la clave para entender por qué la crisis mundial anunciada por el crack bursátil de 1987 no estalló hasta pasadas dos décadas, por qué esta crisis tiene sus raíces, en última instancia, no en las finanzas sino en la producción capitalista, y por qué sólo podemos empezar a comprender la forma, la dinámica y las posibles trayectorias de esta crisis si los

⁸³⁹ Martin Wolf, «The Prudent Will Have to Pay for the Profligate», *Financial Times*, 1 de abril de 2008.

⁸⁴⁰ John Bellamy Foster y Robert McChesney, 2012, *The Endless Crisis: How Monopoly Finance Capital Produces Stagnation and Upheaval from the USA to China* (Nueva York: Monthly Review Press), 49.

acontecimientos en el ámbito de las finanzas se consideran dentro de este contexto más amplio.

Tanto la externalización como la financiarización han generado enorme literatura sobre el tema. Hemos revisado la literatura sobre externalización en capítulos anteriores y ahora examinaremos brevemente algunas contribuciones importantes a la literatura sobre financiarización. Como ha señalado William Milberg, presentan dos lagunas simétricas: «la literatura sobre la cadena de valor no ha considerado en detalle las implicaciones de la producción globalizada para el flujo de fondos o lo que se ha llegado a conocer como financiarización»⁸⁴¹, mientras que «los estudios sobre la financiarización tienden a dejar implícito el vínculo con la producción y la inversión», añadiendo que «muchos analistas (...) no tienen en cuenta los cambios en la estructura de la producción, y específicamente el auge de las cadenas de valor mundiales que han proporcionado la capacidad continuada de los principales países industrializados para mantener el crecimiento de los beneficios».⁸⁴² Siete años más tarde, este veredicto sigue siendo cierto, y también se aplica a la floreciente literatura sobre la crisis económica mundial, que se considera en su inmensa mayoría una crisis financiera, tanto en su esencia como en su forma, y que, en consecuencia, presta poca atención a la transformación de la producción que la acompaña.

La financiarización y la externalización han estado inextricablemente interconectadas desde el comienzo de la era neoliberal, cuando las ETN fueron pioneras en el uso de centros financieros extraterritoriales y mercados monetarios internacionales para gestionar sus operaciones cada vez más globales, forzando así la apertura de las puertas a la integración financiera internacional. Como han explicado Gérard Duménil y Dominique Lévy, «en los años sesenta se desarrolló una nueva finanza internacional (...) el elemento más crucial fue probablemente la convergencia entre el auge de la nueva finanza internacional y la internacionalización de la producción (el desarrollo de las empresas multinacionales). Las empresas internacionales necesitaban instituciones financieras que permitieran la circulación de fondos a escala internacional».⁸⁴³ A la inversa, la ingeniería financiera destinada a aumentar el «valor para el accionista», combinada con las presiones de una competencia feroz, obligó a las empresas del Norte a reducir los costes de producción

⁸⁴¹ William Milberg, 2008, «Shifting Sources and Uses of Profits: Sustaining U.S. Financialization with Global Value Chains», *Economy and Society* 37/3: 420-51, cita en 421.

⁸⁴² *Ibíd.*, 445.

⁸⁴³ Gérard Duménil y Dominique Lévy, 2004, «The Economics of US Imperialism at the Turn of the 21st Century», *Review of International Political Economy* 11/4: 657-76.

externalizando la producción a países con salarios bajos. La subcontratación sostuvo la tasa de ganancia en los países imperialistas y se ha convertido en una alternativa cada vez más favorecida a la hora de invertir en nuevas tecnologías que mejoren la productividad y expandan la capacidad, permitiendo que los beneficios de explotación se desvíen de la inversión en instalaciones, maquinaria y mano de obra viva hacia la especulación financiera de diferentes tipos. Las empresas no financieras no se limitan a acumular el efectivo no invertido del que se ha hablado antes en este capítulo. Lo utilizan para parecerse más a las empresas financieras, a menudo ganando más a través de las operaciones de sus departamentos de tesorería que a través de lo que están fabricando y vendiendo.

William Milberg es el único que ha establecido la conexión crucial entre financiarización y externalización y ha explorado sus implicaciones. Su enfoque holístico y sus excelentes preguntas de investigación le han permitido escapar parcialmente a las limitaciones del marco del valor añadido que comparte con el resto de economistas de la corriente dominante y heterodoxa. Sin embargo, sin una teoría del valor capaz de explicar esta conexión, no puede hacer más que plantear el problema. En 2004 escribió: «la enorme expansión de las cadenas de valor mundiales (...) ha coincidido con un declive de la industria manufacturera en la mayoría de los países [se refiere a la mayoría de los países *ricos*] y, por lo tanto, ha permitido a las empresas devolver una mayor parte de los ingresos netos a los accionistas en lugar de reinvertir estos ingresos en nueva capacidad productiva».⁸⁴⁴ Escribiendo cuatro años más tarde, en vísperas de la crisis, Milberg estableció una conexión aún más clara entre la externalización y la financiarización: el «impulso al proceso de financiarización», argumentó, es el resultado de la «rápida expansión de la capacidad productiva manufacturera en los países de bajos salarios», que genera «flujos de capital desde los países de bajos salarios (...) hacia los países industrializados apoyando los valores de los activos en los países industrializados y especialmente en Estados Unidos».⁸⁴⁵ Esta conexión se observó en los datos empíricos revisados por Elisa Parisi-Capone, una analista que trabaja para Roubini Global Economics, que concluyó que «a nivel de las ETN, el ahorro de costes de la deslocalización es considerable y coincide con los

⁸⁴⁴ William Milberg, «Globalised Production: Structural Challenges for Developing Country Workers», en *Labour and the Globalisation of Production: Causes and Consequences of Industrial Upgrading*, ed. William Milberg (Nueva York: Palgrave Macmillan, 2004), 3. William Milberg (Nueva York: Palgrave Macmillan, 2004), 3.

⁸⁴⁵ Milberg, «Shifting Sources and Uses of Profits», 421.

máximos históricos en las cuotas de beneficios».⁸⁴⁶ Pero su coincidencia, como explica Milberg, no es casualidad.

La crítica del valor añadido y la revelación de la ilusión del PIB presentada en el último capítulo, junto con la gran cantidad de datos revisados en capítulos anteriores, nos lleva a la conclusión de que el creciente peso de los activos financieros y sus flujos de ingresos asociados en el PIB, una característica clave de la financiarización, no es todo efervescencia, espuma y capital ficticio, sino que es en gran medida una materialización de la plusvalía extraída de los trabajadores superexplotados en los países de bajos salarios. Existe una conexión muy real, por tanto, entre el vertiginoso crecimiento de la riqueza financiera de los «individuos de alto patrimonio neto» del mundo (o HNWIs, aquellos con más de un millón de dólares en activos financieros), que ha pasado de 32,8 billones de dólares en 2008 a 56,4 billones en 2014, un aumento del 72% en sólo seis años, y las inhumanas condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores de Bangladesh y China que conocimos en el capítulo 1.⁸⁴⁷

En efecto, el capital financiero se ha entregado a la alquimia, utilizando la deuda para amplificar los flujos de beneficios e inflar el valor de los activos, con la perversidad de que cuanto más fácilmente se puede despojar un activo y convertirlo en un flujo de ingresos, más valioso se vuelve ese activo: *cuanto más se canibaliza, más carne parece tener*.⁸⁴⁸ Sin embargo, además de crear valor de la nada, el sector financiero también captura el valor creado en los sectores productivos de la economía, incluidos aquellos a los que ha ayudado a trasladarse a países con salarios bajos. Las fugaces referencias a la externalización en la literatura de la financiarización tratan estos dos procesos como si no tuvieran nada que ver. *La financiarización de la economía estadounidense*, documento fundacional de la literatura sobre la financiarización, es un ejemplo clásico de este error. En él, Greta Krippner define la financiarización como «un modelo de acumulación en el que los beneficios se devengan principalmente a través de canales financieros en lugar de a través del comercio y la producción de mercancías».⁸⁴⁹ «Devengar» es

⁸⁴⁶ Elisa Parisi-Capone, 2006, *Offshore Outsourcing: What Is the Impact on Domestic Productivity?*, *RGE Analysis*, <http://www.roubini.com/analysis/38534.php>.

⁸⁴⁷ Datos de CapGemini, *World Wealth Report 2011 y 2015*, <https://www.worldwealthreport.com/>.

⁸⁴⁸ Como dijo Karl Marx: «En la forma en que incluso una acumulación de deuda puede aparecer como una acumulación de capital, vemos llegar a su culminación la distorsión que implica el sistema crediticio». *El Capital*, vol. 3 (Londres: 1894; repr. Penguin, 1991), 607-8.

⁸⁴⁹ Greta R. Krippner, 2005, «The Financialization of the American Economy», *Socio-Economic Review* 3: 173–208.

ambiguo. Podría entenderse como la acumulación de beneficios cuyo *origen* está en otra parte, pero ella elude cualquier sugerencia de este tipo, hablando en su lugar de «la creciente importancia del sector financiero como *fuentes* de beneficios para la economía»⁸⁵⁰ (subrayado mío) y de nuevo, donde justifica su enfoque en las finanzas afirmando: «este documento (...) examina *dónde se generan los beneficios* en la economía estadounidense»⁸⁵¹(énfasis mío). Criticando esto, Till van Treeck señala lo esencial: «es indudable que muchos beneficios están hoy en día vinculados a las actividades financieras. Sin embargo (...)los beneficios agregados dependen en última instancia de la producción y el comercio de bienes y servicios reales (...) en nuestra opinión, es al menos semánticamente, si no conceptualmente, problemático considerar «el sector financiero como una fuente de beneficios para la economía».⁸⁵² El problema fundamental de esta visión dominante, casi de consenso, se identificó en *What the 1987 Stock Market Crash Foretold? (¿Qué predijo el crack bursátil de 1987?)*, una resolución adoptada por los comunistas estadounidenses en 1988:

Los capitalistas no se abstienen de realizar grandes inversiones para ampliar su capacidad porque opten por desviar demasiado capital hacia los mercados de valores, la especulación inmobiliaria, la usura y la aceleración de la producción en fábricas obsoletas. La causa y el efecto son al revés. Los explotadores están hundiendo su capital en el «ahorro de mano de obra» y en la especulación sobre los valores porque pueden obtener una mejor tasa de rendimiento que invirtiendo en la construcción de nuevas fábricas, instalando nuevas tecnologías y contratando grandes cantidades de mano de obra adicional.⁸⁵³

Esta crítica de la financiarización no niega la autonomía relativa de las finanzas o la agencia de los agentes financieros, ni implica que la financiarización pueda reducirse de algún modo determinista a las contradicciones de la esfera de la producción. El estudio detallado del papel autónomo de las finanzas en la economía mundial está fuera del alcance de esta investigación. Todo lo que podemos hacer aquí es insistir en su conexión inseparable con la transformación de la producción, y utilizar las herramientas

⁸⁵⁰ *Ibíd.*, 182.

⁸⁵¹ *Ibíd.*, 175-76.

⁸⁵² Till Van Treeck, 2008, *The Political Economy Debate on Financialisation: A Macroeconomic Perspective*, IMK Working Paper, <http://ideas.repec.org/p/imk/wpaper/01-2008.htm>, 4-5.

⁸⁵³ Socialist Workers Party, [1988] 1994, «What the 1987 Stock Market Crash Foretold», resolución de 1988 adoptada por el Partido Socialista de los Trabajadores de EE.UU., *New International* 10: 101-204, cita en 146.

conceptuales de la teoría del valor para dar pasos más allá del alcance de los analistas cegados por el concepto burgués de valor añadido.

EL SUR GLOBAL EN LA CRISIS GLOBAL

Entre 2003 y 2007, los años inmediatamente anteriores a la crisis económica mundial, los llamados mercados emergentes (ME) de África, Asia y América Latina crecieron a un ritmo más rápido que en cualquier otro momento desde la Segunda Guerra Mundial, y más del doble que los países imperialistas. Su tasa media de crecimiento durante estos años superó el 7% (5,9% si se incluye China), frente al 2,6% de los países ricos. Incluso en el año más afectado por la crisis, 2009, crecieron un 2,9% (0,9% si se excluye a China), frente a un descenso del 3,7% en los países imperialistas, y en 2010 las tasas de crecimiento de las naciones emergentes volvieron a dispararse hasta el 7,7% (6,9% si se excluye a China). Aunque las tasas de crecimiento de los mercados emergentes disminuyeron en cada uno de los cuatro años siguientes, en 2014 aún crecieron una media del 4,3% (3,1% excluida China), frente al 1,7% de crecimiento del PIB en los países imperialistas. Esto plantea una pregunta obvia: ¿Por qué una crisis debe calificarse de mundial cuando afecta al 20% más rico de la población mundial, pero sólo de crisis del Tercer Mundo cuando asola al 80% restante? De hecho, la crisis de 2007-2009 se conoce como «crisis del Atlántico Norte» en China y en otros lugares. La respuesta corta es que la crisis sistémica que afecta a todas las naciones imperialistas es, por definición, una crisis mundial. En otoño de 2015, en el momento de escribir este artículo, los acontecimientos están dando una respuesta más completa: la crisis económica mundial está lejos de haber terminado, y ahora está *a punto de engullir a todos los países en vías de desarrollo*, lo que supone un peligro mortal para la anémica recuperación económica que lucha por afianzarse en los países imperialistas. Como explicó Andrew Haldane, economista jefe del Banco de Inglaterra, «los recientes acontecimientos constituyen la última etapa de lo que podría llamarse una trilogía de tres partes de la crisis. La primera parte de esa trilogía fue la crisis «anglosajona» de 2008-2009. La segunda parte fue la crisis de la «zona euro» de 2011/12. Y ahora podríamos estar entrando en las primeras fases de la tercera parte de la trilogía, la crisis de los «mercados emergentes» a partir de 2015».⁸⁵⁴

⁸⁵⁴ Andrew Haldane, *How Low Can You Go?*, discurso pronunciado ante la Cámara de Comercio de Portadown (Irlanda), 18 de septiembre de 2015, Disponible en el siguientes enlace: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2015/speech840.pdf>, 13.

Antes de analizar este momento histórico con más detalle, es importante entender por qué las altas tasas de crecimiento experimentadas por las naciones emergentes en la media década anterior a 2008 fueron, en gran medida, consecuencia directa de la profundización de las contradicciones en los países imperialistas. El gráfico 10.2 (página 285) muestra que, incluso antes del estallido de la crisis, los tipos de interés en los centros imperialistas ya eran inusualmente bajos, lo que obligó a los inversores a buscar en el extranjero mayores tasas de rentabilidad. Los flujos de «dinero caliente» hacia los mercados emergentes se dispararon a medida que los inversores buscaban rendimiento, amplificando los efectos estimulantes de la gran oleada de externalización de la producción anterior a la crisis. Los primeros años del nuevo milenio también vieron el comienzo del «superciclo de las materias primas», un periodo de subida de los precios mundiales de los metales, el petróleo y otras materias primas de las que dependen muchos países emergentes, sobre todo de África y América Latina, para la mayor parte de sus ingresos de exportación. Este superciclo fue impulsado por la insaciable demanda china de materias primas, en parte en función del aumento de la subcontratación, y por la especulación de los inversores ávidos de rendimientos. Como observó *The Economist*, «el auge del crédito en los mercados emergentes fue en gran parte una respuesta a la caída del crédito en el mundo rico. Temiendo una depresión en sus mercados de exportación más ricos, las autoridades chinas provocaron un aumento masivo del crédito en 2009. Al mismo tiempo, una avalancha de capital que huía de los míseros rendimientos ofrecidos en las economías desarrolladas presionó a la baja los tipos de interés en los países en desarrollo. Esta búsqueda de rentabilidad por parte de los inversores del mundo rico les llevó a lugares cada vez más exóticos».⁸⁵⁵ Las altas tasas de crecimiento en los mercados emergentes fueron, por tanto, más un reflejo del deterioro de las condiciones económicas en los centros imperialistas que de su propia vitalidad económica. Como señala Ousmène Mandeng, del Comité *Reinventar Bretton Woods*, de todos los acrónimos que se han acuñado para definir a los distintos grupos de naciones emergentes, destaca uno: «WIMP: sin poder monetario internacional. La mayoría de los mercados emergentes son demasiado heterogéneos para reducirlos a un simple acrónimo (...). Sin embargo, existe un rasgo común inequívoco. Esos países adolecen del hecho de carecer de poder monetario internacional: son WIMP».⁸⁵⁶ Ampliando esta idea, Mandeng explica:

⁸⁵⁵ Editores, «Pulled back In», *The Economist*, 14 de noviembre de 2015.

⁸⁵⁶ Ousmène Mandeng, «Why Wimp Label Sticks to Emerging Nations», *Financial Times*, 16 de marzo de 2015.

En las reuniones sobre política económica, llama la atención la cantidad de responsables políticos que dan fe de que una de las preocupaciones más acuciantes en la actualidad es el efecto de un aumento del tipo de interés oficial de la reserva federal. Es este aspecto, que un solo banco central posea esta extraordinaria influencia sobre el resto del mundo, el que representa uno de los mayores defectos de la economía internacional. Por un lado, existe un núcleo con autonomía de política económica y, por otro, una periferia dependiente de su capacidad de ajuste al centro.⁸⁵⁷

Antes del estallido de la crisis, era posible pretender que el boyante crecimiento económico de las naciones emergentes era un signo seguro de su progreso hacia la convergencia con las naciones imperialistas. Desde entonces ha quedado meridianamente claro que su destino es rehén de las acciones de los inversores imperialistas y de los bancos centrales en deuda con ellos. Como señaló el *Financial Times* en abril de 2015, «una tendencia grande e insidiosa está trabajando para forjar un destino común para casi todos los mercados emergentes. El torrente de capital mundial que afluyó a sus economías en los seis años transcurridos desde la crisis financiera de 2008-09 se está ralentizando en la mayoría de los países hasta convertirse en un goteo o está dando marcha atrás para encontrar un hogar más seguro en las economías desarrolladas».⁸⁵⁸

El estancamiento o la disminución de la demanda en los países imperialistas supone una amenaza evidente para las estrategias de desarrollo de industrialización orientadas a la exportación que persiguen las naciones de bajos salarios. A esto hay que añadir otro potente mecanismo de transmisión que está arrastrando a todo el Sur Global a la vorágine: la inversión de los flujos de «dinero caliente» hacia los países en desarrollo, también conocidos como mercados emergentes, que ahora examinaremos con más detalle.

Deuda de empresas de mercados emergentes

Según el FMI, la deuda corporativa total de las empresas no financieras autóctonas de los principales mercados emergentes, que en 2004 ascendía a 4 billones de dólares, en 2014 se había disparado a más de 18 billones de dólares, o el 73% del PIB, y casi todo este crecimiento se registró desde que estalló la

⁸⁵⁷ Ibid.

⁸⁵⁸ James Kynge y Jonathan Wheatley, «Emerging Markets: The Great Unravelling», *Financial Times*, 1 de Abril de 2015.

crisis financiera en 2008.⁸⁵⁹ En otoño de 2015, según el Instituto de Finanzas Internacionales (IIF), la deuda corporativa total de los mercados emergentes había alcanzado los 23,7 billones de dólares, o el 90% del PIB total de los mercados emergentes. «La velocidad a la que se ha acumulado la deuda ha sido asombrosa», afirmó Hung Tran, director gerente ejecutivo del IIF.⁸⁶⁰ Las empresas no financieras chinas representan por sí solas más de la mitad de la deuda corporativa total de los ME (mercados emergentes): su deuda de 12,5 billones de dólares con bancos y tenedores de bonos les cuesta unos 812.000 millones de dólares en pagos anuales de intereses. Según un editorial del *Financial Times*, esto es «significativamente más que los beneficios industriales totales de China previstos para este año», y asciende en términos reales a 1,35 billones de dólares una vez que se tienen en cuenta los precios a puerta de fábrica, que habían caído en 42 meses consecutivos hasta septiembre de 2015 y para entonces estaban disminuyendo en torno al 6% anual. La deflación de los precios de producción significa que los tipos de interés reales en China están aumentando considerablemente, alcanzando el 10,8% en marzo de 2015.⁸⁶¹ Las empresas chinas no son las únicas que sufren la caída de los precios de sus productos: Morgan Stanley informa de que, en 2015, nueve de los diez principales mercados emergentes experimentaron una caída de los precios de producción, y sólo Indonesia se libró de la tendencia.⁸⁶² El aumento de la deuda y la caída de los precios de los productos son una combinación fatal que amenaza con una oleada de quiebras empresariales, con el potencial de torpedear los sistemas bancarios de los países afectados. El FMI advierte de que «las perturbaciones en el sector empresarial podrían extenderse rápidamente al sector financiero y generar un círculo vicioso»,⁸⁶³ especialmente en aquellos mercados emergentes en los que los préstamos a empresas representan una elevada proporción de los activos bancarios. Como muestra del alcance mundial del fenómeno, los sistemas bancarios más expuestos, excluida China, se encuentran en Turquía, Filipinas, Chile y Bulgaria.

⁸⁵⁹ IMF, *Global Financial Stability Report: Risks Rotating to Emerging Markets*, October 2015 update, https://www.imf.org/external/Pubs/FT/GFSr/2015/02/Pdf/Text_V3.pdf, 84.

⁸⁶⁰ James Kyng y Jonathan Wheatley, «Emerging Asia: The Ill wind of deflation», *Financial Times*, 4 de octubre de 2015.

⁸⁶¹ Editorial, «China Bets on Expanding Its Way Out of Debt», *Financial Times*, 22 de mayo de 2015. Para dar una idea de su magnitud, los editores del FT añaden que el servicio anual de la deuda de las empresas chinas es mayor que el PIB de México.

⁸⁶² Kyng y Jonathan Wheatley, «Emerging Asia: The Ill wind of deflation».

⁸⁶³ *Ibíd.*, 86.

Agravando la caída en picado hacia la deflación está el descenso de las exportaciones asiáticas de ME, que cayeron un 7,7% en julio de 2015 en comparación con el año anterior, el noveno mes consecutivo de descensos interanuales. Como señala John Plender, columnista del *Financial Times*, «la razón de la evaporación del crecimiento del comercio asiático es, sin embargo, más preocupante que la tendencia en sí. El debilitamiento del valor de las divisas frente al dólar no está impulsando las exportaciones, como cabría esperar, pero sí está reduciendo la demanda de importaciones, lo que agrava la tendencia deflacionista».⁸⁶⁴ La caída de las exportaciones asiáticas, que «ha hecho que los mercados emergentes pasen de contribuir al crecimiento del comercio mundial a mermarlo»⁸⁶⁵, forma parte de una tendencia más amplia: durante la era neoliberal, el comercio mundial creció el doble de rápido que el PIB mundial, pero desde la crisis apenas ha mantenido el ritmo. *The Economist* advierte de que las empresas de los mercados emergentes no están en condiciones de soportar la caída de las exportaciones, el descenso de los precios de fábrica y el aumento de los tipos de interés reales: «en los últimos cinco años las empresas (...) se han vuelto menos rentables, y por tanto menos capaces de devolver [la deuda]. A pesar de disfrutar de bajos rendimientos y de la posibilidad de refinanciarse en mejores condiciones, el 40% sigue teniendo que pagar intereses que ascienden a casi la mitad de sus beneficios antes de impuestos». Los redactores del *Financial Times* añaden que «el escenario deflacionista de pesadilla es que la caída de los precios en Asia siga recortando los beneficios empresariales, provocando despidos masivos y reduciendo la demanda de los consumidores. El lastre que esto supone para la demanda mundial podría intensificarse, deprimiendo el débil crecimiento económico en Europa y Japón y frenando el dinamismo en Estados Unidos. Algunos aspectos de este escenario ya están en marcha».⁸⁶⁶

Préstamos y obligaciones

La deuda se presenta en dos formas: préstamos bancarios y deuda en forma de bonos. Cuando una empresa o un gobierno emite un bono, por ejemplo por un millón de dólares, se compromete a devolver la totalidad del millón de dólares al prestamista en un momento determinado en el futuro y a pagar un

⁸⁶⁴ John Plender, «Relentless Capital Outflows and Sinking Currencies», *Financial Times*, 27 de septiembre de 2015.

⁸⁶⁵ Jonathan Wheatley y James Kynge, «Emerging Markets: Trading Blow», *Financial Times*, 10 de junio de 2015.

⁸⁶⁶ Kynge y Wheatley, «Emerging Asia: The Ill Wind of Deflation».

«cupón» de, digamos, el 5% cada año hasta entonces. Los bancos intermedian entre los propietarios del capital y quienes desean tomarlo prestado; en los mercados de bonos se encuentran cara a cara. A diferencia de los préstamos bancarios, los bonos se venden directamente a inversores particulares, así como a instituciones financieras, y se negocian activamente en mercados secundarios, por lo que el prestatario nunca sabe hasta que el bono llega a su vencimiento a quién debe reembolsarlo. Son los mercados secundarios los que crean «condiciones de mercado financiero más volátiles», como explica Jonathan Wheatley: «si un bono cae bruscamente de precio, cualquier inversor que haya pedido dinero prestado para comprarlo –como hacen habitualmente los fondos de cobertura– tendrá que vender otros para compensar la pérdida. Estas oleadas de ventas pueden extenderse rápidamente, no sólo a otros bonos, sino también a otras clases de activos».⁸⁶⁷ Wheatley cita un estudio de UBS según el cual el volumen total mundial de deuda en manos de los bancos se redujo a la mitad en el periodo comprendido entre 2010 y 2015, como reflejo de las restricciones impuestas por las autoridades financieras a la cantidad de dinero que los bancos pueden prestar, mientras que el volumen de activos en manos de los inversores en forma de bonos se ha cuadruplicado. A continuación explica por qué, incluso antes de considerar el aumento de la deuda corporativa, el cambio en su composición es en sí mismo una fuente de mayor inestabilidad:

«La probabilidad de [inestabilidad] es mayor debido al cambio de las condiciones en los mercados secundarios, donde se negocian los bonos, frente a los mercados primarios, donde se emiten. La relajación cuantitativa ha impulsado los mercados primarios pero, desde la crisis financiera, los cambios normativos y de otro tipo han provocado una sequía de liquidez en los mercados secundarios. Los bancos de inversión que solían mantener grandes inventarios de bonos en sus libros ya no pueden hacerlo (...) «cuando hay episodios de compra no hay vendedores y cuando hay episodios de venta no hay compradores», afirma David Spiegel [responsable mundial de estrategia de bonos soberanos y corporativos de mercados emergentes en BNP Paribas]. «Se crea el entorno perfecto para que los mercados en dificultades empeoren. Este es el año de los bucles de retroalimentación negativa».⁸⁶⁸

El FMI estima que la financiación mediante bonos, «que expone más a las empresas a la volatilidad de los mercados financieros», ha pasado del 9% del

⁸⁶⁷ Jonathan Wheatley, «Corporate Bonds: Emerging Bubble», Financial Times, 15 de febrero de 2015.

⁸⁶⁸ Ibid.

total de la deuda de las empresas de los mercados emergentes en 2004 al 17% en 2014.⁸⁶⁹ Dado que la deuda corporativa total de los mercados emergentes se ha quintuplicado en este periodo, la casi duplicación de su proporción en forma de bonos significa que la deuda en bonos corporativos de los mercados emergentes se ha multiplicado por diez en esta década. Es más, este aumento estelar se ha concentrado en algunos mercados emergentes especialmente vulnerables, como Brasil, donde la deuda en bonos corporativos se ha multiplicado por doce desde 2007.⁸⁷⁰

Deuda en divisas fuertes

La deuda de las empresas de los mercados emergentes, al igual que la deuda de los hogares y la deuda externa, también puede dividirse en deuda interna, es decir, emitida en moneda nacional, y deuda externa en «divisas fuertes», principalmente en dólares. La alarma más relevante es el fuerte aumento de la parte de la deuda de las empresas de los mercados emergentes apoyada en divisas fuertes. El endeudamiento en divisas fuertes resulta atractivo para las empresas de los mercados emergentes porque el tipo de interés suele ser mucho más bajo que el de la deuda emitida en moneda nacional. Por otra parte, en la medida en que las empresas emisoras de deuda reciben sus ingresos en moneda nacional, están expuestas al «riesgo de divisa» en caso de que su moneda nacional pierda valor frente al dólar. Las quiebras provocadas por estos «desajustes monetarios» fueron una característica destacada de todas las crisis de la deuda del Tercer Mundo. En los tres primeros trimestres de 2015, la divisa de todos los mercados emergentes ha caído bruscamente frente al dólar. Cuatro de ellos han caído, al menos, una quinta parte: Malasia, Colombia, Turquía y Brasil, este último un tercio.

Aunque solo en torno al 8% de la deuda empresarial está denominada en divisas⁸⁷¹, esta se ha multiplicado por diez desde 2004 y casi se ha duplicado entre 2012 y 2014, superando ya los 2 billones de dólares.⁸⁷² Esto es especialmente cierto en el caso de las empresas petroleras y mineras, cuyos productos se cotizan en dólares, eludiendo así el riesgo cambiario y facilitándoles el endeudamiento en divisas fuertes, pero estas empresas están

⁸⁶⁹ FMI, *Informe sobre la estabilidad financiera mundial: Riesgos que se desplazan a los mercados emergentes*.

⁸⁷⁰ «The never-ending Story», *The Economist*, 14 de noviembre de 2015.

⁸⁷¹ Steve Johnson, «Enormous' Rise in EM Debt Rings Alarm Bells», *Financial Times*, 11 de agosto de 2015.

⁸⁷² Kynge y Wheatley, «Emerging Asia: The Ill Wind of Deflation».

expuestas a un riesgo de otro tipo: *la caída de los precios de las materias primas*. Por ejemplo, el 80% de las deudas de Gazprom son en divisas fuertes. *Vale*, la empresa minera brasileña, tiene más del 60% de su deuda en divisas fuertes; y *Petrobras*, la empresa petrolera brasileña parcialmente estatal actualmente envuelta en un enorme escándalo de corrupción, debe alrededor de la mitad de su deuda en divisas fuertes.⁸⁷³ Por otro lado, los emisores chinos más prolíficos de deuda en divisas fuertes son las empresas inmobiliarias, que apenas tienen ingresos extranjeros y que se encuentran en medio de una burbuja inmobiliaria de proporciones bíblicas. Su apetito por los préstamos en divisas fuertes es un signo de su extrema angustia.⁸⁷⁴

Además, la exposición de las empresas a la deuda en divisas fuertes se concentra en determinados países, especialmente en América Latina, donde equivale a alrededor del 9% del PIB de América Latina.⁸⁷⁵ Jonathan Wheatley, que recoge las conclusiones de Fitch, la agencia internacional de calificación crediticia, señala que en 2015 las empresas latinoamericanas habían acumulado alrededor de 802.000 millones de dólares en deuda, de los cuales 501.000 millones, más del 60%, están en dólares estadounidenses.⁸⁷⁶ Once grandes exportadores de petróleo y minerales representan alrededor del 40% de este total. Reciben sus ingresos en dólares, por lo que no están expuestos al riesgo cambiario, aunque esto es poca compensación en una época de caída de los precios de sus exportaciones en el mercado mundial. Wheatley explica por qué otras empresas latinoamericanas endeudadas, que deben 471.000 millones de dólares, de los cuales 232.000 millones son en dólares, son especialmente vulnerables a las caídas de sus monedas nacionales:

A menos que adquieran coberturas de divisas en los mercados financieros –fijando sus pasivos en dólares con contratos de divisas a plazo– se arriesgan a peligrosos desajustes monetarios. En Brasil, el coste de esta operación –al menos un 14,25% anual (el tipo a un día) más un diferencial de dos o tres puntos– es prohibitivo. Muchos emisores prefieren simplemente asumir el riesgo cambiario.⁸⁷⁷

⁸⁷³ Alberto Gallo, «Prepare for a Rough Ride in EM Bonds», *Financial Times*, 22 de abril de 2015.

⁸⁷⁴ Editorial, «Invisible Bonds», *The Economist*, 8 de noviembre de 2014, <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21631143-foreign-borrowing-emergingmarket-firms-higher-it-seems-invisible-bonds>.

⁸⁷⁵ Wheatley, «Corporate Bonds: Emerging Bubble».

⁸⁷⁶ Jonathan Wheatley, «Spectre of Bond Downgrade Hovers over Latin American Markets», *Financial Times*, 12 de noviembre de 2015.

⁸⁷⁷ *Ibid.*

Se cree que la deuda empresarial denominada en divisas más la deuda de los hogares constituye el 47% del total de la deuda privada en México, el 43% en Hungría, el 40% en Singapur, el 27% en Turquía y el 23% en Brasil.⁸⁷⁸

Otro indicio de la peligrosa dinámica de la deuda en divisas fuertes es el creciente uso por parte de las empresas de ME de paraísos fiscales extraterritoriales para emitir esta deuda. En este caso, una empresa crea una filial en, por ejemplo, las Islas Caimán, que a menudo no es más que una dirección postal, y la utiliza para pedir dólares prestados a los inversores. Contada según el método estándar, esa deuda es invisible porque ha sido emitida por una entidad caribeña, no china o brasileña. Esta práctica permite a las empresas eludir los controles de capital, crea un conducto para la fuga de capitales y ayuda a las empresas a ocultar su nivel de endeudamiento a los accionistas y reguladores y preservar así su calificación crediticia. También hace que el cálculo de la deuda total pendiente sea mucho más difícil.

Deuda total

Una de las lecciones más importantes del crack financiero es que cuando estalla una crisis no importa mucho si las montañas de deuda fueron acumuladas por empresas privadas, hogares o gobiernos. El impago de la deuda privada hace caer a los bancos, lo que a su vez obliga a los gobiernos a rescatarlos. De ahí la advertencia de Christine Lagarde, Directora Gerente del FMI, de que «el aumento de los tipos de interés en Estados Unidos y el fortalecimiento del dólar podrían poner de manifiesto desajustes monetarios, lo que provocaría impagos de las empresas y un círculo vicioso entre empresas, bancos y soberanos».⁸⁷⁹ Por lo tanto, lo que más importa es la deuda agregada. Según un estudio de McKinsey, la deuda total de los mercados emergentes ascendió a 49 billones de dólares a finales de 2013, lo que representa el 47% del crecimiento de la deuda mundial desde 2007.⁸⁸⁰ La deuda total de China en proporción al PIB ha pasado del 156% en 2008 al 244% en 2014, y la deuda de Corea del Sur es aún mayor, del 254%, aunque no está creciendo tan rápido. Malasia, Taiwán y Tailandia también están lastrados por una deuda agregada que duplica o supera su PIB. Por el contrario, el ratio de India es inferior, del

⁸⁷⁸ Johnson, «Enormous' Rise in EM Debt Rings Alarm Bells».

⁸⁷⁹ Sam Fleming, «IMF Chief Warns of 'Disappointing' Growth», *Financial Times*, 30 de septiembre de 2015.

⁸⁸⁰ Kyne y Wheatley, «Emerging Markets: The Great Unravelling».

135%, y apenas se ha movido desde la crisis,⁸⁸¹ y el ratio deuda-PIB de Brasil es similar al de India, pero creció un 27% entre 2007 y 2013.

Las tres categorías de deuda –empresarial, doméstica y soberana– han aumentado rápidamente en los países en desarrollo desde la crisis mundial. La deuda de los hogares en Tailandia, por ejemplo, pasó del 60% del PIB en 2007 al 85% del PIB en la primavera de 2015,⁸⁸² y los elevadísimos niveles de deuda de los hogares también están emitiendo señales de peligro en muchos otros países de Asia y América Latina, en particular Corea del Sur, Malasia y Brasil. El análisis de JPMorgan indica que la deuda privada de los mercados emergentes (empresas más hogares) ha saltado del 73% del PIB en 2007 al 106% a finales de 2014. El problema es más grave en Asia. Dejando a un lado Hong Kong y Singapur, cuyos elevadísimos ratios deuda privada-PIB están sesgados por su condición de centros financieros regionales, los ratios más altos se encuentran en países asiáticos como Malasia (170,7%), Corea del Sur (167,2%), China continental (147,1%) y Tailandia (134,4%).⁸⁸³

La fuga desde el Sur

Un total neto de 2,2 billones de dólares en capital inundó los quince mayores mercados emergentes entre julio de 2009 y junio de 2014, cuando el flujo se invirtió abruptamente y comenzó a salir a borbotones, lo que refleja una dramática pérdida de confianza de los inversores imperialistas en las perspectivas de los países en desarrollo. Las salidas netas totales de los quince mayores mercados emergentes ascendieron a 600.100 millones de dólares en tres trimestres hasta finales de marzo de 2015, por encima de los 545.200 millones de dólares de salidas registradas durante los tres trimestres de crisis hasta abril de 2009. Más dramática aún es la caída sin precedentes de las reservas de divisas de los mercados emergentes desde diciembre de 2014. Solo en marzo de 2015, las reservas totales en poder de los quince países emergentes cayeron en 374.400 millones de dólares, su primer descenso desde que comenzaron los registros en 1995, y refleja los esfuerzos de los bancos centrales por defender sus divisas frente a las oleadas de depreciación y el estancamiento de las exportaciones.⁸⁸⁴ Este cambio de tendencia se debe al

⁸⁸¹ Henny Sender, «India's Happy Story Stands Out in Asia», *Financial Times*, 10 de febrero de 2015.

⁸⁸² Michael Peel, «Rising Household Debt Casts Doubt over Thailand's Economic Revival», *Financial Times*, 16 de abril de 2015.

⁸⁸³ Johnson, «Enormous' Rise in EM Debt Rings Alarm Bells».

⁸⁸⁴ James Kynge, «Emerging Market Capital Outflows Eclipse Financial Crisis Levels», *Financial Times*, 7 de mayo de 2015.

final del superciclo de las materias primas y a la gran caída de sus precios (en la que pesa mucho la desaceleración de China) y, lo que es aún más importante, al inminente abandono por parte de la Reserva Federal de Estados Unidos de su política de tipo de interés cero. Esto último es importante porque la perspectiva de unos tipos de interés más altos en Estados Unidos y la continua apreciación del dólar están haciendo que el dinero caliente vuelva a casa, mientras que el temor de los inversores a las consecuencias de una subida de los tipos de interés para unos mercados emergentes sobrecargados de deuda está espoleando su salida.

Como dice el viejo refrán, «lo que es salsa para el ganso es salsa para otro»,⁸⁸⁵ hace que las mismas presiones que actúan sobre los inversores imperialistas en los mercados emergentes también estén actuando sobre sus capitalistas nativos, que también se están moviendo para cambiar sus fortunas de monedas blandas depreciadas a dólares y euros. La fuga de capitales es, sin duda, uno de los factores que explican el gran aumento de las salidas de IED de los mercados emergentes desde 2009, que han saltado del 21,3% de los flujos totales de IED en 2009 al 35,7% en 2014,⁸⁸⁶ aunque hay muchos otros factores implicados en esto –por ejemplo, el crecimiento de la deuda corporativa se ha utilizado, en parte, para financiar una avalancha de fusiones y adquisiciones entre las corporaciones de los ME. Henny Sender comenta:

Es difícil saber qué representa una diversificación prudente y qué constituye una fuga de capitales por parte de grupos chinos y viajeros adinerados. Pero para quienes siguen las salidas de capital de China, la distinción no importa demasiado (...) La montaña de reservas de divisas de China, que en su día rondaba los 4 billones de dólares, se ha reducido a menos de 3,7 billones y se espera que siga cayendo hasta los 3,3 billones a finales de año.⁸⁸⁷

Un editorial del *Financial Times* añade que «ni siquiera el ritmo actual puede considerarse máximo. Las mayores reservas se agotarán rápidamente si los mercados pierden por completo la fe en un país».⁸⁸⁸ Por tanto, la tormenta que se cierne sobre el Sur Global no sólo está generando tremendas presiones deflacionistas a medida que los precios de las materias primas y de los bienes

⁸⁸⁵ Nota del traductor: el refrán quiere decir que lo que es aceptable para una persona en una situación particular debería ser aceptable para otra persona en una situación similar.

⁸⁸⁶ UNCTAD, base de datos IED/TNC, <http://www.unctad.org/fdistatistics>.

⁸⁸⁷ Henny Sender, «Capital Flight Now the Big Concern for Slowing China», *Financial Times*, 6 de septiembre de 2015.

⁸⁸⁸ «Time Is Money for Emerging Markets», *Financial Times*, 4 de octubre de 2015.

manufacturados bajan, sino que la crisis cada vez más profunda también está presionando a los gobiernos de China y de otros países en desarrollo para que ralenticen o detengan el reciclaje de las reservas de divisas en bonos del Tesoro de Estados Unidos, lo que hace mucho más difícil para el gobierno estadounidense financiar su déficit comercial y amenaza con forzar un endurecimiento de la política monetaria. El efecto de esto es retirar liquidez de los mercados financieros internacionales, anulando los efectos de la relajación cuantitativa de los bancos centrales imperialistas. George Saravelos, estratega de divisas del Deutsche Bank, comenta: «Lo más importante no es la venta masiva de acciones chinas ni la debilidad de la divisa. Es lo que está ocurriendo con las reservas de divisas de China y lo que esto significa para la liquidez mundial. Las acciones del Banco Popular de China equivalen a una reversión de la QE o, en otras palabras, a un endurecimiento cuantitativo».⁸⁸⁹ James Kynge y Jonathan Wheatley señalan la importancia de esto:

Se culpó a la deflación de convertir el crack bursátil de 1929 en la Gran Depresión. El temor a que una espiral de precios descendentes siguiera a la crisis financiera de 2008/09 fue uno de los principales impulsores de la decisión de Ben Bernanke, entonces presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, de desatar la relajación cuantitativa, la política monetaria que ha dominado el ciclo económico mundial desde entonces. Por estas razones, los indicios de una espiral deflacionista cada vez más profunda en Asia – provocada por el exceso de capacidad manufacturera, la evaporación de la demanda comercial y una productividad anémica– son un importante motivo de preocupación. Esta inquietud se ve amplificada porque (...) se está produciendo justo cuando la UE y Japón están volviendo a caer en la deflación, mientras que EE.UU. está luchando contra la debilidad de los beneficios empresariales, [y esto] hace que la caída de los precios en Asia sea una cuestión fundamental.⁸⁹⁰

TODOS LOS CAMINOS CONDUCEN A LA CRISIS

La mayor sorpresa del estallido en 2007 de la crisis más profunda de la historia del capitalismo no fue que ocurriera. Al contrario, los marxistas, entre los que me incluyo, la esperaban desde hace tiempo y se acostumbraron a que se burlaran de ellos por gritar que venía el lobo. Tampoco fue una sorpresa que la crisis apareciera primero como un ataque de pánico en los mercados financieros, como siempre ocurre. Lo sorprendente fue que tardara tanto. El

⁸⁸⁹ Citado en Sender, «Capital Flight Now the Big Concern for Slowing China».

⁸⁹⁰ Kynge y Wheatley, «Emerging Asia: The Ill wind of deflation».

estallido de la crisis de la deuda soberana en la primavera de 2010, inicialmente centrada en Grecia, Irlanda, Islandia y Portugal, marcó el inicio de una nueva fase cualitativamente más peligrosa de la crisis mundial. Dos factores, sobre todo, determinaron que estos acontecimientos marcaran el inicio de una nueva etapa en lo que entonces era una crisis económica mundial de tres años. En primer lugar, la insípida respuesta de las economías imperialistas, y de Estados Unidos en particular, a una sucesión de colosales paquetes de estímulo –con tipos de interés sin precedentes, cercanos a cero, y rescates masivos no de trabajadores incapaces de hacer frente al pago de sus hipotecas o de los pueblos de Grecia, Irlanda y Portugal, sino de sus acreedores privados. En segundo lugar, como reacción a la crisis griega, los gobiernos se apresuraron a sustituir los paquetes de estímulo por su opuesto, fuertes recortes procíclicos del gasto público.⁸⁹¹ A pesar del riesgo evidente de que los recortes radicales y simultáneos en el gasto público reforzaran las tendencias recesivas, los gobiernos imperialistas se asustaron al tomar este camino por el peligro aún mayor de no hacerlo: el temor de que, como en Grecia y otros países de la llamada periferia de la eurozona, los inversores comenzaran a exigir tipos de interés mucho más altos en los nuevos préstamos, haciendo su carga de la deuda aún más insostenible, creando un círculo vicioso que podría convertirse rápidamente en una espiral mortal. La maratón hacia la austeridad no se limita a los países imperialistas, ni mucho menos. Según un estudio realizado en 128 países en desarrollo, UNICEF ha advertido de una «nueva era de austeridad que se extiende por todo el mundo en desarrollo».⁸⁹²

Mientras los gobiernos de todo el mundo se vuelcan hacia la austeridad, los ciudadanos y las empresas reducen el consumo y amortizan la deuda, y si a pesar de todo la deuda agregada sigue aumentando, es señal de angustia económica, no de confianza en el futuro. En esta situación, el crecimiento impulsado por las exportaciones es la única forma que tienen los países de intentar evitar la contracción. Sin embargo, la ausencia de crecimiento convierte las estrategias de crecimiento orientadas a la exportación en un juego de suma cero, en el que cada nación competidora lucha por exportar el desempleo y la destrucción de activos a sus vecinos, cercanos y lejanos. El alto

⁸⁹¹ «La respuesta fiscal expansiva a la crisis crediticia ha llegado a su fin. La economía global está a punto de atravesar un importante punto de inflexión, en el que la postura fiscal de las principales naciones desarrolladas está cambiando de ampliamente expansiva a ampliamente contractiva». Gavyn Davies, blog del *Financial Times*, 8 de octubre de 2010, <http://blogs.ft.com/gavyndavies/2010/10/08/the-era-of-fiscal-consolidation-starts-here>.

⁸⁹² Isabel Ortiz, Jingqing Chai y Matthew Cummins, *Austerity Measures Threaten Children and Poor Households: Recent Evidence in Public Expenditures from 128 Developing Countries*, Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (Nueva York: UNICEF, 2011), 3-4.

nivel de integración económica mundial significa que una vuelta a la guerra económica entre las principales potencias imperialistas será aún más dañina y destructiva que la última vez. Esto no significa que no vaya a ocurrir, porque la fuente de la irracionalidad no se encuentra en el cerebro de los capitalistas, sino en el propio sistema capitalista, como explica Michael Pettis:

Casi todo el mundo está de acuerdo en que un mundo que se refugia en formas directas e indirectas de protección comercial es un mundo que está peor y que probablemente se recuperará más lentamente de la crisis mundial. Pero el hecho de que todo el mundo parezca estar de acuerdo en este punto no debería disipar nuestras preocupaciones. En los años 30, también se sabía que la crisis se agravaría por la caída del comercio internacional. Sin embargo, no impidió un descenso hacia el proteccionismo que puso el «Gran» en la Gran Depresión.⁸⁹³

En el momento de escribir estas líneas, el ojo de la tormenta financiera y los ojos del mundo se habían desplazado de la crisis de la eurozona, que se ha estabilizado temporalmente gracias a la impresión de dinero y a unos tipos de interés ultrabajos, a China y a todo el llamado mundo en desarrollo. Con los tipos de interés «limitados a cero» —es decir, que se han reducido a cero y no pueden reducirse más— los bancos centrales se ven privados de su principal arma monetaria contra nuevos choques. El enorme crecimiento de la deuda pública hace que sea muy arriesgado seguir aumentándola, a pesar de los bajos tipos de interés actuales, por lo que el temor a una reacción adversa del mercado priva a los gobiernos de herramientas fiscales, es decir, grandes déficits presupuestarios para apoyar la caída de la demanda. Todo lo que queda son soluciones «poco ortodoxas», que implican los mismos trucos de prestidigitación utilizados por los bancos privados para inflar las burbujas financieras en primer lugar. Así, Mervyn King, Gobernador del Banco de Inglaterra, se refiere a «la paradoja de la política (...) casi cualquier medida política que sea deseable ahora parece diametralmente opuesta a la dirección en la que tenemos que ir a largo plazo»,⁸⁹⁴ una opinión de la que se hizo eco Lawrence Summers, que fue derrotado por Janet Yellen en la pugna por el puesto equivalente en la reserva Federal de Estados Unidos: «la ironía central de la crisis financiera —causada por un exceso de confianza, préstamos y gastos— es que no puede resolverse sin más confianza, más préstamos y

⁸⁹³ Michael Pettis, «Competitive Devaluations Threaten a Trade War», *Financial Times*, 1 de diciembre de 2009.

⁸⁹⁴ Mervyn King, *Discurso ante el Instituto de Directores*, Liverpool, 18 de octubre de 2011, <http://www.bankofengland.co.uk/publications/speeches/2011/speech523.pdf>.

gastos».⁸⁹⁵ Otros van más allá. En 2011, Martin Wolf instó a los Gobiernos a encender las imprentas y mantenerlas en funcionamiento a toda máquina: «ha llegado el momento de emplear esta opción nuclear a gran escala»– y utilizar este dinero recién salido no solo para sostener los precios de los activos financieros (los principales beneficiarios hasta ahora de la generosidad gubernamental), sino también para financiar la masa salarial del Gobierno y la inversión en infraestructuras.⁸⁹⁶ Wolf desestimó las críticas de que su propuesta entrañaba el peligro de hiperinflación alegando que las presiones detectables sobre los tipos de interés iban en la dirección opuesta, hacia la deflación, amenazando con «colapsos financieros y crisis de deuda soberana que rebotan por todo el mundo».⁸⁹⁷

Ahora se reconoce ampliamente que las medidas de emergencia adoptadas por los gobiernos para paliar la crisis financiera han evitado la destrucción de activos al por mayor, pero a costa de inflar nuevas burbujas aún mayores. Martin Wolf ha llegado a la conclusión de que «sin un auge insostenible del crédito en alguna parte, la economía mundial parece incapaz de generar un crecimiento de la demanda suficiente para absorber la oferta potencial (...) seguramente se avecinan muchos más problemas».⁸⁹⁸ Nouriel Roubini, uno de los pocos economistas que dio la voz de alarma sobre la burbuja anterior a 2007, argumentó que «el efecto combinado de la política de la Reserva Federal de un tipo cero de los fondos federales, la flexibilización cuantitativa y la compra masiva de instrumentos de deuda a largo plazo está haciendo que el mundo parezca seguro, por ahora, para la madre de todas las operaciones de *carry trade* y la madre de todas las burbujas de activos globales altamente apalancados».⁸⁹⁹ Como explicó el columnista del *Financial Times* Tony Jackson,

⁸⁹⁵ Citado en Chris Giles, «Dark Humour and Hard Talk at IMF Meetings», *Financial Times*, 25 de septiembre de 2011.

⁸⁹⁶ Martin Wolf, «Time to Think the Unthinkable and Start Printing Again», *Financial Times*, 29 de septiembre de 2011.

⁸⁹⁷ Martin Wolf, «Fear and Loathing in the Eurozone», *Financial Times*, 27 de septiembre de 2011.

⁸⁹⁸ Martin Wolf, «We Are Trapped in a Cycle of Credit Booms», *Financial Times*, 7 de octubre de 2014.

⁸⁹⁹ Nouriel Roubini, «Mother of All Carry Trades Faces an Inevitable Bust», *Financial Times*, 1 de noviembre de 2009. Por «muy apalancados» se entiende los inversores que utilizan dinero prestado para financiar la mayor parte de su inversión, con lo que aumentan los beneficios: si una operación produce un beneficio del 10% y el 90% de la deuda es dinero prestado, el beneficio del inversor es del 100% menos los costes de financiación. Un «carry trade» es cuando se toma dinero prestado en una divisa y se invierte en otra que ofrece un tipo de interés más alto. Esto puede ser extremadamente lucrativo, especialmente cuando la moneda de financiación se deprecia (una consecuencia prevista de los tipos de interés

los inversores ricos se mueven alegremente de una burbuja de crédito a la siguiente: «los inversores no sólo son conscientes de que se encuentran en otra burbuja, sino que parece no importarles (...) en los últimos años, los mercados mundiales se han vuelto tan inestables que detectar y explotar la próxima burbuja se ha convertido en el nombre del juego. Así que si los agoreros advierten de que se está formando una burbuja, no lo toman como una amenaza sino como una promesa».⁹⁰⁰

La próxima vez que el pánico se apodere de los mercados financieros, que bien podría ser pronto, los bancos centrales no tendrán ni los recursos ni la credibilidad para organizar un segundo rescate. Sólo pueden aplazar el inevitable estallido de lo que Roubini ha bautizado como «la madre de todas las burbujas de activos», pero no hay nada que puedan hacer para evitar una prolongada y calamitosa depresión mundial, devaluaciones competitivas de las monedas y, por tanto, guerras comerciales despiadadas y una rivalidad interimperialista cada vez más aguda.

CONCLUSIÓN

La vasta ola de externalización de los procesos de producción a países de bajos salarios, posibilitada por la llegada fortuita de las TIC y los rápidos avances en la tecnología del transporte, fue una respuesta estratégica a la doble crisis de rentabilidad decreciente y sobreproducción que resurgió en la década de 1970 en forma de estanflación y recesión mundial sincronizada. Este curso estuvo condicionado por la reticencia de los imperialistas a revertir las costosas concesiones que ayudaron a convertir a los trabajadores del Norte Global en espectadores pasivos, o incluso cómplices, de su sometimiento del resto del mundo. Junto con una enorme expansión de la deuda doméstica, corporativa y soberana, el desplazamiento global de la producción dio al anticuado y destructivo sistema capitalista un respiro que duró apenas veinticinco años. La «crisis financiera» que le puso fin es una infección secundaria, una enfermedad causada por la medicina ingerida para aliviar un

ultrabajos, ya que aumenta la competitividad de las exportaciones) y la moneda de destino se aprecia. Durante años, antes de 2007, el gobierno japonés se vio obligado a mantener los tipos de interés extremadamente bajos y el «carry trade del yen» hizo ganar fortunas incalculables a sus inversores. Ahora los inversores pueden elegir entre varias divisas de financiación y muchas apuestas arriesgadas.

⁹⁰⁰ Tony Jackson, «It's Bubbly All Round, but Really, Does Anyone Care?», *Financial Times*, 4 de diciembre de 2009. Y añade: «es como si los supervivientes de la Primera Guerra Mundial, tras haber hecho una pausa sólo para tomar una taza de té y sentarse, se lanzaran a la Segunda».

malestar más profundo, uno para el que el capitalismo no tiene remedios alternativos. El aumento exponencial del endeudamiento logró contener la crisis de sobreproducción, pero ha llevado al sistema financiero mundial al borde del colapso. La externalización ha aumentado los beneficios de las empresas de todo el mundo imperialista y ha ayudado a mantener el nivel de vida de sus habitantes, pero esto ha llevado a la desindustrialización, ha intensificado las tendencias imperialistas y parasitarias del capitalismo y ha acumulado desequilibrios globales que amenazan con sumir al mundo en guerras comerciales destructivas. Todos los factores que produjeron esta crisis –crecimiento de la deuda, burbujas de activos, desequilibrios globales– se están viendo amplificados por los efectos de las medidas de emergencia diseñadas para contenerla. La ironía de la política de tipos de interés cero y de la flexibilización cuantitativa es que su mayor éxito –preservar el valor de los activos financieros y, por tanto, la riqueza de quienes poseen esos activos financieros– bloquea la única solución capitalista posible a la crisis, a saber, una cancelación y reasignación masivas de las demandas sobre la riqueza social. La QE y la ZIRP –Política de tipos de interés cero, o «crack para los mercados financieros», según una memorable frase pronunciada por un banquero de Goldman Sachs⁹⁰¹ son, por tanto, medios de posponer lo inevitable, de dar patadas a la lata mientras se espera y se confía en que el motor del crecimiento vuelva a arrancar.

Aunque la crisis mundial se manifestó en primer lugar en la esfera de las finanzas y la banca, lo que ahora envuelve al mundo es mucho más que una crisis financiera. Es el resultado inevitable y ya inaplazable de las contradicciones de la propia producción capitalista. En sólo tres décadas, la producción capitalista y sus contradicciones inherentes se han transformado completamente por el vasto desplazamiento mundial de la producción a países de bajos salarios, con el resultado de que los beneficios, la prosperidad y la paz social en los países imperialistas se han vuelto cualitativamente más dependientes de los ingresos de la superexplotación de la mano de obra viva en países como Vietnam, México, Bangladesh y China. De ello se deduce que no se trata sólo de una crisis financiera, y no es sólo otra crisis del capitalismo. *Es una crisis del imperialismo.*

El ascenso del neoliberalismo tras una década de guerras, crisis y revoluciones no era inevitable. La década de 1970 fue, después de todo, la década de la expulsión de Estados Unidos de Vietnam, de las revoluciones nicaragüense e iraní, de la derrota cubana a la invasión sudafricana de Angola y

⁹⁰¹ Citado en Henny Sender, «On Wall St: A Tonic that Works Too Well», *Financial Times*, 23 de diciembre de 2009.

del posterior levantamiento de Soweto. Fue el resultado de batallas cuyo resultado no estaba determinado de antemano. Tampoco, cuatro décadas después, el futuro está predeterminado, pero esto no significa que haya un número infinito de futuros posibles. De hecho, sólo hay dos: el socialismo o la barbarie. Cuál de estos futuros se haga realidad dependerá de la lucha de millones de personas y de la capacidad de los revolucionarios para forjar una dirección del calibre de los bolcheviques rusos o del movimiento 26 de julio cubano.

El enorme crecimiento de la clase obrera, y en particular de la clase obrera industrial, en China y en las naciones oprimidas por el imperialismo es la transformación más significativa de la era neoliberal y figura entre los acontecimientos más importantes de la historia del capitalismo. El desplazamiento de la clase obrera hacia el sur, el refuerzo de la clase obrera en los países imperialistas a través de la migración desde las naciones oprimidas y la afluencia de mujeres al trabajo asalariado en todos los países significa que la clase obrera ahora se parece mucho más al rostro de la humanidad, lo que refuerza enormemente sus posibilidades de prevalecer en las próximas batallas. La plusvalía extraída de estas nuevas legiones de trabajadores mal pagados ayudaron a sacar al sistema capitalista de su agujero en la década de 1970, cuando el orden imperialista se vio desafiado por la sobreproducción, la caída de los beneficios y el aumento de la lucha de clases en sus países centrales y por las rebeliones y revoluciones en Asia, África y América Latina. Junto con sus hermanas y hermanos de los países imperialistas, los trabajadores tienen la capacidad, la misión y el destino de cavar un nuevo agujero, una tumba en la que enterrar el capitalismo y poner fin a lo que Marx llamó «la prehistoria de la sociedad humana».⁹⁰²

La interacción entre el trabajo vivo y la naturaleza es la fuente de toda riqueza. La explotación desenfrenada de ambos por parte del capitalismo no sólo ha provocado una grave crisis social y económica, sino también una catástrofe ecológica cada vez mayor. Las crecientes concentraciones de Co2 en la atmósfera, junto con el resto de la suciedad generada por la producción capitalista y vertida en la tierra y en ríos y océanos, ya están provocando condiciones meteorológicas extremas en todo el Sur Global. La tendencia del capitalismo a agotar el trabajo y la naturaleza es tan antigua como el propio capitalismo, pero al igual que su voraz apetencia de mano de obra barata y su sueño de eludir por completo la producción mediante la alquimia financiera,

⁹⁰² Karl Marx, 1859, *A Contribution to the Critique of Political Economy*, Disponible en el siguiente enlace: <http://www.marxists.org/archive/marx/works/1859/critique-pol-economy/preface.htm>.

todas sus tendencias destructivas están alcanzando su expresión más extrema al mismo tiempo. La destrucción capitalista de la naturaleza significa que ésta no es sólo la mayor crisis del capitalismo, sino su crisis final, una crisis existencial para la humanidad.

A partir de aquí, pues, todos los caminos conducen a la crisis. Esto, en palabras del líder revolucionario cubano Raúl Valdés Vivó, es *una crisis sin salida del capitalismo*, una crisis sin salida capitalista. La única salida para la humanidad es «iniciar la transición hacia un modo de producción comunista (...) o los pueblos destruyen el poder imperialista y establecen el suyo propio o fin de la historia. No se trata de 'socialismo o barbarie', como dijo Rosa Luxemburgo en 1918, sino de socialismo o nada».⁹⁰³

903 Raúl Valdés Vivó, «Crisis sin salida del capitalismo», *Rebelión*, 30 de enero de 2009, consultable aquí: http://www.rebelion.org/noticia_pdf.php?id=79985. Traducción mía.

ANEXOS

El imperialismo está inscrito en el ADN mismo del capitalismo

(entrevista a John Smith a cargo de Canadian Dimension)⁹⁰⁴

El imperialismo contemporáneo puede ser un concepto difícil de comprender. Parte de esto es, sin duda, intencional, pues sus beneficiarios relegan el imperialismo —como el colonialismo y el racismo— a una era anterior que ya ha sido superada. Sin embargo, otro aspecto es simplemente su mera complejidad, que implica teorizaciones de casi innumerables armas económicas, militares y políticas, incluyendo (aunque ciertamente no limitadas a) el intercambio desigual, la deflación del ingreso, las cadenas de valor laboral, la renta monopolística, la superioridad tecnológica y la captura de valor, la dominación del sistema financiero, las sanciones, los bloqueos y las medidas económicas coercitivas y, por supuesto, las invasiones, los golpes de estado y la guerra híbrida.

Las diferentes interpretaciones del imperialismo pueden influir significativamente en la interpretación de los acontecimientos actuales, como si Rusia es imperialista, subimperialista o un estado capitalista no imperialista. Es fácil ignorar este tipo de desacuerdos, considerándolos meros debates teóricos con escaso impacto en el mundo real. Pero, como argumentó Gabriel Kuhn en su taxonomía del imperialismo: «Si queremos combatir el imperialismo —lo cual es necesario para combatir el capitalismo—, necesitamos comprender su aspecto, su funcionamiento y dónde debemos atacarlo».

El libro de John Smith, *Imperialismo en el siglo XXI: Globalización, Superexplotación y la Crisis Final del Capitalismo*, publicado en 2016 por *Monthly Review Press*, defiende una teoría del imperialismo contemporáneo basada en la superexplotación, la externalización y el arbitraje laboral global. Es un texto ameno y esclarecedor que ofrece un análisis exhaustivo del desplazamiento global de la producción hacia el Sur en las últimas décadas.

⁹⁰⁴ Consultable en el siguiente enlace:
<https://canadiandimension.com/articles/view/imperialism-is-inscribed-in-the-very-dna-of-capitalism>

Canadian Dimension habló con Smith sobre el imperialismo, la superexplotación, la subcontratación, los estados imperialistas, las crisis financieras y la lucha antiimperialista.

Canadian Dimension (CD): *Existen muchas definiciones contradictorias del imperialismo, incluyendo (y quizás especialmente) a los marxistas. ¿Cómo conceptualiza usted el imperialismo?*

John Smith (JS): Para mí, el término capitalismo es un término genérico para definir un modo de producción basado en la explotación del trabajo asalariado y el imperialismo es simplemente el sinónimo de la forma concreta de capitalismo que tenemos ahora.

Cuando Lenin y los bolcheviques escribían sobre el imperialismo como la etapa superior del capitalismo, hablaban en una época en la que las relaciones sociales capitalistas apenas comenzaban a penetrar en el mundo colonial. La relación entre los países imperialistas y las naciones oprimidas era, en gran medida, una relación entre países capitalistas y países precapitalistas. Desde la época en que Lenin escribió, las relaciones sociales capitalistas se han extendido a todos los rincones del planeta.

A menudo se olvida la otra definición que Lenin ofreció del imperialismo: la división del mundo en un puñado de naciones opresoras y una gran mayoría de naciones oprimidas. Podría decirse que, en muchos sentidos, esa división fue incluso la condición previa para el auge del capitalismo. Como explica Marx en *El Capital*, fueron la esclavitud y la conquista de América las que sentaron las bases para el auge del capitalismo. Por lo tanto, las divisiones imperialistas preexistentes sentaron las bases para el auge del capitalismo.

Lo que yo diría es que, en los 100 años transcurridos desde que Lenin escribió, la opresión de las naciones se ha internalizado. Cuando el capitalismo encuentra relaciones sociales preexistentes que son perjudiciales para su desarrollo continuo, las erradica. Pero cuando encuentra relaciones sociales preexistentes que favorecen su desarrollo posterior, las internaliza y las convierte en una cualidad propia. El patriarcado es un buen ejemplo de esto: preexistió al capitalismo, pero le es tan útil que este lo internalizó, de modo que hoy en día no se puede entender el patriarcado a menos que se entienda como una característica esencial e intrínseca del capitalismo.

Diría que la opresión de las naciones se ha vuelto inherente a la relación capital-trabajo. Por eso, en mi opinión, es correcto afirmar que la definición concreta de esta etapa actual del capitalismo es simplemente imperialismo, porque la base fundamental del imperialismo —la división del mundo en naciones oprimidas y opresoras— se ha vuelto inherente a la propia relación capital-trabajo en el siglo transcurrido desde la muerte de Lenin.

CD: *¿Qué es la superexplotación?*

JS: La definición tradicional de superexplotación en la literatura y la tradición marxistas es la de forzar la reducción de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo. Pero incluso esa definición es limitada, ya que asume que existe un único valor para la fuerza de trabajo. Actualmente, en el mundo existen muchos valores diferentes de la fuerza de trabajo, porque el mercado laboral es el más imperfecto, restringido, balcanizado y estratificado de todos los mercados que se puedan mencionar.

Una definición más completa reconoce que existen diferentes valores de la fuerza de trabajo en distintos países; diferentes tasas de explotación (plusvalía sobre el capital variable, o v/s) en distintas partes de la economía capitalista global. Por lo tanto, se puede intentar imaginar una tasa promedio global de explotación: en algunos lugares hay una tasa más alta y en otros, una tasa más baja, y donde la tasa más alta es una forma de superexplotación, una explotación superior a la media. O se podría decir que cualquier tasa de explotación superior a la que prevalece en los países imperialistas es superexplotación.

Es realmente extraordinario que, para la tercera década del siglo XXI, la mayoría de los marxistas en los países imperialistas nieguen la existencia de la superexplotación o, si existe, nieguen su relevancia. Esto me asombra.

¿Quién puede negar que las mujeres bangladesíes que trabajan 12 horas al día en una fábrica, esforzándose al máximo a destajo y sin acceso a atención médica, seguridad social ni pensiones, son explotadas con mayor intensidad que las trabajadoras de los países imperialistas? Es una tontería reaccionaria. En este asunto, simplemente hay que luchar, sin concesiones. Por eso, en este asunto, he intentado ser lo más combativo posible en mi libro.

CD: *¿Cómo se relaciona la superexplotación con el monopolio?*

JS: La definición más aceptada de imperialismo es la de la etapa monopolista del capitalismo, cuando este pasó de la etapa de libre competencia de mediados del siglo XIX al surgimiento del capital financiero monopolista. Es cierto, pero creo que es parcial. En mi opinión, es incompleta.

El monopolio solo se ocupa indirectamente de la extracción de plusvalía de los trabajadores; siempre se centra en cómo esta plusvalía se reparte entre los diferentes capitalistas. Por lo tanto, el monopolio se centra en las relaciones desiguales entre capitales, no en la relación capital-trabajo. Puede adoptar muchas formas diferentes. Siempre significa que un capitalista en particular

tiene algún privilegio o condición que le resulta beneficioso, algo a lo que otros capitalistas no tienen fácil acceso. Puede ser un obstáculo para la entrada de nuevos capitalistas al mercado: los derechos de propiedad intelectual suelen ser un factor importante. Pero también podría ser una relación corrupta con gobiernos que, a cambio de depositar dinero en una cuenta bancaria suiza, le otorga ese contrato.

El monopolio implica necesariamente mercados imperfectos. Significa que no hay libre competencia; que algunos capitalistas tienen una posición privilegiada y, gracias a ella, pueden lograr una tasa de ganancia superior a la media. De ahí surgen todo tipo de tensiones.

Lo que observamos actualmente en el mundo es que las diferencias en la tasa de explotación y los mecanismos mediante los cuales los capitalistas de los países imperialistas logran acaparar la mayor parte de la riqueza generada por los trabajadores superexplotados en las naciones oprimidas se han vuelto fundamentales y esenciales para el imperialismo. En realidad, necesitamos una teoría del imperialismo que integre el monopolio y la superexplotación. En muchos sentidos, la superexplotación es incluso más fundamental que el monopolio, ya que se refiere al proceso mismo de extracción de la plusvalía, no simplemente a su distribución una vez extraída.

Un concepto de imperialismo debe abarcar algo más que el monopolio y el capital financiero monopolista. Debe incluir, y otorgarle al menos el mismo estatus, a la superexplotación: el uso de la fuerza militar, las medidas coercitivas y toda forma de opresión y racismo para estratificar y jerarquizar. El objetivo de esto es acaparar una mayor porción de la riqueza y aumentar su tasa de ganancia. En otras palabras, se ha vuelto cada vez más dependiente de la superexplotación. Si no fuera por la globalización neoliberal que les dio acceso a trabajadores que se vieron obligados a trabajar debido a su desesperación por salarios que son 1/10, 1/20 o 1/30 de lo que reciben los trabajadores de Estados Unidos, Canadá y Europa, entonces el capitalismo habría entrado en su crisis final hace unos 30 o 40 años, en lugar de comenzar su crisis final ahora mismo.

CD: *¿Cuál es el mecanismo específico de transferencia o captura de valor mediante el cual opera el imperialismo y la superexplotación?*

JS: En algo que escribí titulado «*Imperialismo en una taza de café*», uso el ejemplo de una taza de café. Si vas a Starbucks o a Costa Coffee aquí en este país, el costo de una taza de café ahora es de unas £3 o £3.5, lo que equivale a unos \$4 o \$4.50.

Hace un tiempo, el *Financial Times* desglosó el precio de una taza de café de 3 libras y demostró que el caficultor que la cultivó recibe un penique por cada taza. Otro penique, como máximo, se queda en el país donde se cultiva el café y lo retiene el intermediario, el comerciante. Las otras 2,98 libras aparecerán en el producto interior bruto del Reino Unido.

Lo interesante es que aproximadamente el 40% del precio de venta final de esa taza de café de 3 libras acabará en manos del gobierno británico a través de impuestos sobre salarios, beneficios, publicidad y alquileres del propietario del edificio que alquilan a la cafetería. Esto es más o menos lo esperado, ya que la recaudación fiscal total del estado británico representa aproximadamente el 40% del PIB británico. Por lo tanto, en promedio, el 40% del precio de venta final de cualquier producto acaba en manos del estado británico.

Así que el 40% de una taza de café de 3 libras le daría 1,20 libras. Y el estado británico gasta alrededor del 30% de sus ingresos fiscales en el Servicio Nacional de Salud (NHS). Así que unos 40 peniques de esa taza de café de 3 libras serán utilizados por el estado británico para financiar el servicio de salud. La taza de café producida por un agricultor que no puede permitirse ni siquiera la atención médica más básica para sus hijos ha terminado contribuyendo con 40 peniques a pagar el NHS.

Entonces, cuando la gente dice «¿por qué deberíamos permitir que los inmigrantes y solicitantes de asilo tengan acceso al NHS?», la respuesta que se les debe dar —la respuesta verdadera, la respuesta que nadie está dando— es porque han ayudado a pagarlo.

Se estima que hay 25 millones de caficultores en el mundo. La mayoría son pequeños agricultores. Y la mayoría de ellos utilizan el trabajo de su familia, es decir, de sus hijos, para cultivar el café. El Reino Unido compra alrededor del 3,5% de la cosecha mundial de café. Un cálculo simple y aproximado muestra que entre 600.000 y 700.000 caficultores dedican toda su vida laboral a satisfacer las necesidades de consumo de café de los habitantes del Reino Unido.

Aquí en los países imperialistas, los bares y tostaderos añaden valor a la taza de café. Pero yo diría que la mayor parte del valor contenido en esa taza de café fue aportado por los caficultores y sus familias. Las estadísticas oscurecen esta realidad y hacen parecer que el valor de su arduo trabajo, del trabajo vivo necesario para el cultivo y la cosecha de los granos necesarios para la taza de café, es de tan solo un centavo. El mecanismo de transferencia de valor se centra en la transformación del valor generado en la producción de una mercancía en su precio final de venta. Marx explicó cómo los valores generados en la producción se transforman en lo que él llamó *precios de producción*, que

corresponden a los costos reales de producción más la tasa promedio de ganancia.

En resumen, podemos decir que el valor se transfiere de los sectores intensivos en mano de obra a los intensivos en capital. De no ser así, el desarrollo capitalista sería imposible: no habría incentivos para invertir en maquinaria costosa.

Es evidente que los factores que inciden en la transformación de valores en precios de producción se ven gravemente afectados por las diferencias en los niveles salariales y cualquier otra característica concreta de la economía global actual. Por ello, es necesario identificar el imperialismo como sinónimo de la forma concreta del capitalismo en esta parte del siglo XXI.

El resultado de la expansión masiva del trabajo asalariado en las naciones oprimidas es que más del 80% de los trabajadores industriales del mundo están en países de bajos salarios, un gran cambio desde 1980, cuando el número total de trabajadores industriales en los países imperialistas estaba más o menos a la par con el resto del mundo en 1980. Esto significa que todo el proceso de transformación de valores en precios de producción se ha transformado profundamente durante la llamada era neoliberal. Una concepción concreta del capitalismo del siglo XXI debe reconocer cuán esencial se ha vuelto esta superexplotación expandida. Lo que realmente le ha dado su sustento desde la crisis de los años setenta ha sido el crecimiento masivo de la explotación, la expansión masiva de la superexplotación, en el Sur Global.

CD: *¿Por qué la subcontratación en condiciones de igualdad, y no sólo las inversiones de cartera internas y la inversión extranjera directa, es tan crucial para este acuerdo: no sólo en términos de transferencia de valor, sino en cómo estos procesos se vuelven muy difíciles de ver y entender?*

JS: Imaginen una situación en la que una empresa transnacional construya una filial en un país pobre para aprovechar la mano de obra barata disponible allí, en cuyo caso se generará un flujo visible de beneficios. Cuando hablamos del PIB de un país, este incluye toda la riqueza que supuestamente se genera — toda la riqueza que se registra como originaria de un país—, incluyendo la de las empresas transnacionales que forman parte de esa economía.

Todas los beneficios irán a parar a las corporaciones transnacionales, quienes deberán pagar algunos impuestos. A continuación, esos beneficios financiarán nuevas inversiones en ese país o serán repatriados. Se puede ver que las empresas transnacionales están obteniendo beneficios de forma bastante visible, y se pueden obtener fácilmente estadísticas que muestran los beneficios que se transfieren del país pobre al país rico. Pero en muchas

industrias, como la textil, es muy probable que la ropa que compro con la etiqueta «hecho en Bangladesh», «hecho en Myanmar», «hecho en Vietnam» o «hecho en China» sea producida por capitalistas en esos países que no son filiales, sino completamente independientes. En lugar de una relación interna, se trata de una relación a distancia.

En este caso, no encontrará ningún rastro de flujo de ganancias o plusvalía del país pobre al país rico. Encontrará alguna evidencia circunstancial de que esto podría estar sucediendo. Como hemos visto, compro una prenda de ropa hecha en Bangladesh por 30 libras en *Marks & Spencer* y solo una libra permanece en Bangladesh. El precio de coste real es de 1 libra: las otras 29 libras aparecen en el PIB del Reino Unido.

Hay, a primera vista, muchas razones por las que los capitalistas preferirían mantener las cosas en casa. Les da muchas más oportunidades para fijar los precios de transferencia y mucho más control sobre el proceso de producción. Pero resulta que se pueden obtener aún más ventajas manteniendo una relación de externalización.

En primer lugar, se puede lograr que las distintas empresas independientes de los distintos países proveedores compitan entre sí. Tras el desastre del Rana Plaza en Bangladesh, Frances O'Grady, líder del Congreso de Sindicatos Británicos, afirmó: «en la carrera global hacia la ruina en materia de condiciones laborales, la meta es Bangladesh». En otras palabras, el capitalista bangladés que produce la ropa que luego se vende en las grandes tiendas departamentales de los países ricos cobra tan poco que no puede permitirse construir fábricas seguras. No puede permitirse mejoras de seguridad. No puede permitirse aumentar los salarios. Tiene que reducir los salarios de los trabajadores.

En el libro, incluyo datos que indican que el margen de beneficio del capitalista en Bangladesh es de aproximadamente el 2 o 3%. Y recientemente se publicó un estudio que muestra que, a pesar de todas las promesas tras el desastre del Rana Plaza, los compradores internacionales de prendas de vestir han estado presionando aún más a los productores bangladéses para que bajen los precios.

Esta es otra razón por la que se favorece la relación a distancia, porque todo el riesgo asociado con las perturbaciones del mercado puede transferirse a capitalistas independientes en los países pobres. *Coca-Cola* ha subcontratado el embotellado de su veneno a empresas independientes que, en Colombia, están acusadas de contratar escuadrones de la muerte para atacar y asesinar a sindicalistas. Si lo haces a distancia, puedes imitar a Poncio Pilato, lavarte las manos y decir: «no es asunto nuestro; si está sucediendo, no lo estamos ordenando, es culpa de esta empresa independiente». Así que todas estas son

razones por las que la relación de externalización se ha vuelto muy popular y realmente, en muchas industrias, ha eclipsado la inversión extranjera directa interna.

CD: *¿Cuál es el papel del Estado imperialista en todo esto?*

JS: Está claro que las empresas transnacionales imperialistas dependen en gran medida del poder del Estado. Su poder y sus beneficios no resultan de mecanismos puramente económicos. Los Estados imperialistas dominan el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Éstos no forman parte del sistema de las Naciones Unidas, que se basa en la idea de que todos los países tienen el mismo voto. Es todo lo contrario cuando se trata del Banco Mundial y del FMI. Es muy interesante que el jefe de las Naciones Unidas denuncie el sistema financiero mundial como «moralmente en quiebra» (hay muchas cosas en las que deberíamos escuchar a Guterres).

En el siglo XIX, hubo una enorme emigración de los países imperialistas al llamado «Nuevo Mundo», una válvula de escape que ayudó a reducir el excedente de mano de obra en los países imperialistas y, por tanto, a crear la base para una mejora gradual y lenta del nivel de vida de los trabajadores de los países imperialistas. Sin embargo, la válvula de escape que existió para los europeos en el siglo XIX no existe para los trabajadores del Sur global en el siglo XX. El excedente de mano de obra que se ha generado en los países semicoloniales desde la Segunda Guerra Mundial por la extensión de las relaciones capitalistas al campo – «liberando» a los trabajadores de sus vínculos con la tierra, disolviendo las formas comunales tradicionales de producción, etc.– se acorrala en esos países, creando una enorme presión a la baja sobre los salarios dentro de los mismos.

Estas fronteras, por supuesto, están vigiladas las 24 horas del día, los 365 días del año mediante una coerción militar masiva. De este modo, los Estados imperialistas están implicados de manera central en la creación de las condiciones para una enorme extensión de la superexplotación en los llamados países en desarrollo.

CD: *Existe un amplio debate sobre si países como Rusia y China pueden ser imperialistas, lo que, por supuesto, está relacionado con la definición de imperialismo. ¿Cuál es su posición en este debate, especialmente en el contexto de la actual invasión rusa de Ucrania?*

JS: En mi opinión, la invasión rusa de Ucrania merece el adjetivo «imperialista». Creo que es sumamente interesante leer el famoso discurso de

Vladimir Putin unos días antes de su invasión, del que se dijo mucho que era un discurso largo y farragoso.

Bueno, no era un discurso largo y farragoso en absoluto –estaba increíblemente bien construido– y pasó la mitad del mismo denunciando a Lenin y a los bolcheviques por el nacionalismo ucraniano. Aquí demostró realmente hasta qué punto el intento de reconquistar Ucrania era un intento de reconstruir el gran imperio ruso. Están motivados por la geopolítica, pero también por el deseo de acceder a los increíblemente ricos recursos minerales de Ucrania y también a su increíblemente rica capa superficial del suelo, que aún no ha sido completamente destruida y cuya importancia no hará más que crecer.

Intentar apoderarse de las materias primas de otros y tratar de esclavizar a su pueblo es una forma de imperialismo, mientras que subcontratar la producción para superexplotar a los trabajadores –como hemos visto a gran escala desde 1980– es una forma más moderna y avanzada de imperialismo. El primero tiene como objetivo principal el saqueo de las riquezas de la naturaleza, el segundo el saqueo del trabajo vivo. Dos modos de lo que es esencialmente el mismo fenómeno.

Así que no tengo ningún problema en identificar que lo que está haciendo Putin y lo que está haciendo la oligarquía rusa es imperialista. Aquí me centro en la dimensión económica, y dejo a un lado los aspectos geopolíticos del imperialismo, que por supuesto son extremadamente importantes. Lo hago porque el imperialismo económico dirige la política. Cuando nos enfrentamos al espectáculo de bandas rivales de ladrones que luchan por la supremacía, las diferencias entre ellas no deben ocultar el hecho de lo que tienen en común: el saqueo.

En cuanto a China, sus empresas, que están trasladando la producción de China a países como Myanmar y Camboya porque allí los niveles salariales son mucho más bajos, constituyen una clara prueba del mismo proceso –aunque a una escala mucho menor– que han seguido las empresas europeas y norteamericanas desde la década de 1980.

La Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI, por sus siglas en inglés) requiere un análisis mucho más minucioso del que es posible aquí. De nuevo, la dimensión geopolítica es extremadamente importante. Esencialmente, los gobernantes capitalistas de China están intentando forjar una alianza con las burguesías nacionales de un gran número de países que están irritados por su sometimiento al imperialismo europeo y norteamericano. En el marco de la BRI, suelen ofrecer condiciones más favorables que los gobiernos occidentales y las instituciones financieras –el FMI y el Banco Mundial– bajo su control, y

son mucho menos propensos a interferir en los asuntos internos de estos países.

Resulta fascinante hasta qué punto China se ha convertido en el principal acreedor oficial de los países pobres. Sri Lanka y Pakistán son buenos ejemplos. Pero la deuda con inversores privados de Europa y Norteamérica sigue siendo mucho mayor en estos dos países que la deuda con los bancos estatales chinos. Sin embargo, la BRI está motivada por el interés propio, no por la solidaridad. Cuba construyó un aeropuerto internacional en Granada durante sus gloriosos años revolucionarios de la década de 1980, y no quedó ni un céntimo de deuda.

Los proyectos de infraestructuras apoyados por China en el marco de la BRI no tienen nada en común con esto. China está desafiando la hegemonía occidental tratando de sustituirla por una hegemonía propia. La BRI es un modo de imperialismo, una expresión de la trayectoria imperialista de China. Si la transición de China al capitalismo es cualitativamente completa es una cuestión complicada: no existe un mercado libre de la tierra (aunque están avanzando en esa dirección), el sistema bancario está controlado en gran medida por el Estado, en lugar de al revés, y hay formas importantes en las que las conquistas de la revolución china aún no han sido completamente barridas. Pero los intentos de China de alcanzar un estatus de igualdad con las potencias imperialistas significa que ellos mismos están intentando convertirse en una potencia imperialista. Eso no significa que sean imperialistas exactamente de la misma manera, o tan imperialistas como el resto. Pero, indudablemente, caminan en esa dirección.

A todo capitalista le gustaría ser imperialista. A todo capitalista le gustaría convertirse en monopolista. A todo capitalista le gustaría cosechar no sólo la tasa media de beneficios, sino una tasa de beneficios superior a la media, siempre a expensas de otros capitalistas que tienen que aceptar una tasa de beneficios inferior a la media. A todo capitalista le encantaría poder no sólo explotar, sino superexplotar.

Son los constantes intentos de los capitalistas por tratar de encontrar algún monopolio, alguna ventaja sobre sus rivales para asegurarse de que pueden conseguir más que su «parte justa» media de beneficios, y sólo sus incesantes esfuerzos por violar la ley del valor –la igualdad entre compradores y vendedores en el mercado– garantizan el reinado continuado de la ley del valor.

En resumen, el imperialismo está inscrito en el ADN mismo del capitalismo, y esto es tan cierto para los capitalistas chinos como para sus rivales.

CD: *El final de su libro relaciona la crisis financiera de 2007-08 con el arbitraje laboral mundial que comenzó en los años setenta. ¿Ves conexiones similares con crisis recientes como la de la inflación/coste de la vida y la inminente recesión mundial?*

JS: ¿Qué representa realmente el retorno de la inflación? ¿Qué significa? La respuesta estándar es que es el resultado de grandes acontecimientos contingentes: a saber, la invasión de Ucrania y la epidemia mundial de COVID.

Pero los economistas burgueses más inteligentes –y no hay muchos– ven realmente más allá. Claudio Borio, economista jefe del Banco de Pagos Internacionales, dijo que el retorno de la inflación significaba el fin del modelo de crecimiento alimentado por la deuda. El responsable de política exterior de la Unión Europea, Josep Borrell, señaló que los trabajadores chinos hicieron más por acabar con la inflación en los años 80 que todas las políticas inteligentes de los bancos centrales.

Los bancos centrales se aplauden a sí mismos por sus políticas monetarias y económicas que han ayudado a reducir la inflación, pero lo que realmente la ha reducido ha sido el enorme efecto deflacionista de la externalización de la producción a países con salarios bajos. Hoy puedo comprarme unos vaqueros y pagar menos en términos nominales que por mis primeros vaqueros de los años setenta, porque ya no los fabrica *Levi Strauss* en Estados Unidos (que dejó de fabricar vaqueros hace 15 años). La externalización de la producción a países con salarios bajos fue absolutamente fundamental para la aparente desaparición de la inflación a partir de los años ochenta.

Sin embargo, debemos señalar como apunte que lo que Borio, Borrell y otros no reconocen –porque estos economistas burgueses no tienen ningún concepto de la explotación, y su ideología les dice que la competencia iguala los salarios de los trabajadores con el valor real de su contribución– es que la importancia de la deslocalización masiva de la producción a países de bajos salarios va mucho más allá de su efecto deflacionario sobre los precios mundiales. Mucho más importante es que este cambio global también ha dado lugar a una enorme expansión de la plusvalía extraída de estos trabajadores, la mayor parte de la cual es capturada por empresas con sede en países imperialistas, sosteniendo así los beneficios y la acumulación de capital a lo largo de la era neoliberal.

La externalización de la producción a países de bajos salarios era una alternativa a la inversión en nuevas instalaciones de producción en los países imperialistas: era mucho más rentable y mucho menos arriesgado simplemente externalizar la producción a países de bajos salarios y dejar que los capitalistas de esos países asumieran todos los riesgos asociados a ella, mientras ellos convertían todos sus beneficios en fichas de juego y las

utilizaban para jugar en los mercados monetarios amañados por los bancos centrales para garantizar la especulación a escala bíblica. La huelga de inversiones de los capitalistas fue en sí misma una enorme fuerza deflacionaria, ya que se eliminó una enorme cantidad de demanda de la economía y los capitalistas dejaron de invertir en nuevas plantas y maquinaria.

Por otro lado, tenemos la increíble fuerza inflacionista que representa el enorme crecimiento de la deuda. Hemos visto un enorme crecimiento de la deuda mundial, del 120% del PIB mundial en 1980 al 355% del PIB mundial en 2022. Con el fin de evitar que las fuerzas deflacionarias discutidas anteriormente dieran lugar a una depresión devastadora, los gobiernos intervinieron con el gasto deficitario masivo y las políticas de bombeo de dinero en la economía y así sucesivamente, que son en sí mismas fuerzas inflacionarias muy poderosas. Así pues, lo que se ha ido acumulando durante los últimos 30 años y a una escala aún más acelerada desde la crisis financiera mundial son fuerzas deflacionistas increíblemente poderosas que se encuentran en un equilibrio muy dinámico e inestable con fuerzas inflacionistas increíblemente poderosas dentro de la economía mundial. Hasta finales de 2021, era la deflación lo que se veía como una amenaza, y la inflación no se veía como una amenaza en absoluto.

El perro no había empezado a ladrar. Y de repente el perro empezó a ladrar como un poseso.

Lo que yo diría es que estos acontecimientos contingentes –COVID y la invasión de Ucrania– han desestabilizado este equilibrio dinámico entre las fuerzas deflacionistas y las fuerzas inflacionistas y han permitido que ambas se manifiesten. Por eso Nouriel Roubini dice ahora que hemos entrado en un período prolongado de estanflación, en el que tenemos tanto deflación, en el sentido del hundimiento de los precios de los activos, como inflación persistente en los precios de los bienes y servicios. Los economistas que se han convencido a sí mismos de que no hay ninguna razón estructural, interna e intrínseca para que reaparezca la inflación y que la achacan enteramente a la invasión de Ucrania y al efecto de la COVID esperan, por tanto, que cuando estos acontecimientos transitorios y contingentes se desarrollen a lo largo de un par de años, la inflación volverá a ser la que era y estaremos de nuevo en el mismo juego, y una vez que hayamos esperado un poco para asegurarnos de que la inflación ha muerto, entonces podremos empezar a recortar los tipos de interés de nuevo.

Sin embargo, eso no va a ocurrir. Es una ilusión. Ahora, el efecto deflacionario de la externalización global ya ha logrado la gran mayoría de sus efectos beneficiosos para las tasas de crecimiento a escala mundial, y para la salud de las economías imperialistas ya se está sintiendo. No hay ninguna

nueva ola de globalización a punto de producirse. Tampoco la deuda puede seguir creciendo más rápido que el PIB. No tienen otra forma de arreglar el desaguisado que intensificando su ataque contra los trabajadores de los países imperialistas, al tiempo que intentan que sean sus competidores los que quiebren, no ellos. Por lo tanto, no tienen forma de salir de esta crisis. Los imperialistas se ven ahora obligados a atacar cada vez más e intentar revertir las concesiones que hicieron para comprar la paz clasista, que han sido financiadas en parte con los beneficios de la superexplotación en las colonias.

¿Cómo pueden los trabajadores de los países imperialistas aferrarse a estas conquistas? A veces el ataque es la única forma de defensa. Los acontecimientos de los dos últimos años han demostrado una vez más que no necesitamos tanto un Servicio Nacional de Salud como un Servicio Mundial de Salud. La única forma de mantener conquistas como el acceso a la sanidad, la educación y la seguridad social es luchar por su generalización.

CD: *¿Cuál crees que es el papel de la clase obrera del Norte en la lucha antiimperialista?*

JS: Aquí es donde empezamos a aplicar nuestra comprensión a las tareas reales a las que se enfrentan los trabajadores a escala mundial y cómo podemos realmente superar la desunión y unir a la clase obrera a nivel mundial.

Comencemos contrastando una cita del *Manifiesto Comunista* con algo que dijo Lenin que en realidad es bastante sorprendente en la forma en que parecen entrar en conflicto. En el Manifiesto Comunista, escrito en 1848: «Aunque no en el fondo, sí en la forma, la lucha del proletariado con la burguesía es al principio una lucha nacional. El proletariado de cada país debe, por supuesto, arreglar primero las cosas con su propia burguesía».

Contrastemos eso con lo que dijo Lenin en 1919: «La revolución socialista no será únicamente, ni principalmente, una lucha de los proletarios revolucionarios de cada país contra su burguesía; no, será una lucha de todas las colonias y países oprimidos por el imperialismo, de todos los países dependientes, contra el imperialismo internacional».

Entonces, cuando miras esas dos afirmaciones, parecen chocar directamente entre sí. Ahora bien, no quiero invalidar ninguna de las dos. Quiero tratar de entender el vínculo entre ellas. En *Cómo Europa subdesarrolló África*, su autor, el gran marxista guyanés Walter Rodney, establece un vínculo entre esas dos afirmaciones. Dice: «Desde mediados del siglo XIX, Marx había predicho que la colisión de clases se produciría en forma de revolución en la que los trabajadores saldrían victoriosos (...) Sin embargo, el imperialismo

introdujo un nuevo factor en esta situación, uno que aplazó la confrontación entre los trabajadores y los capitalistas en las metrópolis». Creo que Rodney tiene toda la razón al entender por qué no se ha cumplido la visión desarrollada en el *Manifiesto Comunista*. No hemos visto ninguna revolución, ni siquiera intentos de revolución, en los países imperialistas: lo más cerca que hemos estado de una situación verdaderamente revolucionaria fue en Alemania inmediatamente después de la Primera Guerra Mundial. El inicio de la revolución social mundial en 1917 en Rusia no se extendió a los países imperialistas por las razones que Walter Rodney alude brevemente: es decir, el imperialismo intervino y las únicas revoluciones socialistas que se han producido desde 1917 han sido en naciones oprimidas como China, Vietnam y Cuba.

La cita de Rodney terminaba observando que el imperialismo ha «aplazado la confrontación entre los trabajadores y los capitalistas en las metrópolis». Yo solo creo que la ha aplazado hasta ahora, hasta los tiempos en que vivimos.

Los intentos por ganar más tiempo para el desarrollo capitalista han llegado a su límite. No puede haber una solución capitalista pacífica a la crisis global en la que nos encontramos. Por muy descabellado que pueda parecer, y por imposible que sea, la propia naturaleza de la crisis pone la revolución en la agenda de los países imperialistas. Debemos organizarnos teniendo esto en cuenta. Debemos construir un partido y reunir una dirección que no haga otra cosa que expresar los intereses de la clase trabajadora en su conjunto. Si no iniciamos la transición del capitalismo en las próximas décadas, el futuro de la civilización humana estará absolutamente en juego.

El debate Smith-Harvey sobre el imperialismo contemporáneo⁹⁰⁵

I: Una crítica del análisis del imperialismo de David Harvey⁹⁰⁶

En una entrevista con Richard Seymour en la edición de marzo de 2017 de *Monthly Review*, el entrevistador Michael Yates, en una pregunta sobre el imperialismo, señaló que el reconocido académico marxista David Harvey «afirma que la riqueza de las naciones ricas está siendo drenada por los países del Sur Global». ⁹⁰⁷ Específicamente, Yates citó a Harvey:

Quienes pensamos que las viejas categorías del imperialismo no funcionan bien en estos tiempos no negamos en absoluto los complejos flujos de valor que expanden la acumulación de riqueza y poder en una parte del mundo a expensas de otra. Simplemente creemos que estos flujos son más complejos y cambian de dirección constantemente. La histórica fuga de riqueza de Oriente a Occidente durante más de dos siglos, por ejemplo, se ha revertido en gran medida en los últimos treinta años.

Seymour sugirió que lo que dijo Yates era una acusación demasiado fuerte contra Harvey. Es decir, la cita anterior de Harvey, tomada del libro de Prabhat y Utsa Patnaik, *A Theory of Imperialism*, ⁹⁰⁸ debería interpretarse en el sentido de que ciertos países razonablemente ricos del Sur Global, como Taiwán y Corea del Sur, «podrían ser ahora 'subimperialismos'». John Smith, autor del libro de Monthly Review Press, *Imperialism in the Twenty-First Century*, ⁹⁰⁹ discrepa de la interpretación de Seymour de las palabras de Harvey. A continuación, Smith expone su argumento. Los comentarios de Smith han sido editados a partir de

⁹⁰⁵ El debate entre John Smith y David Harvey se compone de tres partes: la inicial crítica de John Smith en el artículo titulado «Una crítica del análisis del imperialismo de David Harvey»; la correspondiente réplica de David Harvey («Realidades sobre el terreno: David Harvey responde a John Smith») y la respuesta final de Smith («Las realidades imperialistas frente a los mitos de David Harvey»).

⁹⁰⁶ Publicado el 26 de agosto de 2017: <https://mronline.org/2017/08/26/a-critique-of-david-harveys-analysis-of-imperialism/>

⁹⁰⁷ Richard Seymour, «Mourning and Militancy», entrevista a Michael D Yates, *Monthly Review* 68/10:17-24 (March 2017), 21.

⁹⁰⁸ Prabhat Patnaik y Utsa Patnaik, *A Theory of Imperialism* (New York: Columbia University Press, 2016), 169.

⁹⁰⁹ John Smith, *Imperialism in the Twenty-First Century* (New York: Monthly Review Press, 2015).

varios correos electrónicos y archivos enviados por Smith a Michael Yates. Smith los ha revisado para asegurarse que reflejan fielmente su punto de vista. —Eds.

1. *Un negacionista del imperialismo*

David Harvey, autor de *El nuevo imperialismo* y otros aclamados libros sobre la historia del capitalismo y la economía política marxista, es un negacionista del imperialismo que utiliza su considerable prestigio como destacado teórico marxista para desinformar a sus lectores sobre la cuestión más importante a la que se enfrenta la economía política marxista: la enorme sangría de valor y plusvalía del Sur global (en el que incluyo a los países con bajos salarios de Asia Oriental) hacia los centros imperialistas, un flujo que ha aumentado enormemente en escala e importancia durante la era neoliberal.

Según Richard Seymour, la afirmación contraria de Harvey, según la cual «el drenaje histórico de riqueza de Oriente a Occidente durante más de dos siglos (...) se ha invertido en gran medida en los últimos treinta años», podría deberse a que Taiwán y Corea del Sur se han convertido en «subimperialismos». No veo ninguna base para ello en la obra de la que se ha extraído esta cita. Además, la sugerencia de Harvey de que ahora «Oriente» explota a «Occidente» repite casi palabra por palabra lo que dijo en su obra de 2014, *17 contradicciones y el fin del capitalismo*:

Las disparidades en la distribución mundial de la riqueza y los ingresos *entre* los países se han reducido considerablemente con el aumento de la renta per cápita en muchas zonas en desarrollo del mundo. La fuga neta de riqueza de Oriente hacia Occidente, que se había mantenido durante más de dos siglos, se ha invertido, ya que Asia oriental, en particular, ha pasado a ocupar un lugar destacado como motor de la economía mundial. La recuperación de la economía mundial (aunque anémica) tras los traumas de 2007-2009 se basó en gran medida, en 2013, en la rápida expansión de los denominados «mercados emergentes» (principalmente los países BRIC). Este cambio se extendió incluso a África, que era la única parte del mundo que parecía haber escapado casi por completo a los efectos de la crisis.⁹¹⁰

⁹¹⁰ David Harvey, *Seventeen Contradictions and The End of Capitalism* (London: Profile Books, 2014), 170.

Todo esto deja claro, sin lugar a dudas, que Harvey se refería a una tendencia generalizada en la supuesta inversión del flujo de valor entre el Norte y el Sur, y no a casos excepcionales como los de Taiwán y Corea del Sur.

La negativa de Harvey a reconocer que la externalización de la producción a países con salarios bajos supone una importante expansión de la superexplotación directa e indirecta de la mano de obra del Sur por parte de las multinacionales estadounidenses, europeas y japonesas, y su idea de que esta transformación marca el fin del imperialismo y no su apogeo, ha sido y sigue siendo quizás la opinión dominante entre quienes se autodenominan marxistas en los países imperialistas, aunque esta negación de la realidad del imperialismo ha encontrado una importante resistencia, especialmente por parte de académicos y activistas vinculados a *Monthly Review* y a la *Unión para la Economía Política Radical* (URPE). He incluido a continuación un extracto de mi libro *Imperialism in the Twenty-First Century*, que analiza la negación de Harvey de la superexplotación y los flujos de plusvalía Sur-Norte resultantes a través de varias de sus obras, remontándose hasta su célebre *Limits to Capital*. Proporciona abundantes pruebas adicionales de que la caracterización de Michael Yates del argumento de David Harvey está totalmente justificada.

Por ejemplo, en *The Enigma of Capital*, de Harvey, encontramos no solo una versión anterior de la idea de que «Oriente» está ahora drenando la riqueza de «Occidente», sino también la fuente de esta idea. Harvey cita con aprobación las «estimaciones delficas del Consejo Nacional de Inteligencia de Estados Unidos, publicadas poco después de la elección de Obama, sobre cómo será el mundo en 2025. Quizás por primera vez, un organismo oficial estadounidense ha pronosticado que para entonces Estados Unidos (...) ya no será el actor dominante (...) Sobre todo, «el cambio sin precedentes en la riqueza relativa y el poder económico que se está produciendo actualmente, aproximadamente de Occidente a Oriente, continuará». Y continúa: «Este «cambio sin precedentes» ha invertido la fuga de riqueza que se producía desde hacía mucho tiempo desde el este, el sudeste y el sur de Asia hacia Europa y América del Norte, y que se remontaba al siglo XVIII».⁹¹¹

En otra parte, Harvey reconoce que «inundadas de capital excedente, las empresas con sede en Estados Unidos comenzaron a deslocalizar la producción a mediados de la década de 1960, pero este movimiento no cobró impulso

⁹¹¹ David Harvey, *El enigma del capital* (Oxford: Oxford University Press, 2010), 34-35. Más adelante, en la página 110, vuelve a referirse al «giro histórico de más de 150 años de transferencia de riqueza desde el este y el sur de Asia hacia Estados Unidos y Europa», y añade que esto supone «un cambio radical en la capacidad de Estados Unidos para dominar el capitalismo global como lo ha hecho desde 1945».

hasta una década más tarde»,⁹¹² y que el traslado de la producción a «cualquier lugar del mundo, preferiblemente donde la mano de obra y las materias primas fueran más baratas» fue impulsado por la decisión de los capitalistas estadounidenses de exportar su capital (directamente, a través de la inversión extranjera directa, o indirectamente, a través de los mercados de capitales) en lugar de invertirlo en su país, lo que implica un *aumento del poder metropolitano* sobre las economías receptoras y una *mayor explotación* de su mano de obra, lo que merece (de hecho, requiere) el término «imperialismo». Una pista que ayuda a explicar cómo Harvey racionaliza esto se encuentra en *El nuevo imperialismo*, donde dice:

Las empresas capitalistas transnacionales (...) pueden haber tenido su base en uno u otro Estado-nación, pero se extendieron por todo el mapa mundial de formas impensables en fases anteriores del imperialismo (los trusts y carteles que describieron Lenin y Hilferding estaban todos muy vinculados a Estados-nación concretos).⁹¹³

En otras palabras, es un «capital global» desarraigado, desterritorializado y despersonalizado el que se beneficia del traslado de la producción a países con salarios bajos, y no las multinacionales estadounidenses y europeas ni sus propietarios capitalistas.

El comentario de David Harvey en el nuevo libro de Patnaik también es notable porque, que yo sepa, es la primera vez en toda su obra que invoca el concepto de superexplotación:

La masa continental tropical y subtropical cuenta con una enorme reserva de mano de obra que vive en condiciones propicias para la superexplotación. Durante los últimos 40 años (y esto es nuevo), el capital ha buscado cada vez más movilizar esta reserva de mano de obra en busca de mayores beneficios a través del desarrollo industrial. Si hay un mapa que confirma la singularidad de la masa continental tropical, es el que muestra la ubicación de las zonas francas industriales, el 90% de las cuales se encuentran en la masa continental tropical. Y es la reserva de mano de obra lo que atrae, no la base agraria (aunque la proletarianización parcial que se produce cuando la reproducción

⁹¹² Ibid., p.16.

⁹¹³ David Harvey, *The New Imperialism* (Oxford, Oxford University Press, 2003), 176–77. [Para una crítica anterior de la postura de Harvey en este último libro, véase John Bellamy Foster, «The New Imperialism of Globalized Monopoly-Finance Capital: An Introduction», *Monthly Review* 67, n.º 3 (julio-agosto, 2015): 10-11. —Eds.]

social se lleva a cabo en el campo, mientras que el capital solo explota la mano de obra con salarios inferiores al mínimo vital, es sin duda importante).⁹¹⁴

No define la superexplotación, pero incluso su invocación supone un importante punto de partida. Sin embargo, parte, pero no llega a su destino: el «capital» aparece aquí como una abstracción incorpórea y desterritorializada, no como corporaciones multinacionales con sede en los países imperialistas, lo que le permite eludir la conclusión obvia: que este nuevo y enormemente importante desarrollo implica un importante impulso a los flujos de valor desde los países con salarios bajos hacia los centros imperialistas.

Hay muchas más cosas a destacar en este último escrito de Harvey que parece diseñado para ocultar la explotación imperialista moderna en lugar de arrojar luz sobre ella. Por ejemplo, más adelante en la misma página en la que aparece la cita anterior, dice:

La distinción entre la reserva en el centro metropolitano y en la periferia se ha reducido considerablemente en los últimos tiempos debido a la globalización [¡como si se hubieran relajado los controles de inmigración, en lugar de intensificarse!], de modo que podemos pensar razonablemente que la confrontación entre el capital y el trabajo está ahora más unificada en todos los espacios de la economía global [¡ojalá fuera así!].⁹¹⁵

En conclusión: la afirmación de Harvey de que «Oriente» está ahora explotando a «Occidente» es coherente con su negación de que el desplazamiento global de la producción hacia países con salarios bajos represente una profundización importante de la explotación imperialista. Su tardío y confuso reconocimiento de la superexplotación en las zonas francas industriales y en otras partes de la «masa continental tropical» indica que, lejos de ser un «mosaico» [término utilizado por Seymour en defensa de Harvey en la entrevista mencionada anteriormente —Eds.], lo que tenemos es un camino empedrado, diseñado para engañar a sus lectores.

⁹¹⁴ Patnaik, *A Theory of Imperialism*, 165. Hace una breve referencia a la superexplotación en *The New Imperialism* (168-9): «Foxconn, que fabrica ordenadores Apple en condiciones de superexplotación con mano de obra inmigrante en el sur de China, registra un beneficio del 3%, mientras que Apple, que vende los ordenadores en los países metropolitanos, obtiene un 27%».

⁹¹⁵ *Ibidem*.

2 Extracto sobre David Harvey del libro *El imperialismo en el siglo XXI*, páginas 199-202

David Harvey, destacado entre los teóricos marxistas contemporáneos, ha publicado una serie de influyentes libros sobre la teoría del valor de Marx, el neoliberalismo y el nuevo imperialismo. Debido a la amplia audiencia que han tenido sus opiniones, es necesario someterlas a una evaluación rigurosa, tarea que solo puede abordarse aquí.

El argumento central de la teoría del nuevo imperialismo de Harvey es que la sobreacumulación de capital empuja a los capitalistas y al capitalismo a recurrir cada vez más a formas no capitalistas de expropiación, es decir, formas distintas de la extracción de plusvalía del trabajo asalariado, desde la confiscación de la propiedad comunal hasta la privatización del bienestar, que surgen de la invasión del capital de los bienes comunes, ya sean propiedad pública o naturaleza virgen. Sostiene que el nuevo imperialismo se caracteriza por «un cambio de énfasis de la acumulación mediante la reproducción ampliada a la acumulación mediante la desposesión», que es ahora «la principal contradicción a la que hay que enfrentarse».⁹¹⁶ Harvey tiene razón al llamar la atención sobre la importancia continua e incluso creciente de las viejas y nuevas formas de acumulación por desposesión, pero no reconoce que el cambio de énfasis más significativo del imperialismo se da *en una dirección completamente diferente*: hacia la transformación de sus propios procesos centrales de extracción de plusvalía a través de la globalización de la producción impulsada por el arbitraje laboral global, un fenómeno que es totalmente interno a la relación entre el trabajo y el capital.⁹¹⁷

Limits to Capital, de Harvey, tiene un título deliberadamente ambiguo. Este libro intenta descubrir los límites del avance implacable del capital y también

⁹¹⁶ David Harvey, 2003, *The New Imperialism* (Oxford, Oxford University Press), 176–77.

⁹¹⁷ Shaikh y Tonak explican la diferencia crucial entre la plusvalía extraída en el proceso de producción capitalista y los beneficios capitalistas derivados de la interacción entre el capital y, por ejemplo, los pequeños productores de mercancías: «En el nivel más abstracto de la teoría marxista, el beneficio agregado es simplemente la expresión monetaria de la plusvalía agregada. Pero a menudo se olvida que el beneficio también puede surgir de las transferencias entre el circuito del capital y otras esferas de la vida social. Marx denomina a esta última forma de beneficio «beneficio por alienación», que, a diferencia del beneficio por plusvalía, depende fundamentalmente de algún tipo de intercambio desigual. Su existencia nos permite resolver el famoso enigma de la diferencia entre la suma de los beneficios y la suma de las plusvalías provocada por la transformación de los valores en precios de producción». Anwar M. Shaikh y E. Ahmet Tonak, 1994, *Measuring the Wealth of Nations* (Cambridge University Press), 35.

identificar las limitaciones de *El capital*, la teoría de Marx sobre el desarrollo capitalista. *Limits to Capital* tiene mucho menos que decir sobre el imperialismo que el propio *Capital*. De hecho, el imperialismo solo recibe una breve y superficial mención: «Gran parte de lo que se considera imperialismo se basa en la realidad de la explotación de los pueblos de una región por los de otra (...) Los procesos descritos permiten que la producción geográfica de plusvalía se desvíe de su distribución geográfica».⁹¹⁸ En lugar de ampliar esta importante idea, no se le presta más atención. Harvey vuelve al tema del desplazamiento geográfico de la producción hacia países con salarios bajos en *La condición de lo posmoderno* (1990), donde esto no se considera un signo de la profundización de la explotación imperialista, como da a entender su comentario al margen en *Los límites del capital*, sino de su acelerado declive:

A partir de mediados de la década de 1970, los países recientemente industrializados comenzaron a introducirse con fuerza en los mercados de determinados productos (textiles, electrónicos, etc.) de los países capitalistas avanzados, y pronto se les unieron otros países industrializados de reciente aparición (PIIA), como Hungría, India, Egipto y aquellos que anteriormente habían aplicado estrategias de sustitución de importaciones (Brasil, México) (...). Algunos de los cambios de poder que se han producido desde 1972 en la economía política mundial del capitalismo avanzado han sido realmente notables. La dependencia de Estados Unidos del comercio exterior (...) se duplicó en el período 1973-1980. Las importaciones procedentes de los países en desarrollo se multiplicaron casi por diez.⁹¹⁹

Esto pone la realidad patas arriba: lejos de significar un cambio de poder hacia los países con salarios bajos, el crecimiento del comercio exterior refleja una enorme expansión del poder de las empresas multinacionales imperialistas sobre estos países, y de la mayor dependencia de estas empresas de la plusvalía extraída de sus trabajadores. Esta conclusión se desprende del reconocimiento que hace Harvey, en la misma obra, de «la mayor capacidad del capital multinacional para llevar al extranjero los sistemas de producción fordista en masa y explotar allí la fuerza de trabajo de mujeres extremadamente vulnerables en condiciones de salarios muy bajos y seguridad laboral insignificante».⁹²⁰ Además, el desplazamiento global de los procesos de producción hacia países con salarios bajos fue impulsado por las empresas multinacionales con el fin de reforzar su competitividad y rentabilidad, y con

⁹¹⁸ David Harvey, [1982] 2006, *The Limits to Capital* (London: Verso), 441-2.

⁹¹⁹ David Harvey, 1990, *The Condition of Postmodernity* (Oxford, Blackwell Publishing), 165.

⁹²⁰ *Ibid.*, 153.

gran éxito, pero Harvey presenta esto como una prueba del *declive* de la competitividad imperialista. Según Harvey, el capital central intenta resolver su crisis de sobreacumulación mediante una solución espacial, que implica la producción de «nuevos espacios en los que pueda desarrollarse la producción capitalista (por ejemplo, mediante inversiones en infraestructuras), el crecimiento del comercio y las inversiones directas, y la exploración de nuevas posibilidades de explotación de la fuerza de trabajo».⁹²¹ Esto es lo que Marx denominaba un concepto caótico. En lugar de la vaguedad deliberada de la exploración de nuevas posibilidades para la explotación de la fuerza de trabajo, ¿qué hay de algo mucho más sencillo como la intensificación de la explotación de la mano de obra barata? Al final, los intentos de Harvey de añadir una dimensión espacial a la teoría marxista del capitalismo fracasan porque descuida el debate sobre las implicaciones espaciales de los controles de inmigración, de la profundización de la brecha salarial entre las naciones imperialistas y semicoloniales, y del arbitraje salarial global.

En *El nuevo imperialismo*, publicado en 2003, Harvey dedica dos páginas a la globalización de los procesos productivos. Comienza insertando este desarrollo en su tesis básica sobre la sobreacumulación del capital: «la mano de obra fácilmente explotable y con salarios bajos, junto con la creciente facilidad de movilidad geográfica de la producción, abrió nuevas oportunidades para el empleo rentable del capital excedente. Pero en poco tiempo esto agravó el problema de la producción de capital excedente en todo el mundo».⁹²²

Separando formalmente a los capitalistas industriales de los capitalistas financieros, atribuye el origen de la ola de externalización al poder desatado de los capitalistas financieros que afirman su dominio sobre el capital manufacturero, en detrimento de los intereses nacionales de Estados Unidos:

Una serie de cambios tecnológicos y organizativos (...) promovió el tipo de movilidad geográfica del capital industrial que alimentaba el capital financiero, cada vez más hipermóvil. Si bien el giro hacia el poder financiero trajo grandes beneficios directos a Estados Unidos, los efectos sobre su propia estructura industrial fueron traumáticos, por no decir catastróficos (...). Ola tras ola de desindustrialización azotó industria tras industria y región tras región (...). Estados Unidos fue cómplice de socavar su dominio en la industria manufacturera al desatar los poderes de las finanzas en todo el mundo. Sin embargo, el beneficio fue la llegada de productos cada vez más baratos

⁹²¹ Ibid., 183.

⁹²² Harvey, *The New Imperialism*, 63–64.

procedentes de otros lugares para alimentar el consumismo sin fin al que se había comprometido Estados Unidos.⁹²³

Dejando de lado su perspectiva nacionalista y proteccionista, y su incapacidad para darse cuenta de que los productos más baratos procedentes de otros lugares son posibles gracias a una mano de obra más barata en esos lugares, es decir, a la superexplotación, el argumento de Harvey contiene un error fatal. La externalización no fue impulsada tanto por el despertar de las finanzas como por el estancamiento y el descenso de la tasa de beneficio de la industria manufacturera y los esfuerzos de los capitanes de la industria por contrarrestar esta tendencia. El aumento de las importaciones de productos manufacturados baratos no solo alimentó el consumismo, sino que también apoyó directamente la rentabilidad y la posición competitiva de los gigantes industriales de América del Norte, y fue promovido activamente por ellos. Lejos de poner fin al dominio de Estados Unidos —es decir, a la capacidad de sus empresas para acaparar la mayor parte de la plusvalía—, la externalización ha abierto nuevas vías para que los capitalistas estadounidenses, europeos y japoneses afiancen su dominio sobre la producción manufacturera mundial.

El error fundamental de Harvey solo explica en parte el terrible reformismo de su conclusión en *El nuevo imperialismo*, donde añoraba «el retorno a un imperialismo más benévolo, al estilo del New Deal, preferiblemente alcanzado a través de una coalición de potencias capitalistas como la que Kautsky había previsto hace mucho tiempo (...) [Esto] es sin duda suficiente para luchar en la coyuntura actual»,⁹²⁴ olvidando lo que escribió dos décadas antes en la conclusión de *Los límites del capital*: «El mundo se salvó de los terrores de la Gran Depresión no gracias a un nuevo acuerdo glorioso o al toque mágico de la economía keynesiana en los tesoros públicos del mundo, sino gracias a la destrucción y la muerte de la guerra mundial».⁹²⁵

II- Realidades sobre el terreno (David Harvey responde a John Smith)⁹²⁶

John Smith está perdido en el desierto y se muere de sed. Su fiable sistema GPS le indica que hay agua fresca a diez millas al este. Como cree que «de este a

⁹²³ Ibid., 64–65.

⁹²⁴ Ibid., 209–11.

⁹²⁵ Harvey, *The Limits to Capital*, 444.

⁹²⁶ Publicado el 5 de febrero de 2018 en la siguiente página web: <https://roape.net/2018/02/05/realities-ground-david-harvey-replies-john-smith/>

oeste» hay que «leer de sur a norte», se dirige hacia el sur y nunca más se le vuelve a ver. Por desgracia, esta es la calidad del argumento que esgrime contra mí.

El este al que me refiero cuando digo que la riqueza se ha desplazado de oeste a este en los últimos tiempos está constituido por China, actualmente la segunda economía más grande del mundo (si no se considera Europa como una sola economía), seguida de Japón, la tercera economía más grande. Si añadimos Corea del Sur, Taiwán y (con un poco de licencia geográfica) Singapur, tenemos un bloque de poder en la economía mundial (que en su día se denominó el modelo de desarrollo capitalista de las «ocas voladoras») que ahora representa aproximadamente un tercio del PIB mundial total (frente a Norteamérica, que ahora representa algo más de una cuarta parte). Si echamos la vista atrás al orden mundial de, por ejemplo, 1960, el asombroso auge de Asia Oriental como centro de poder de la acumulación de capital mundial resulta evidente.

China y Japón poseen ahora gran parte de la creciente deuda pública estadounidense. También se ha producido una interesante secuencia en la que cada economía nacional de Asia Oriental ha buscado por turnos una solución espacial para el enorme excedente de capital acumulado dentro de sus fronteras. Japón comenzó a exportar capital a finales de la década de 1960, Corea del Sur a finales de la década de 1970 y Taiwán a principios de la década de 1980. Gran parte de esa inversión se destinó a Norteamérica y Europa.

Ahora es el turno de China. En el año 2000, el mapa de la inversión extranjera china estaba prácticamente vacío. Ahora, esta inversión fluye no solo a lo largo de la «Franja y la Ruta» a través de Asia Central hacia Europa, sino también por toda África Oriental en particular y hacia América Latina (Ecuador recibe más de la mitad de su inversión extranjera directa de China). Cuando China invitó a líderes de todo el mundo a asistir a una conferencia sobre la iniciativa «Un cinturón, una ruta» en mayo de 2017, más de cuarenta líderes mundiales acudieron a escuchar al presidente Xi enunciar lo que muchos consideraron el inicio de un nuevo orden mundial en el que China sería una potencia hegemónica (si no la única). ¿Significa esto que China es la nueva potencia imperialista?

Hay microcaracterísticas interesantes en este escenario. Cuando leemos relatos sobre las terribles condiciones de superexplotación en la industria manufacturera del Sur global, a menudo se desprende que son empresas taiwanesas o surcoreanas las que están involucradas, aunque el producto final llegue a Europa o Estados Unidos. La sed de minerales y productos agrícolas (en particular, la soja) de China significa que las empresas chinas también se encuentran en el centro de un extractivismo que está destruyendo el paisaje en

todo el mundo (véase América Latina). Un vistazo rápido a la apropiación de tierras en toda África muestra que las empresas chinas y los fondos soberanos están muy por delante de todos los demás en sus adquisiciones. Las dos mayores empresas mineras que operan en el cinturón de cobre de Zambia son indias y chinas.

Entonces, ¿qué tiene que decir sobre todo esto la teoría fija y rígida del imperialismo a la que apela John Smith?

Según John Smith, no abordé la cuestión del imperialismo en *The Limits to Capital*. Dice que solo lo mencioné una vez. El índice registra unas 24 menciones y el último capítulo se titula «La dialéctica del imperialismo». Es perfectamente cierto que allí consideré que la concepción tradicional del imperialismo derivada de Lenin (y posteriormente consolidada por personas como John Smith) era inadecuada para describir las complejas formas espaciales, interterritoriales y específicas de cada lugar de producción, realización y distribución que se estaban produciendo en todo el mundo.

Más tarde, me intrigó encontrar un alma gemela en Giovanni Arrighi, quien en *La geometría del imperialismo* (escrito aproximadamente en la misma época) abandona el concepto de imperialismo (o, de hecho, la rígida geografía del centro y la periferia establecida en la teoría de los sistemas mundiales) en favor de un análisis más abierto y fluido de las hegemonías cambiantes dentro del sistema mundial. Ninguno de nosotros niega que el valor producido en un lugar acaba siendo apropiado en otro y que hay un grado de crueldad en todo esto que es espantoso. Sin embargo, este es el proceso (y subrayo la importancia de «proceso») que nos esforzamos por trazar, descubrir y teorizar lo mejor que podemos. Marx nos enseñó que el método materialista histórico no parte de conceptos para luego imponerlos a la realidad, sino de las realidades sobre el terreno para descubrir los conceptos abstractos adecuados a su situación. Partir de conceptos, como hace John Smith, es caer en un idealismo descarado.

Por lo tanto, basándome en lo que está sucediendo sobre el terreno, prefiero trabajar con una teoría del desarrollo geográfico desigual, la proliferación y diferenciación de las divisiones del trabajo, la comprensión de las cadenas globales de mercancías y las fijaciones espaciales, la producción de lugares (en particular la urbanización, un tema vital que John Smith ignora) y la construcción y destrucción de economías regionales dentro de las cuales puede formarse durante un tiempo una cierta «coherencia estructural» (o «régimen de valor regional»), hasta que las poderosas fuerzas de la devaluación y la acumulación mediante la desposesión ponen en marcha las fuerzas de la destrucción creativa. Estas fuerzas afectan no solo a lo que está

sucedendo en el Sur global, sino también en el Norte en proceso de desindustrialización.

Intento analizar esto detenidamente a través del prisma de las diferentes movilidades geográficas del capital, el trabajo, el dinero y las finanzas, y observar el creciente poder de los rentistas y el cambio en el equilibrio de poder entre las distintas facciones del capital (por ejemplo, entre la producción y las finanzas), así como entre el capital y el trabajo. Esto es lo que sustituyo por la teoría cruda y rígida del imperialismo que defiende John Smith. No niega la inmensa acumulación de poder monetario que se produce en manos de unas pocas empresas y unas pocas familias ricas, ni las terribles condiciones de vida a las que se ve reducida gran parte de la población mundial. Pero tampoco imagina que las clases trabajadoras de Ohio y Pensilvania vivan en el lujo. Reconoce la importancia de la teoría de Marx sobre la plusvalía relativa, que hace posible que el nivel de vida material de los trabajadores aumente significativamente, incluso cuando la tasa de explotación alcanza niveles dramáticos imposibles de alcanzar mediante la plusvalía absoluta obtenida en los ámbitos más empobrecidos de la acumulación de capital que a menudo dominan en el Sur global. Además, como señaló Marx hace mucho tiempo, las transferencias geográficas de riqueza de una parte del mundo a otra no benefician a todo un país, sino que se concentran invariablemente en manos de las clases privilegiadas. En los últimos tiempos, en Estados Unidos, los habitantes de Wall Street y sus seguidores han prosperado espléndidamente, mientras que los antiguos trabajadores de Michigan y Ohio han sufrido mucho.

Echemos la vista atrás. En la década de 1960, los sectores privilegiados de la clase trabajadora estaban ampliamente protegidos dentro de las fronteras de sus Estados nacionales en el Norte global y podían luchar por el poder político dentro de su espacio. Consiguieron Estados del bienestar mediante tácticas socialdemócratas y obtuvieron algunos de los beneficios derivados del aumento de la productividad. La respuesta capitalista fue intentar debilitar ese poder y reducir los salarios fomentando la inmigración. Los alemanes miraron hacia Turquía, los franceses hacia el Magreb, los suecos hacia Yugoslavia, los británicos hacia sus antiguas colonias y Estados Unidos reformó sus leyes de inmigración en 1965 para abrirse al mundo entero. John Smith olvida que todo esto fue subvencionado por el Estado capitalista a instancias de la clase capitalista. Sin embargo, esa solución no funcionó. Así, a partir de la década de 1970, parte del capital (pero no todo) se trasladó a donde la mano de obra era más barata. Pero la globalización no podía funcionar sin reducir las barreras al intercambio de mercancías y los flujos de dinero, lo que significaba abrir la caja de pandora para el capital financiero, que llevaba mucho tiempo frustrado por la regulación nacional. El efecto a largo plazo fue reducir el poder y los

privilegios de los movimientos de la clase trabajadora en el norte global, precisamente al ponerlos en competencia con una mano de obra global que podía obtenerse a casi cualquier precio. Mantengo la afirmación de que las clases trabajadoras dentro de la estructura global del capitalismo contemporáneo son ahora mucho más competitivas entre sí que en la década de 1960.

Al mismo tiempo, los cambios tecnológicos han restado importancia al trabajo en muchos ámbitos de la actividad económica (por ejemplo, Google y Facebook). Las nuevas estructuras que conectan el trabajo intelectual y organizativo del norte global con el trabajo manual del sur global han eludido el poder tradicional de la clase trabajadora en el norte global, dejando tras de sí un paisaje desolador de desindustrialización y desempleo que puede ser explotado por cualquier medio posible.

Un último comentario que tipifica el tipo de polémica en la que Smith incurre como sustituto de la crítica razonada. Se burla de la forma en que supuestamente «anhelo» el retorno a «un imperialismo más benévolo del New Deal» en *El nuevo imperialismo*. El contexto muestra que lo que decía era que ese era el único camino posible dentro del modo de producción capitalista. En aquel momento (2003) estaba claro que no existía ningún movimiento obrero mundial que fuera capaz, ni remotamente, de definir una alternativa al capitalismo y que este se encaminaba hacia una crisis tan grave como la que se produjo en 2007-2008 (sí, predije claramente esa posibilidad en *El nuevo imperialismo* en 2003). Dado que la crisis previsible que se produjo a continuación se resolvió despojando a poblaciones enteras de gran parte de su riqueza y del valor de sus activos, creo que habría sido mejor que la izquierda hubiera apoyado entonces una alternativa keynesiana (que, por cierto, fue aplicada posteriormente por China).

En mi opinión política de entonces, era la única forma de crear un respiro para que la izquierda contrarrestara la deriva, claramente trazada en aquel momento por el movimiento neoconservador, hacia una solución violenta, militarista y superexplotadora que se hacía eco de lo ocurrido en el periodo previo a la Segunda Guerra Mundial. En retrospectiva, creo que tenía razón, aunque reconozco que muchos no estarán de acuerdo conmigo. Por desgracia, este dilema sigue vigente. Sin embargo, una crítica razonada es una cosa y una polémica burlona e innecesaria es otra muy distinta.

III: Las realidades imperialistas frente a los mitos de David Harvey⁹²⁷

Cuando David Harvey afirma que «el drenaje histórico de riqueza de Oriente a Occidente durante más de dos siglos se ha revertido en gran medida en los últimos treinta años», sus lectores asumirán razonablemente que se refiere a una característica definitoria del imperialismo, a saber, el saqueo de la mano de obra viva y la riqueza natural en las colonias y semicolonias por parte de las potencias capitalistas emergentes de Europa y América del Norte. De hecho, no deja lugar a dudas al respecto, ya que precede estas palabras con una referencia a «las viejas categorías del imperialismo». Pero aquí nos encontramos con la primera de sus muchas ambigüedades. Durante más de dos siglos, la Europa imperialista y Norteamérica también han estado drenando la riqueza de América Latina y África, así como de todas las partes de Asia (...) excepto de Japón, que emergió como potencia imperial durante el siglo XIX. Por lo tanto, «Este-Oeste» es un sustituto imperfecto de «Norte-Sur», y por eso me atreví a poner los puntos sobre las íes con Harvey, lo que me valió una respuesta petulante.

Como bien sabe David Harvey, todas las partes en el debate sobre el imperialismo, la modernización y el desarrollo capitalista reconocen una distinción primaria entre lo que se denomina de diversas maneras países «desarrollados y en desarrollo», «imperialistas y oprimidos», «centrales y periféricos», etc., aunque no haya acuerdo sobre cómo está evolucionando esta división primaria. Además, los criterios para determinar la pertenencia a estos grupos de naciones pueden incluir válidamente la política, la economía, la historia, la cultura y muchos otros aspectos, pero NO la ubicación geográfica: «Norte-Sur» no es más que una abreviatura descriptiva de otros criterios, como lo demuestra el hecho de que se reconoce generalmente que el «Norte» incluye a Australia y Nueva Zelanda. Sin embargo, en su respuesta a mi crítica, Harvey eleva la geografía por encima de todo, agrupando a China, cuyo PIB per cápita en 2017 se situaba entre Tailandia y la República Dominicana, junto con Corea del Sur, Taiwán y el imperialista Japón, en un «bloque de poder [sic] en la economía mundial» distintivo de Asia Oriental. Dado el estado moribundo de la economía japonesa, cuyo PIB ha crecido a una media inferior al 1% anual desde 1990, y consciente de la explosiva rivalidad económica, política y militar de Japón con China, preguntarse si este «bloque» está ahora drenando la

⁹²⁷ Publicado el 20 de marzo de 2018 en la siguiente página web: <https://urpe.org/2018/03/20/john-smiths-response-to-david-harvey-on-imperialism/>

riqueza de la Europa capitalista y Norteamérica es plantear una pregunta equivocada.

Para juzgar la afirmación de Harvey de que los flujos de riqueza asociados al imperialismo se han invertido, deberíamos plantearnos una pregunta más pertinente: *¿siguen las naciones capitalistas desarrolladas de Europa, Norteamérica y Japón drenando la riqueza de China y otras «naciones emergentes» de Asia, África y Latinoamérica?* A menos que Harvey crea que los flujos de riqueza de África y América Latina hacia «Occidente» son lo suficientemente grandes como para contrarrestar el supuesto flujo de Occidente hacia el «bloque asiático», su respuesta debe ser «no, ya no es así».

Algunas realidades sobre el terreno

En 2015, investigadores de Brasil, India, Nigeria, Noruega y Estados Unidos publicaron *Flujos financieros y paraísos fiscales: combinándose para limitar la vida de miles de millones de personas*, que afirman con razón que es «el análisis más completo de los flujos financieros mundiales que afectan a los países en desarrollo elaborado hasta la fecha». Su informe calcula las «transferencias netas de recursos» (TNR) entre países desarrollados y en desarrollo, combinando las entradas y salidas lícitas e ilícitas, desde la ayuda al desarrollo y las remesas de salarios hasta los ingresos netos por comercio, el servicio de la deuda, los nuevos préstamos, la inversión extranjera directa y la inversión de cartera y los beneficios repatriados, junto con la fuga de capitales y otras formas de argucias financieras y robo descarado. Descubrieron que en 2012, el año más reciente para el que pudieron obtener datos, lo que ellos denominan «países en desarrollo y emergentes» (que, por supuesto, incluye a China) perdieron 2 billones de dólares en transferencias netas a los países ricos, lo que equivale al 8% del PIB de los países emergentes en ese año, cuatro veces más que la media de 504.000 millones de dólares en TNR transferidos anualmente de los países pobres a los ricos durante la primera mitad de la década de 2000. Si se incluyen las estimaciones fiables sobre la subfacturación y otras formas de estafa y criminalidad que no dejan rastro estadístico, las transferencias netas de recursos entre los países pobres y los países imperialistas en 2012 superaron los 3 billones de dólares, alrededor del 12% del PIB de los países pobres.

En términos más generales, informan de que «tanto las transferencias registradas como las no registradas de fondos lícitos e ilícitos desde los países en desarrollo han tendido a aumentar durante el período 1980-2011». En cuanto al África subsahariana, informan de que las NRT de este continente a los países imperialistas (o a los paraísos fiscales autorizados por ellos) entre 1980 y 2012 ascendieron a 792.000 millones de dólares, que las transferencias

ilícitas de África a los países imperialistas, en proporción al PIB, son más elevadas que las de cualquier otra región, y que la fuga de capitales del África subsahariana está creciendo más de un 20 % anual, más que en cualquier otra parte del mundo.

En lo que denominaron «un giro irónico en la narrativa del desarrollo», los investigadores concluyeron que «desde principios de la década de 1980, la NRT de todos los países en desarrollo ha sido en su mayor parte elevada y negativa, lo que indica unas salidas sostenidas y significativas del mundo en desarrollo (...) que han dado lugar a una fuga neta crónica de recursos del mundo en desarrollo durante largos períodos de tiempo».

¿Dónde encaja China en este panorama general? Utilizando metodologías sofisticadas y basándose en hipótesis conservadoras, los investigadores calculan que China representa nada menos que dos tercios del déficit total registrado en la transferencia de recursos de todos los «países emergentes» entre 1980 y 2012, lo que supone un total de 1,9 billones de dólares; la explicación de esta elevada proporción es «el elevado superávit por cuenta corriente de China y las salidas de capital y activos de reserva asociadas», y representó el 21%, o 2,8 billones de dólares, del total de 13,4 billones de dólares en fuga de capitales de todos los «países emergentes» hacia las naciones ricas durante estas tres décadas.

Más realidades sobre el terreno

Estos hechos ya bastan para refutar la afirmación de Harvey de que China y sus vecinos están ahora drenando la riqueza de las «antiguas» naciones imperialistas de Europa y América del Norte. David Harvey debería aportar algunos datos que respalden sus afirmaciones, o retirarlas. Pero los argumentos en contra de su negación del imperialismo van mucho más allá de lo que revelan las estadísticas sobre comercio, mantenimiento de la deuda, repatriación de beneficios y fuga de capitales.

En primer lugar, la metodología de «transferencia neta de recursos» aplicada en la investigación citada anteriormente significa que los flujos Sur-Norte de beneficios repatriados se cancelan con los nuevos flujos Norte-Sur de IED. Sin embargo, estos flujos son de naturaleza diferente. Los beneficios repatriados aumentan sin ambigüedad la riqueza de las empresas transnacionales (ETN); la IED aumenta sin ambigüedad la parte de la economía del país receptor que estas poseen y controlan. Estos flujos pueden ir en direcciones opuestas, pero cada uno de ellos refuerza la dominación imperialista sobre las economías receptoras, un hecho que se ignora cuando se

cancelan de forma simplista; y consideraciones similares se aplican a otros flujos, por ejemplo, el servicio de la deuda frente a los nuevos préstamos.

Mucho más importante aún, la teoría del valor de Marx nos enseña que los datos sobre el comercio y los flujos financieros solo ofrecen una imagen muy distorsionada y muy reducida de los flujos subyacentes de valor y plusvalía. Por ejemplo, los únicos flujos de riqueza de China y otros países con salarios bajos hacia las ETN no financieras con sede en Japón, Europa y América del Norte que aparecen en los datos estadísticos son las ganancias repatriadas de las inversiones directas. En cambio, ni un solo centavo de las ganancias de H&M, Apple o General Motors puede rastrearse hasta los trabajadores súper explotados de Bangladesh, China y México que trabajan para las empresas transnacionales, y es esta relación de «plena externalización» la que prevalece cada vez más en las cadenas de valor globales que conectan a las ETN y a los ciudadanos de los países imperialistas con los trabajadores con salarios bajos que producen cada vez más insumos intermedios y bienes de consumo.

La conclusión central que extraigo de esto, como afirmé en la entrada del blog *David Harvey niega el imperialismo*, es que:

la enorme escala de la externalización de la producción a países con salarios bajos, ya sea a través de la inversión extranjera directa o de relaciones indirectas a distancia (de externalización), supone una explotación mucho mayor de la mano de obra del Sur por parte de las empresas transnacionales estadounidenses, europeas y japonesas, legiones de trabajadores que, además, están sujetos a una mayor tasa de explotación (...) [y esto] implica nuevos y mucho mayores flujos de valor y plusvalía hacia las empresas transnacionales estadounidenses, europeas y japonesas (...) y motivos para creer que esta transformación marca una nueva etapa en el desarrollo del imperialismo.

David Harvey, en su respuesta a mi crítica, trata esta característica definitoria de la era neoliberal de manera bastante diferente:

A partir de la década de 1970, parte del capital (pero no todo) se dirigió hacia donde la mano de obra era más barata. Pero la globalización no podía funcionar sin reducir las barreras al intercambio de mercancías y a los flujos de dinero, lo que significó abrir la caja de pandora para el capital financiero, que durante mucho tiempo se había visto frustrado por la regulación nacional. El efecto a largo plazo fue reducir el poder y los privilegios de los movimientos de la clase trabajadora en el norte global, precisamente al ponerlos en competencia con una mano de obra global que podía obtenerse a casi cualquier precio.

Aquí, Harvey ignora por completo la creciente dependencia de las empresas transnacionales estadounidenses, europeas y japonesas de la plusvalía de los países con salarios bajos, y trata de desviar la atención hacia el fenómeno importante, pero secundario, de la financiarización. El único efecto del desplazamiento global de la producción hacia países con salarios bajos que considera digno de mención es su efecto asfixiante sobre «los movimientos de la clase trabajadora en el norte global». Y este efecto es muy exagerado: la reducción del poder y los privilegios de estos últimos, según Harvey, ha sido tal que ahora compiten con sus hermanas y hermanos del sur global en condiciones más o menos iguales.

En mi crítica original cité su obra *17 Contradictions and the End of Capitalism* (p. 170), donde decía: «las disparidades en la distribución mundial de la riqueza y los ingresos entre los países se han reducido considerablemente con el aumento de la renta per cápita en muchas zonas en desarrollo del mundo»; y yo respondí que esto «exagera enormemente la convergencia mundial: una vez que se excluye a China del panorama y se tiene en cuenta el enorme aumento de la desigualdad de ingresos en muchos países del Sur, no se ha avanzado realmente en la superación de la enorme brecha entre los salarios reales y los niveles de vida entre «Occidente» y el resto». La respuesta de Harvey: «Mantengo mi afirmación de que las clases trabajadoras dentro de la estructura global del capitalismo contemporáneo son mucho más competitivas entre sí ahora que en la década de 1960».

Es cierto que los salarios ultrabajos de los países del Sur se están utilizando como arma contra los trabajadores de los países imperialistas, pero es absurdo sugerir que la brecha entre el Norte y el Sur en materia de salarios y niveles de vida se ha reducido sustancialmente. David Harvey debería aportar datos que respalden sus afirmaciones, o retirarlas. Podría consultar «Tendencias salariales mundiales en la era neoliberal», capítulo 5 de mi libro *Imperialismo en el siglo XXI*, junto con su análisis del crecimiento de «planetas de ciudades miseria» (¡por no hablar de la afirmación de Harvey de que «ignoro la urbanización»!) y otras pruebas que respaldan una conclusión bastante diferente a la hipótesis de la convergencia dominante respaldada por Harvey (p. 104):

la división imperialista del mundo (...) ha dado forma a la clase obrera mundial, en cuyo centro se encuentra la represión violenta de la movilidad laboral internacional. Al igual que las infames leyes de pases personificaban el apartheid en Sudáfrica, los controles de inmigración constituyen el eje de un sistema económico mundial similar al apartheid que niega sistemáticamente la ciudadanía y los derechos humanos básicos a los trabajadores del Sur y que,

al igual que en la Sudáfrica del apartheid, es una condición necesaria para su superexplotación.

¿Por qué Harvey se niega a reconocer la enorme expansión de la explotación de la mano de obra del Sur por parte del capital del Norte? ¿Por qué niega la prevalencia de la superexplotación en los escalones salariales más bajos de la cadena de valor global? ¿Por qué afirma que la división de la clase obrera internacional que tanto preocupaba a Lenin y al movimiento comunista cuando era comunista es ahora historia? Es sencillo: el realismo en cualquiera de estos puntos daría lugar al colapso de su argumento.

El idealismo de Harvey

Marx nos enseñó que el método materialista histórico no parte de conceptos para luego imponerlos a la realidad, sino de las realidades concretas para descubrir los conceptos abstractos adecuados a su situación. Partir de conceptos, como hace John Smith, es caer en un idealismo descarado. Harvey ofrece un consejo acertado, pero debería practicar lo que predica. Su crítica a mi método analítico como «idealismo descarado» se aplica sin exageración a su propio enfoque, como veremos.

Es realmente de suma importancia partir de los hechos, como subrayé en mi artículo *El imperialismo en el siglo XXI*:

«El comunismo no es una doctrina, sino un movimiento; no procede de principios, sino de hechos», dijo Frederick Engels. Las grandes diferencias internacionales en la tasa de explotación, el enorme desplazamiento global de la producción hacia donde esta tasa es más alta y el tremendo desplazamiento hacia el sur del centro de gravedad de la clase obrera industrial son los nuevos y grandes hechos a partir de los cuales debemos proceder. Estas son las transformaciones que definen la era neoliberal y son clave para comprender la naturaleza y la dinámica de la crisis mundial (...) En lugar de utilizar los comentarios de Marx sobre la producción del siglo XIX para negar la realidad de la superexplotación del siglo XXI (y del orden imperialista que se sustenta en ella), debemos poner a prueba la teoría de Marx frente a estos nuevos hechos, y utilizar y desarrollar críticamente su teoría para comprender esta última etapa del desarrollo imperialista del capitalismo.

Harvey me acusa de defender una «teoría fija y rígida del imperialismo». Es evidente que no ha leído mi libro. Es comprensible, seguro que está muy ocupado. Pero si lo hubiera leído, habría visto que, partiendo del hecho más significativo y transformador de la era neoliberal, a saber, el traslado de la

producción a países con salarios bajos impulsado por el ansia imperialista de mano de obra superexplotada, no solo llevo a la conclusión de que es necesario ampliar radicalmente la teoría de Lenin:

... Al igual que Karl Marx no podría haber escrito *El capital* antes de que surgiera la forma madura y plenamente desarrollada del capitalismo con el auge del capitalismo industrial en Inglaterra, no es razonable esperar encontrar en los escritos de Lenin y otros autores de la época en que nació el imperialismo una teoría que pueda explicar su forma moderna plenamente desarrollada (El imperialismo en el siglo XXI, el libro, p. 225)...

... sino también sostener que el punto de partida necesario para una teoría del imperialismo contemporáneo es precisamente lo que Marx excluyó de su consideración en *El capital*; por ejemplo, en el artículo de MR citado anteriormente, sostengo:

En el tercer volumen de *El capital*, al analizar los «factores contrarios» que inhiben la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, Marx hace otra breve referencia a (...) la «reducción de los salarios por debajo de su valor», [que] se trata en solo dos breves frases: «como muchas otras cosas que podrían mencionarse, no tiene nada que ver con el análisis general del capital, sino que tiene su lugar en una exposición de la competencia, que no se trata en esta obra. No obstante, es uno de los factores más importantes para frenar la tendencia a la caída de la tasa de ganancia».

Marx no solo dejó de lado la reducción de los salarios por debajo de su valor, sino que hizo una abstracción adicional que, si bien necesaria para su «análisis general del capital», también debe suavizarse si queremos analizar la etapa actual de desarrollo del capitalismo: «La distinción entre las tasas de plusvalía en diferentes países y, por lo tanto, entre los diferentes niveles nacionales de explotación del trabajo, queda completamente fuera del alcance de nuestra investigación actual». Sin embargo, es precisamente esto lo que debe constituir el punto de partida de una teoría del imperialismo contemporáneo.

Harvey me reprende por afirmar que su obra *Limits to Capital* contiene «solo una breve y superficial mención al imperialismo». Pido disculpas por esta imprecisión. Su libro contiene muchas referencias históricas fugaces al imperialismo y dos discusiones algo más sustanciales, una sobre la teoría de Lenin y otra que forma parte de la conclusión del libro. Lo que quería decir es que Harvey solo menciona una vez (pp. 441-2) que la esencia del imperialismo es «la realidad de la explotación de los pueblos de una región por los de otra

(...) la producción geográfica de la plusvalía [puede] divergir de su distribución geográfica». Pasé por alto otra breve mención: «cada Estado-nación se esfuerza por proteger su base monetaria [mediante] el aumento de la producción de valor y plusvalía dentro de sus fronteras o la apropiación de valores producidos en otros lugares (aventuras coloniales o imperialistas)» (p. 387). ¡Y eso es todo! En todas las demás ocasiones, ¡incluso al referirse a la teoría de Lenin!, el «imperialismo» se discute en relación con la rivalidad entre Estados, el capital financiero y el auge del monopolio, pero la explotación de los pueblos sometidos queda totalmente excluida, tanto del propio concepto de Harvey como sobre su presentación de las opiniones de otros.

En su respuesta a mi crítica, Harvey reconoce de forma igualmente vaga este fenómeno tan importante, afirmando que no «niega que el valor producido en un lugar acabe siendo apropiado en otro y que hay un grado de crueldad en todo esto que es espantoso». De acuerdo, no lo niega, pero tampoco se detiene en ello. Solo quiere decir lo menos posible al respecto y evitar a toda costa reconocer que el valor producido en lugares como China, Bangladesh y México acaba siendo apropiado en países como Estados Unidos, Reino Unido y Japón.

Sin embargo, lo poco que dice es muy revelador, no sobre el mundo, sino sobre la calidad (en todos los sentidos de la palabra) de su argumento. En su respuesta a mi crítica, por ejemplo, dice: «cuando leemos relatos sobre las terribles condiciones de superexplotación en la industria manufacturera del Sur global, a menudo se descubre que son empresas taiwanesas o surcoreanas las que están involucradas, aunque el producto final llegue a Europa o Estados Unidos». La cuestión de fondo fue abordada por Judy Whitehead en el comentario que publicó sobre la respuesta de Harvey: «Si bien es cierto que muchas empresas locales, como Foxconn, dirigen las fábricas que producen bienes para Occidente en China y algunos otros lugares, Smith muestra en su libro que la gran mayoría de los beneficios revierten en las multinacionales para las que trabajan, como Apple».

Se pueden decir otras dos cosas sobre la afirmación de Harvey. En primer lugar, en las raras ocasiones en que Harvey menciona la superexplotación, solo la utiliza como término descriptivo, nunca como categoría analítica. En segundo lugar, cuando reconoce su realidad —como en el pasaje anterior— se esfuerza por desviar la atención de sus efectos beneficiosos sobre los beneficios de las empresas transnacionales con sede en América del Norte, Europa y Japón.

Concluyo este análisis del tratamiento que Harvey da a los hechos inconvenientes examinando otra de sus reveladoras afirmaciones. En su respuesta a mi crítica, afirma que «como Marx señaló hace mucho tiempo, las

transferencias geográficas de riqueza de una parte del mundo a otra no benefician a todo un país, sino que se concentran invariablemente en manos de las clases privilegiadas».

¿Invariablemente? ¿No se le ocurre a Harvey ningún caso en el que los imperialistas hayan utilizado parte de los beneficios de la superexplotación para sobornar y corromper a sus propios trabajadores? ¿Se equivocaba Friedrich Engels cuando, en una carta de 1882 dirigida a Kautsky (cuando este último aún era marxista), decía: «Me preguntas qué piensan los trabajadores ingleses sobre la política colonial. Pues exactamente lo mismo que piensan de la política en general: lo mismo que piensa la burguesía. Aquí no hay ningún partido obrero (...) y los trabajadores consumen alegremente su parte del monopolio de Inglaterra sobre el mercado mundial y las colonias».⁹²⁸

Cuando Ernest Bevin, ministro de Asuntos Exteriores del Partido Laborista en el Gobierno británico tras la Segunda Guerra Mundial, declaró ante la Cámara de los Comunes en 1946 que «no estoy dispuesto a sacrificar el Imperio Británico porque sé que si el Imperio Británico cayera (...) significaría que el nivel de vida de nuestros electores se reduciría considerablemente», ¿estaba inventándose todo eso?

Y cuando en 2018 el Estado británico recauda, en concepto de IVA y otros impuestos, hasta la mitad del precio final de venta de una camisa fabricada en Bangladesh (mientras que la mujer que la ha confeccionado recibe una mínima parte de esa cantidad) y utiliza esos ingresos fiscales para financiar el Servicio Nacional de Salud y las pensiones de los trabajadores (ninguno de los cuales están a disposición de nuestras hermanas bangladesíes, ni de los 260 millones de trabajadores migrantes procedentes de las zonas rurales de China que trabajan en las fábricas orientadas a la exportación de ese país fábricas orientadas a la exportación), ¿es aceptable que los marxistas ignoren estas «realidades sobre el terreno» tan incómodas?

En *El imperialismo y la escisión del socialismo*, Lenin decía (y repetía la misma idea en innumerables artículos y discursos): «Los capitalistas pueden dedicar una parte (¡y no pequeña!) de los superbeneficios [derivados del «monopolio colonial de Inglaterra», énfasis de Lenin, aquí y en todo el texto] para sobornar a sus propios trabajadores, para crear una especie de alianza [...] entre los trabajadores de una nación determinada y sus capitalistas contra los demás países»; y continuaba: «Esta es, en realidad, la esencia económica y política del imperialismo, cuyas profundas contradicciones Kautsky pasa por alto en lugar de exponerlas». Sustituya Kautsky por Harvey, y estas palabras son tan ciertas

hoy como cuando se pronunciaron hace un siglo. Y cuando David Harvey responda a esta crítica, como sinceramente espero que haga, tal vez pueda explicar por qué omitió cualquier mención de esta «esencia económica y política del imperialismo» en su análisis de las opiniones de Lenin en *Los límites del capital*, en *El nuevo imperialismo*, o en cualquier otro lugar.

El uso que hace Harvey de El capital para negar el imperialismo contemporáneo

Hasta ahora, hemos examinado cómo Harvey aborda los hechos que contradicen su negación del imperialismo. Ahora veremos cómo utiliza y abusa de los conceptos teóricos extraídos de Marx con el mismo fin.

Harvey afirma que «reconoce la importancia de la teoría de Marx sobre la plusvalía relativa, que hace posible que el nivel de vida material de los trabajadores aumente significativamente incluso cuando la tasa de explotación alcanza niveles dramáticos imposibles de alcanzar mediante la plusvalía absoluta obtenida en los ámbitos más empobrecidos de la acumulación de capital que a menudo dominan en el Sur global».

Aquí Harvey se hace eco del argumento habitual utilizado por muchos marxistas de los países imperialistas (a los que a veces me refiero como «euro-marxistas») para negar la prevalencia de tasas más altas de explotación en China, Bangladesh, etc. Al hacerlo, ofrece un excelente ejemplo de «imposición de conceptos a la realidad». Utilizar la teoría de Marx sobre la plusvalía absoluta para explicar los niveles abismalmente bajos de consumo que soportan los trabajadores de la confección en Bangladesh y los trabajadores de las cadenas de montaje de automóviles en México es simplista y falso. El hecho de que muchos otros lo hagan no es excusa. Al contrario, aumenta la responsabilidad de Harvey de aplicar su profundo conocimiento del marxismo para desarrollar críticamente esta teoría con el fin de responder a preguntas del mundo real que llevan demasiado tiempo sin respuesta.

Al igual que con todas las mercancías, el valor de la fuerza de trabajo viene determinado por la cantidad de trabajo necesaria para su producción, y es sinónimo de «tiempo de trabajo necesario», es decir, el tiempo durante el cual el trabajador o trabajadora reemplaza los valores consumidos por su familia. El concepto de plusvalía absoluta de Marx se refiere a la prolongación de la jornada laboral más allá del tiempo de trabajo necesario; a la cantidad en que lo hace, lo denominó tiempo de trabajo excedente, y la relación entre ambos es la tasa de plusvalía, también conocida como tasa de explotación (la diferencia entre estos dos términos cobra importancia cuando se tiene en cuenta la distinción entre trabajo de producción y trabajo no productivo, pero no es

relevante en este caso). Según Marx, la plusvalía absoluta puede aumentarse ampliando aún más la jornada laboral más allá del tiempo de trabajo necesario. *Esto es totalmente distinto de la reducción del tiempo de trabajo necesario mediante la supresión de los niveles de consumo de los trabajadores.* Como Marx explicó en muchos pasajes de los volúmenes I y III de *El capital*, «rebajar el salario del trabajador por debajo del valor de su fuerza de trabajo» queda «excluido de nuestra consideración por nuestra hipótesis de que todas las mercancías, incluida la fuerza de trabajo, se compran y venden por su valor total».

Por otra parte, el concepto de plusvalía relativa de Marx explica que *las mejoras en la productividad de los trabajadores empleados directa o indirectamente en la producción de bienes de consumo reducen el tiempo de trabajo necesario* sin que se produzca una reducción correspondiente en los niveles de consumo de los trabajadores, y que esos avances en la productividad pueden permitir que los niveles de consumo de los trabajadores aumenten sin aumentar el tiempo de trabajo necesario ni reducir la tasa de plusvalía.

Ninguno de estos conceptos, tomados por separado o en combinación, es suficiente para explicar las relaciones de valor en las redes de producción globalizadas contemporáneas. En primer lugar, el argumento de Harvey se contradice con los hechos: el traslado de la producción de tantos bienes de consumo a países con salarios bajos significa que los salarios y la productividad de los trabajadores de esos países se han convertido en determinantes importantes de la plusvalía relativa en los países imperialistas. Lo nuevo del «nuevo imperialismo» es la gran escala de este fenómeno; la importancia excepcional de la contribución de Ruy Mauro Marini al debate sobre la dependencia y el imperialismo que se libró en las décadas anteriores a 1980 radica, en parte, en su argumento de que, *durante la vida de Karl Marx*, la superexplotación en las colonias y neocolonias británicas aumentó la plusvalía relativa dentro de la propia Gran Bretaña (alimentos más baratos, etc. redujeron el tiempo de trabajo necesario sin reducir los niveles de consumo). En su obra *Dialéctica de la dependencia* (1973), Marini argumentaba (traducción mía):

El concepto de superexplotación no es idéntico al de plusvalía absoluta, ya que también incluye un tipo de producción de plusvalía relativa, la que corresponde a un aumento de la intensidad del trabajo. Por otra parte, la conversión de parte del fondo salarial en fuente de acumulación de capital no representa estrictamente una forma de producción de plusvalía absoluta, ya que afecta simultáneamente a ambas partes de la jornada laboral, y no solo al tiempo de trabajo excedente, como es el caso de la plusvalía absoluta. Por

encima de todo, la superexplotación se define sobre todo por una mayor explotación de la capacidad física del trabajador, en contraste con la explotación resultante de un aumento de su productividad, y tiende normalmente a expresarse en el hecho de que la fuerza de trabajo se remunera por debajo de su valor real.

En segundo lugar, y aún más grave, el abuso que hace Harvey del concepto de plusvalía absoluta comete el error elemental de confundir la productividad de los trabajadores que producen bienes de consumo con la productividad de los trabajadores que consumen esos bienes. Como explico en *Imperialismo en el siglo XXI* (el libro, pp. 242-3),

No solo la relación entre la productividad del trabajo y el valor de cambio creado por este no es directa, como afirman la teoría económica dominante y los euromarxistas, sino que son totalmente independientes entre sí, como subrayó Marx (vol. I, p. 137):

Por productividad, por supuesto, siempre nos referimos a la productividad del trabajo útil concreto (...) El trabajo útil se convierte (...) en una fuente más o menos abundante de productos en proporción directa al aumento o la disminución de su productividad. Sin embargo, en contraposición a esto, las variaciones en la productividad no tienen ningún impacto en el trabajo en sí mismo representado en valor. Como la productividad es un atributo del trabajo en su forma útil concreta, naturalmente deja de tener cualquier relación con ese trabajo tan pronto como lo abstraemos de su forma útil concreta. Por lo tanto, el mismo trabajo, realizado durante el mismo tiempo, siempre produce la misma cantidad de valor, independientemente de cualquier variación en la productividad. Pero proporciona diferentes cantidades de valores de uso durante períodos de tiempo iguales.

La creencia en una relación directa entre los salarios y la productividad se basa, por lo tanto, en una confusión entre el valor de uso y el valor de cambio, una confusión que destruye los cimientos mismos de la teoría de Marx y que, de hecho, responde a la apariencia de las relaciones de producción en la mente del capitalista. En otras palabras, los marxistas ortodoxos están promoviendo, de hecho, la economía burguesa disfrazada con terminología marxista.

Si los conceptos de plusvalía absoluta y relativa de Marx son insuficientes para explicar las realidades de las redes de producción globales contemporáneas, ¿qué más necesitamos? La respuesta breve: un concepto teórico de superexplotación. Como se ha señalado anteriormente, Marx excluyó repetida y explícitamente de su «teoría general» del capital tanto las variaciones internacionales de la tasa de plusvalía como la supresión de los

salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo. La reducción del valor de la fuerza de trabajo mediante la supresión de los niveles de consumo (o lo que es lo mismo, la reducción de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo) es una tercera forma distinta de aumentar la plusvalía, y ha adquirido una importancia increíble durante la era neoliberal, siendo la fuerza motriz fundamental del arbitraje laboral global y del traslado masivo de la producción a países con salarios bajos.

El redescubrimiento de esta tercera forma de plusvalía es el avance que proporciona la clave para liberar los conceptos dinámicos contenidos en *El capital*, y fue realizado por Andy Higginbottom en un artículo de conferencia de 2009 titulado *La tercera forma de aumento de la plusvalía*, basándose en el trabajo mencionado anteriormente de Ruy Mauro Marini y desarrollado posteriormente en una serie de artículos y trabajos innovadores (véase aquí⁹²⁹, aquí⁹³⁰ y aquí⁹³¹). En su artículo de 2009, afirmaba: «Marx analiza tres formas distintas en que el capital puede aumentar la plusvalía, pero solo nombra dos de ellas: la plusvalía absoluta y la plusvalía relativa. El tercer mecanismo, la reducción de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo, Marx lo remite al ámbito de la competencia y fuera de su análisis».

Como dije en mi libro (p. 238),

«La globalización de la producción impulsada por el arbitraje salarial no se corresponde ni con la plusvalía absoluta —las jornadas laborales largas son endémicas en los países con salarios bajos, pero la duración de la jornada laboral no es el principal atractivo de las empresas que externalizan— ni con la plusvalía relativa: el trabajo necesario no se reduce mediante la aplicación de nuevas tecnologías. De hecho, la externalización es una alternativa a la inversión en nuevas tecnologías. Por lo tanto, el aumento de la plusvalía mediante la expansión de la explotación de la mano de obra barata del Sur no puede reducirse a las dos formas de extracción de plusvalía analizadas en *El capital*: la plusvalía absoluta y la plusvalía relativa. La externalización impulsada por el arbitraje laboral global está motivada por el afán de mano de obra más barata y se corresponde más directamente con la «reducción de los salarios por debajo de su valor». En otras palabras, el arbitraje laboral global, motor del desplazamiento global de la producción hacia países con salarios bajos, es la tercera forma de plusvalía reconocida por Marx como un factor de suma importancia, pero excluida, como hemos visto, de su teoría del valor.

⁹²⁹ 'Imperialist Rent' in Practice and Theory, consultable aquí:

DOI:10.1080/14747731.2014.860321

⁹³⁰ Enslaved African Labour in the Americas: from primitive accumulation to manufacture with racial violence.

⁹³¹ Structure and essence in Capital I: Extra surplus-value and the stages of capitalism.

La cuestión de China

Harvey pregunta: «¿Es China la nueva potencia imperialista?». Se trata de una pregunta justa y muy amplia a la que no puedo responder de forma adecuada en el contexto de esta respuesta. China es mucho más que una «nación emergente» muy grande y de rápido crecimiento. Es un país que fue transformado por una revolución socialista masiva (más precisamente, la revolución de 1949 estableció las condiciones necesarias para avanzar hacia el socialismo —se puso fin a la dominación imperialista, se expropió a los terratenientes y capitalistas, se derrocó su Estado—, pero el progreso se vio obstaculizado por las políticas sectarias y reaccionarias de sus líderes estalinistas) y que ahora está intentando una transición de vuelta al capitalismo. A pesar de la opinión generalizada en sentido contrario, esta transición está lejos de completarse y su culminación es muy incierta. El imperialismo está inscrito en el ADN del capitalismo, y si China ha emprendido el camino capitalista, también ha emprendido el camino imperialista.

Hace siete años, escribí:

No creo que la suma total de las transformaciones que han tenido lugar en China durante las últimas tres décadas todavía sea igual en importancia a las resultantes de la revolución socialista china, es decir, la expropiación de los capitalistas y terratenientes y el establecimiento de un Estado obrero (aunque horriblemente deformado desde el principio por su dirección estalinista). Hay muchos capitalistas en China, y su número y riqueza están aumentando rápidamente, y es cierto que hoy en día se está produciendo una gran acumulación capitalista en China, pero la mayor parte de este capital está siendo *acumulado por empresas transnacionales japonesas, estadounidenses*, etc., tanto aquellas cuyas filiales extranjeras producen hoy en día alrededor del 55% de las exportaciones chinas, como las «empresas líderes» como Wal-Mart y Dell, que se dedican a la explotación de los trabajadores a través de proveedores independientes (...) El desarrollo capitalista en China sigue caracterizándose por la dependencia de las exportaciones de productos de bajo valor añadido a las economías imperialistas (o, en el caso de las exportaciones de alta tecnología de China, por el ensamblaje de bajos valor añadido de insumos importados) y por la dependencia de la IED de las multinacionales con sede en esas economías...

¿Es el auge de China una amenaza para el dominio imperialista de Asia y del mundo? Sí, creo que sí. ¿Qué tipo de amenaza? Que los gobernantes de China —ya los consideremos una clase capitalista o una burocracia

estalinista— se nieguen a aceptar el estatus subordinado, oprimido y sumiso reservado a las llamadas naciones emergentes, que desafiarán la hegemonía estadounidense sobre Asia y desarrollarán un contrapeso a la alianza militar entre Estados Unidos y Japón que domina sus aguas costeras, que ejercerán el poder económico potencial que refleja su posesión de billones de dólares en bonos del Tesoro estadounidense y otros activos financieros, que sus transnacionales emergentes se harán con los recursos minerales y los mercados que hasta ahora eran dominio exclusivo de las naciones imperialistas. Ya están avanzando por este camino, *un camino que conduce a la guerra*, y Estados Unidos está respondiendo como cabría esperar de la potencia hegemónica imperial: la invasión de Irak tenía como objetivo, al menos en igual medida, intimidar a China más que asegurar el control estadounidense y británico sobre el petróleo de Oriente Medio.

Mucho ha cambiado en los últimos siete años. El capitalismo de Estado chino (a falta de un término mejor) muestra signos de desarrollar un desafío estratégico al dominio japonés, europeo y norteamericano en industrias clave, desde la robótica, la tecnología de la información y la inteligencia artificial hasta las energías renovables, la industria aeroespacial y la generación de energía nuclear. Estos acontecimientos, junto con el fuerte aumento de las tensiones militares en las aguas costeras de China (que han sido un lago estadounidense desde el final de la Segunda Guerra Mundial) y la falsa guerra por poder que se libra en la península de Corea y sus alrededores, refuerzan la conclusión a la que llegué hace siete años: la combinación de la depresión capitalista mundial y el creciente desafío de China al dominio imperialista significa que ya no vivimos en un mundo posterior a la Segunda Guerra Mundial, sino en un mundo previo a la Tercera Guerra Mundial. Los trabajadores con conciencia de clase deben mantener su independencia con respecto a ambos bandos en este conflicto que se avecina y prepararse para las oportunidades revolucionarias que, sin duda, generará la crisis más profunda del capitalismo. En este momento, eso significa denunciar la agresión de Estados Unidos contra Corea y exigir la retirada de sus fuerzas militares y bases del Pacífico occidental, oponerse al rearme nuclear de Japón y también oponerse a la expansión capitalista china y a los intentos del Partido Comunista Chino de forjar una alianza con regímenes capitalistas reaccionarios en Myanmar, Pakistán, Sri Lanka y otros países que se encuentran en la ruta de su «One Belt, One Road» (Un cinturón, una ruta).

* * *

Por último, Harvey expresa su descontento con «el tipo de polémica en la que Smith se involucra como sustituto de la crítica razonada». En particular,

que me atreví a burlarme de su defensa de un «imperialismo benévolo, al estilo del New Deal, preferiblemente alcanzado a través del tipo de coalición de potencias capitalistas que Kautsky imaginó hace mucho tiempo» (*El nuevo imperialismo*, pp. 209-211). Solo señalaré que, en mi afán por resumir con precisión sus opiniones, *no menos del 40 % de las afirmaciones de David Harvey sobre el imperialismo se componen de citas extensas de sus obras.*

Harvey defiende su llamamiento a un «imperialismo benévolo» con el argumento de que «hubiera sido mejor que la izquierda apoyara una alternativa keynesiana». *Pero no hubo ni hay ninguna alternativa keynesiana*; esto no es más que una fantasía socialdemócrata, al igual que lo era el sueño de Kautsky, compartido por Harvey, del fin de las rivalidades interimperialistas. Y como explicó Lenin, la *socialdemocracia* no es más que un eufemismo del *socialimperialismo*.

La ilusión del PIB.

Valor añadido frente a valor capturado⁹³²

Introducción

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

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

Las estadísticas económicas y su interpretación estándar oscurecen también la relación de explotación presente en las relaciones entre las

⁹³² Artículo publicado en MR, vol. 64, nº 3, pp, 86-102. Traducción de Joan Quesada, John Smith es profesor de Economía Política, Derechos Humanos y Estudios sobre el Genocidio en la Universidad Kingston de Londres.

empresas del Norte y los productores del Sur. Aun así, esa relación de explotación no desaparece del todo, sino que continúa parcialmente visible en las paradojas y las anomalías que plagan las explicaciones convencionales de la economía política global. Estas paradojas y anomalías son como imperfecciones de una lente distorsionadora que alerta a los observadores sobre su existencia y hacen que sea necesario identificar y describir esta distorsión para poder ver el mundo tal y como es. Esta distorsión a la que nos referimos no es otra que la tergiversación del *valor capturado* como *valor añadido*.

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

¿Cuál es la contribución de los 300.000 trabajadores que emplea Foxconn International en Shenzhen, China, y que ensamblan los ordenadores portátiles de Dell y los iPhone de Apple (así como de las decenas de millones de trabajadores de países con salarios bajos de todo el mundo, que producen productos intermedios y bienes de consumo para los mercados occidentales) a las ganancias de Dell, Apple y otras compañías occidentales líderes? ¿O a los ingresos y las ganancias de las empresas de servicios que les proporcionan sus instalaciones y venden sus bienes? Según el PIB, las estadísticas de flujos comerciales y financieros, y la teoría económica ortodoxa o dominante, *ninguna en absoluto*. Apple no es propietaria de las plantas de producción chinas, malasias y de otros países que fabrican y montan sus productos. Al contrario de lo que sucedía con las relaciones internas a la empresa de inversión extranjera directa, que solían caracterizar a las grandes compañías transnacionales, las empresas proveedoras independientes de Apple no generan ningún flujo anual de beneficios que sean repatriados. La interpretación al uso de las estadísticas económicas, las cuales registran los resultados de las transacciones en el mercado, supone que la parte del precio de venta final que recibe cada empresa, sea esta estadounidense o china, es idéntica al valor añadido que cada una de ellas supuestamente aporta. No revelan ninguna señal de que existan flujos transfronterizos de ganancias o transferencias de valor que afecten a la distribución de beneficios entre Apple y sus diversos proveedores. Da la impresión de que la única parte de las ganancias de Apple que se originan en China sea la resultante de las ventas de sus productos en dicho país. Según la interpretación estándar de los datos económicos, como dijo Marx, el valor de las mercancías «parece no sólo

realizarse en la circulación, sino surgir de ella».⁹³³ De este modo, el flujo de riqueza desde los trabajadores de salarios bajos de China y otros países que sostienen las ganancias y la prosperidad de las empresas y las naciones del Norte se hace invisible en los datos económicos y en la mente de los economistas.

Los productos de Apple, igual que los de Dell, Motorola y otras empresas estadounidenses, europeas, coreanas y japonesas, se ensamblan en Foxconn, la principal subsidiaria de la compañía Hon Hai Precision Industries, que tiene su sede en Taiwan. El millón de empleados de Foxconn es responsable del ensamblaje de «aproximadamente el 40% de los productos electrónicos de consumo del mundo», según el *New York Times*.⁹³⁴ Su complejo de catorce fábricas en Shenzhen, en el sur de China, se ha hecho famoso tanto por su enorme tamaño como por la oleada de suicidios que se produjo entre los trabajadores en el año 2010. Ese año, la fuerza laboral de Foxconn en las factorías Shenzhen alcanzó la cifra máxima de 430.000 obreros; actualmente, la empresa está reduciendo dicha cifra en favor de sus plantas de producción en otros lugares de China. En enero de 2012, el presidente de Hon Hai, Terry Gou, provocó una auténtica tormenta con un comentario realizado durante una visita al zoo de Taipei en el que afirmaba que «como los seres humanos también son animales, el hecho de tener que gestionar un millón de animales me produce dolor de cabeza», para después pedirle consejo al responsable del zoológico sobre cómo gestionar sus «animales». El periódico *Want China Times* observaba que «Gou podía haber tenido más cuidado al elegir las palabras [...] las condiciones de trabajo y de vida [en las enormes fábricas que Foxconn posee en China] son tales que muchos de sus empleados chinos podrían estar perfectamente de acuerdo con que los tratan como si fueran animales».⁹³⁵

iPods y iPhones

El iPhone de Apple y otros productos asociados son el prototipo de «productos globales», resultado de la coreografía de una inmensa diversidad de trabajos concretos realizados por trabajadores de todos los continentes. Cada dispositivo portátil encierra en su interior las relaciones sociales del

⁹³³ Karl Marx, *El Capital*, vol. 3, Penguin, Londres, 1991; p.966.

⁹³⁴ Charles Duhigg y Keith Bradsher, «How U.S. Lost Out on iPhone Work», *New York Times*, 21 de enero de 2012, <http://ny-times.com>.

⁹³⁵ «Foxconn Chairman Likens His Workforce to Animals», *Want China Times*, 21 de enero de 2012, disponible en el siguiente enlace: <http://wantchinatimes.com>.

capitalismo global contemporáneo. Un examen de quién fabrica los productos y quién obtiene ganancias de ellos revela muchas cosas. Lo más sorprendente y significativo de tales productos es la enorme escala del trasvase de procesos de producción a países con salarios bajos y, en consecuencia, el enorme incremento de la dependencia de las empresas y gobiernos de Norteamérica, Europa y Japón de las superganancias obtenidas del trabajo vivo de esos países.

Especialmente valiosa es la investigación sobre el iPod de Apple que publicaron en 2007 Greg Linden, Jason Dednek y Kenneth Kraemer, porque pone de manifiesto dos cosas que están ausentes en otros muchos estudios más recientes sobre el iPhone: (1) el estudio cuantifica el trabajo vivo directamente implicado en el diseño, la producción, el transporte y la ventas del iPod, y señala también (2) las enormes diferencias existentes entre los salarios que reciben los diversos grupos de trabajadores.⁹³⁶

En 2006, el iPod de 30Gb de Apple se vendía a 299 dólares, mientras que el coste total de su producción, realizada completamente en el extranjero, era de 144,40 dólares, lo que arrojaba un margen bruto de beneficio del 52%. Lo que Linden, Dedrick y Kraemer denominan «beneficio bruto», los restantes 154,60 dólares, se divide entre Apple, sus comercios minoristas, los distribuidores y –a través de los impuestos sobre ventas, ganancias y salarios– el gobierno. La totalidad de ese 52% del precio de venta final se contabiliza como supuesto valor añadido generado en el interior de los Estados Unidos y contribuye al PIB estadounidense. Los autores descubrieron también que «el iPod y sus componentes generaron alrededor de 41.000 empleos en todo el mundo en el año 2006, de los cuales unos 27.000 eran empleos fuera de Estados Unidos frente a los 14.000 en el interior del país. Los empleos en el extranjero se concentraban principalmente en la industria manufacturera de salarios bajos, mientras que los empleos generados en Estados Unidos se dividían más uniformemente entre directivos e ingenieros con elevados salarios y trabajadores minoristas y no especializados con salarios más bajos».⁹³⁷

Solo 30 de los 13.920 trabajadores estadounidenses eran obreros de producción (con un salario anual medio de 47.640 dólares); 7.789 eran «trabajadores minoristas y no especializados» (con salarios anuales medios de 25.540 dólares); y 6.101 eran trabajadores «especializados», o sea, directivos e ingenieros implicados en la investigación y desarrollo. Esta última categoría

⁹³⁶ Greg Linden, Kenneth L. Kraemer y Jason Dedrick, *Who Captures Value in a Global Innovation System? The Case of Apple's iPod*, Personal Computing Industry Center, UC Irvine, junio de 2007, <http://signallake.com>: p.7.

⁹³⁷ Greg Linden, Jason Dedrick y Kenneth L. Kraemer, *Innovation and Job Creation in a Global Economy: The Case of Apple's iPod*, Personal Computing Industry Center, UC Irvine, enero de 2009, <http://pcic.merage.uci.edu> p. 2

recibía más de dos tercios de la masa salarial total en Estados Unidos, con una media salarial de 85.000 dólares al año. Por su parte, los trabajadores chinos dedicados a la producción cobraban 1.540 dólares al año, o 30 dólares a la semana, un 6% del salario medio de los trabajadores estadounidenses empleados en la venta minorista, un 3,2% del salario de los obreros de producción estadounidenses, y un 1,8% de los salarios de los trabajadores especializados en Estados Unidos.⁹³⁸ La cifra de trabajadores empleados en actividades vinculadas al iPod era similar en China y en Estados Unidos. Sin embargo, la factura salarial total en Estados Unidos era de 710 millones de dólares, mientras que en China era de 19 millones de dólares.

Un estudio sobre el último producto de Apple, publicado en 2010 por el Banco de Desarrollo Asiático (ADB en sus siglas en inglés), revelaba cifras aún más espectaculares. «Los iPhone se introdujeron a bombo y platillo en el mercado estadounidense en el año 2007, y se vendieron en el país unos 3 millones de unidades en ese mismo año; 5,3 millones en 2008 y 11,3 millones en 2009». El coste total de fabricación de cada iPhone era de 178,96 dólares, y se vendía por 500 dólares, lo que representaba un beneficio bruto del 64% a repartir entre entidades como Apple, sus distribuidores y el gobierno estadounidense. El punto central del estudio eran los efectos de la producción del iPhone sobre el déficit de la balanza comercial entre Estados Unidos y China, y concluía que «la mayor parte del valor de las exportaciones y del déficit generado por el iPhone es atribuible a las piezas y componentes importados de terceros países». Sin embargo, los trabajadores chinos «solo contribuyen con 6,50 dólares por cada iPhone, un 3,60% del total del coste de producción».⁹³⁹ Así pues, más del 96% del valor de exportación del iPhone se compone de componentes reexportados producidos en terceros países, dado lo cual se contabiliza como exportaciones chinas a Estados Unidos, sin que ninguna parte se incluya en el PIB chino. Los autores no investigan en detalle cómo se distribuyen las ganancias brutas entre Apple, sus proveedores de servicios y el gobierno estadounidense, pero no pueden evitar hacer referencia a la espectacular dimensión de estas al señalar que si «el mercado fuera

⁹³⁸ La distribución de las ganancias generadas nos hace pensar en lo que escribió Lenin en 1907: «La burguesía británica, por ejemplo, obtiene mayores ganancias de los muchos millones de la población india y de otras colonias que de los obreros ingleses. En ciertos países, esto aporta la base material económica que sirve para infectar al proletariado de chovinismo colonialista». V. I. Lenin, «The International Socialist Congress in Stuttgart», <http://marxists.org>.

⁹³⁹ Yuqing Xing y Neal Detert, *How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People's Republic of China*, ADBI Working Paper Series No. 257, diciembre de 2010 (revisado en mayo de 2011), <http://adbi.org>: p. 4-5.

fuertemente competitivo, cabría esperar que el margen de beneficios fuera mucho menor [...] La gran cantidad de ventas y el alto margen de beneficio sugieren que [...] Apple posee una posición de relativo monopolio [...] Es el comportamiento de maximización de beneficios de Apple, más que la competencia, lo que lleva a Apple a producir todos los iPhone en la República Popular China».⁹⁴⁰

Esto lleva a los investigadores del ADB a imaginar un escenario en que Apple trasladará la producción del iPhone a Estados Unidos. Parten del supuesto de que los salarios en Estados Unidos son tres veces superiores a los de China y que los trabajadores de plantas estadounidenses trabajarían con la misma intensidad que los verdaderos empleados de Foxconn, y calculan que «si los iPhone se ensamblaran en los Estados Unidos, el coste total de ensamblaje se incrementaría hasta los 65 dólares [desde los 6,50 dólares que cuesta en China, y] eso dejaría aún un margen de beneficios del 50% para Apple».⁹⁴¹ Acaban haciendo un llamamiento a Apple para que muestre una cierta «responsabilidad social corporativa» y renuncie a «una pequeña parte de las ganancias para compartirlas con los obreros no especializados de Estados Unidos».⁹⁴² Bien podrían sugerir igualmente que Apple dé un impulso a la demanda china, que tanto necesita, compartiendo sus 110.000 millones de dólares en efectivo con los obreros de Foxconn.

El iPhone de Apple es representativo de cuales son las tendencias generales y las relaciones fundamentales, aunque de forma exagerada y extrema. Hon Hai obtuvo 2.400 millones de dólares en beneficios en 2010, lo que representa 2.400 dólares por empleado, en comparación con los 263.000 dólares de beneficios que obtuvo Apple por cada uno de sus 63.000 empleados (43.000 de los cuales está en Estados Unidos). La cifra se espera que aumente hasta los 405.000 dólares en 2012. El 11 de marzo de 2011, el precio de las acciones de Hon Hai otorgaba a la empresa un valor de 36.900 millones de dólares, mientras que Apple, sin ser la propietaria titular de ninguna fábrica, estaba valorada en 324.300 millones de dólares.⁹⁴³ El precio de las acciones de Apple ha subido fuertemente en el último año, y su capitalización bursátil casi se ha doblado, hasta alcanzar los 600.000 millones de dólares, con lo que ha sobrepasado a Exxon para convertirse en la empresa más valiosa del mundo. Además de ese fuerte incremento del precio de las acciones, la compañía ha

⁹⁴⁰ Ibid., p. 8.

⁹⁴¹ Ibid.

⁹⁴² Ibid., p. 9.

⁹⁴³ La fuente de la que proceden los beneficios de Hon Hai y Apple es «The World's Biggest Public Companies», Forbes, abril de 2012, <http://forbes.com>.

acumulado una enormes reservas de capital de 110.000 millones de dólares para las que no posee ninguna utilidad productiva.

Mientras tanto, en lo que un estudio denominaba la «paradoja de la miseria del productor y la riqueza de la marca», las ganancias y el valor de las acciones de Hon Hai se han visto atenazadas por el aumento de los salarios en China (una concesión a la creciente militancia obrera) y por unas condiciones contractuales cada vez más onerosas como consecuencia de que la creciente sofisticación de los productos de Apple (y de otras empresas) ha incrementado el tiempo requerido para el ensamblaje.⁹⁴⁴ Mientras que el precio de las acciones de Apple se ha multiplicado por 10 desde 2005, entre octubre de 2006 y enero de 2011 el precio de las acciones de Hon Hai se desplomó casi un 80%. El *Financial Times* informaba en agosto de 2011 de que «los costes por empleado han subido exactamente un tercio, de un año a otro, hasta casi los 2.900 dólares. La factura total de personal ascendió a 272 millones de dólares casi el doble del beneficio bruto [...] el aumento de los salarios en la China continental ha contribuido a que el margen operativo consolidado del mayor fabricante subcontratado de aparatos electrónicos [...] pase del 4-5% de hace diez años al 1-2% actual».⁹⁴⁵

En busca de mano de obra más barata, así como para reducir la dependencia del trabajo vivo cada vez más inquieto de Shenzhen, el columnista del *Financial Times* Robin Kwong informa de que Hon Hai «ha invertido grandes sumas para trasladar la producción de las zonas costeras de China hacia territorios más al interior, y está en proceso de incrementar la automatización de sus fábricas. Como consecuencia, el año pasado, los ya reducidos márgenes de Hon Hai disminuyeron aún más».⁹⁴⁶ Y si esa combinación de fuertes aumentos salariales, elevados gastos de capital e incesante reducción de costes por parte de empresas como Apple no fuera ya lo bastante mala por sí sola, lo peor es la enfermedad crónica en que se hallan sumidos los principales mercados de exportación de Hon Hai y de China. Así pues, Kwong concluye que «no es difícil entender por qué lo último que Gou necesita en estos momentos, después de construir todas esas fábricas en el interior, es una desaceleración de la demanda».⁹⁴⁷

⁹⁴⁴ Julie Froud et al, *Apple Business Model-Financialization Across the Pacific*, CRESC Working Paper nº111, abril de 2012, <http://cresc.ac.uk>: p. 20

⁹⁴⁵ Lex, «Hon Hai/Foxconni wage slaves», *Financial Times*, 30 de agosto de 2011, <http://ft.com>.

⁹⁴⁶ Robin Kwong, «Hon Hai Bracing for Recession», Beyond Brics, blog del *Financial Times*, 10 de enero de 2012, <http://blogs.ft.com>.

⁹⁴⁷ Ibid.

Camisetas

La tremenda sofisticación del iPhone y su estatus de marca icónica puede ocultar fácilmente al observador el carácter explotador e imperialista de las relaciones sociales y económicas que genera dicho producto. Sin embargo, el mismo tipo de relaciones se observa en toda la gama de bienes de consumo. Tomenos como ejemplo las humildes camisetas. Tony Norfield, en «What the "China Price" Really Means» [Lo que el «precio chino» significa realmente], nos narra la historia de una camiseta fabricada en Bangladesh y vendida en Alemania por 4,95 euros por la cadena minorista sueca Hennes & Mauritz (H&M). H&M paga al fabricante de Bangladesh 1,35 euros por cada camiseta, el 28% del precio de venta final. Cuarenta céntimos de ellos corresponden al coste de los 400 gramos de algodón importados de Estados Unidos, y el transporte hasta Hamburgo son otros 6 céntimos por camiseta. Los restantes 3,54 euros contribuyen al PIB alemán, el país donde se consume la camiseta, y se distribuyen del siguiente modo: 2,05 euros cubren los costes de transporte y las ganancias de los transportistas, mayoristas, detallistas y publicistas (parte de los cuales revierten en el Estado por medio de distintos impuestos), H&M recibe 60 céntimos de ganancia por camiseta, el Estado alemán obtiene 79 céntimos del precio de venta mediante un IVA del 19%, y 16 céntimos cubren «otros conceptos».⁹⁴⁸

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

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

⁹⁴⁸ Tony Norfield, «What the "China Price" Really Means», 4 de junio de 2011, disponible en el siguiente enlace: <http://economicsofimperialism.blogspot.com>. Sus datos proceden de «Das Welthemd» [La Camiseta Global], 17 de diciembre de 2010, <http://zeit.de>.

por qué los países más ricos pueden tener una gran cantidad de dependientes, conductores de reparto, capataces y administradores, contables, ejecutivos publicitarios, toda una diversidad de prestaciones sociales y mucho más. Los niveles salariales son particularmente bajos en Bangladesh, pero incluso los salarios varias veces más altos que vemos en otros países pobres apuntan a la misma conclusión: la opresión de los trabajadores en los países más pobres es un beneficio económico directo para la masa de personas de los países más ricos.⁹⁴⁹

La taza de café

Completaremos nuestro retrato con la adición de un tercer producto básico icónico: la taza de café. Tal vez el lector tenga una entre sus manos mientras lee estas líneas. ¡Cuidado! ¡Que no se te derrame sobre la camiseta o el teléfono inteligente! El café es un caso especial porque, si exceptuamos la pequeña cantidad de este que se cultiva en Hawái, es el único de todos los productos agrícolas de gran comercio internacional que no se produce en ningún país imperialista, por lo que no es objeto de subsidios agrícolas que distorsionen su comercio, como sucede con el algodón o el azúcar. Aun así, a los cultivadores mundiales de café les ha ido igual de mal que a los productores de otros bienes primarios, o incluso peor. La mayor parte del café mundial se cultiva en pequeñas propiedades familiares que dan empleo en todo el mundo a 25 millones de agricultores y a sus familias, mientras que dos empresas estadounidenses y dos europeas (Sara Lee, Kraft, Nestlé y Procter&Gamble) dominan el comercio global de café. Quienes cultivan y recogen el café reciben menos del 2% de su precio final de venta al público.⁹⁵⁰ Según la Organización Internacional del Café, en 2009 el tueste, la comercialización y la venta de café sumaron 31.000 millones de dólares al PIB de las nueve naciones que más café importan en el mundo: más del doble de las ganancias totales por exportación de todas las naciones productoras de café.

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

⁹⁴⁹ Ibid.

⁹⁵⁰ Karen Stjean-Kufuor, *Coffee Value Chain*, 2002, en <http://maketrade-fair.com>.

venta, mientras que entre los años 2000 y 2009, la media era de tan solo el 14%.⁹⁵¹

Del mismo modo que, según los economistas y los contables, ni un solo céntimo de las ganancias de Apple procede de los trabajadores chinos, e igual que los balances finales de H&M nada deben a la sobreexplotación de los trabajadores en Bangladesh, también las ganancias de Starbucks y Caffè Nero parecen surgir del genio de ambas empresas para la comercialización, la creación de marca y la venta de café, y ni un solo penique de sus beneficios corresponde a los empobrecidos productores de café que seleccionan manualmente las «cerezas de café maduras». En los tres casos arquetípicos de productos globales que hemos examinado, la ganancia bruta, es decir, la diferencia entre los costes de producción y el precio de venta minorista, excede con mucho el 50%, lo que no solo realza los beneficios de las empresas del Norte dedicadas a su comercialización, sino también el PIB de sus naciones.⁹⁵²

No sólo China

Para concluir este apartado, repasaremos algunos de los cambios más generales de los que los teléfonos inteligentes, camisetas y tazas de café no son más que el epítome. Es de todos conocido el asombroso ascenso de China como gran exportador de manufacturas, pero, entre 1990 y 2004, la exportación de productos manufacturados supuso también el 50% o más del incremento de las exportaciones de otros 40 «países emergentes» que, entre todos, suman el doble de la población de China. Veintitrés de esas naciones, con una población conjunta del 76% de los habitantes del Sur global, incluidas 8 de las 10 naciones más populosas del Sur, obtuvieron más de la mitad de sus ingresos por exportación del comercio de bienes manufacturados en 2004.⁹⁵³

⁹⁵¹ Denis Seudieu, *Coffee Value Chain in Selected Importing Countries*, International Coffee Council, marzo de 2011, <http://dev.ico.org>. Los nueve países importadores de café son: Francia, Alemania, Italia, Japón, Holanda, España, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos.

⁹⁵² Galina Hale y Bart Hobie calculan que, «de media, de cada dólar que se gasta en un producto con la etiqueta «Fabricado en China», 55 centavos corresponden a servicios producidos en los Estados Unidos». Véase su artículo «The U.S. Content of "Made in China"», *FRBSF Economic Letter*, Federal Reserve Bank of San Francisco, 8 de agosto de 2011, <http://frbsf.org>.

⁹⁵³ Las veintitrés naciones son: Argentina, Bangladesh, Brasil, China (incluido Hong Kong), Egipto, India, Indonesia, Malasia, Malta, Mauricio, México, Marruecos, Pakistán, Filipinas, Singapur, Sudáfrica, Corea de Sur, Sri Lanka, Taiwán, Tailandia, Túnez, Turquía y Vietnam, véase la tabla 4.4, «Structure of Merchandise Exports», en World Bank, *World Development*

Además, muchos otros países más pequeños han hecho grandes esfuerzos para reorientar sus economías hacia la exportación de manufacturas y han acogido enclaves manufactureros que ejercen una fuerte influencia distorsionadora en sus economías nacionales. Aunque el desarrollo industrial esté irregularmente distribuido en el Sur global, sí que está muy extendido, como indica la proliferación de zonas de procesamiento de exportaciones (o EPZ por sus siglas en inglés). En 2006, el último año del que existen datos estadísticos, más de 63 millones de trabajadores, la mayoría de ellos mujeres (casi el triple de la fuerza laboral empleada en las EPZ una década antes) trabajaban en 2.700 EPZ en más de 130 países,⁹⁵⁴ y producían bienes destinados al consumo final en los mercados de la Tríada básicamente.⁹⁵⁵

Al «liberar» a cientos de millones de trabajadores y agricultores del vínculo que los unía a la tierra o a sus empleos en las industrias nacionales protegidas, la globalización neoliberal ha estimulado la expansión en las naciones del Sur de una enorme reserva de trabajadores sobreexplotables. Las empresas estadounidenses, europeas y japonesas han respondido a ello trasladando masivamente la producción a países de bajo nivel salarial, bien mediante la inversión directa extranjera (IDE) o por medio de relaciones contractuales en pie de igualdad con proveedores independientes. El fenómeno resultante de la deslocalización ha transformado las economías imperialistas y ha acelerado el descenso del peso de la producción industrial en su PIB. Significativamente, ha transformado también a la clase trabajadora mundial: en solo tres décadas, la fuerza laboral industrial del Sur ha pasado de la igualdad numérica con los «países industrializados» a constituir el 80% del total global. Según Gary Gereffi, un «rasgo sorprendente de la globalización contemporánea es que una gran proporción, y cada vez mayor, de la fuerza de trabajo de muchas cadenas de valor globales está ahora localizada en las economías en vías de desarrollo. En pocas palabras, el centro de gravedad de gran parte de la producción industrial mundial se ha trasladado del Norte al Sur de la economía global».⁹⁵⁶

Indicators 2006 (Washington DC.: Development Data Center, World Bank, 2006): <http://books.google.co.uk>.

⁹⁵⁴ La OIT informa de que «las mujeres representan la mayoría de trabajadores en la enorme mayoría de las zonas, hasta alcanzar el 90% en algunas de ellas». *Employment and Social Policy in Respect of Export Processing Zones* (EPZs), ILO, Ginebra, marzo de 2003: <http://ilo.org>: 6

⁹⁵⁵ Para verlo con cierta perspectiva, 150 millones de obreros industriales trabajaban en los países de la Tríada. Véase «EPZ Employment Statistics», en Jean-Pierre Singa Boyenge, ILO Database on Export Processing Zones (Revised), Sectorial Activities Programme Working Paper WP.251, abril de 2007, <http://ilo.org>: 1.

⁹⁵⁶ Gary Gereffi, *The New Offshoring of Jobs and Global Development*, ILO Social Policy

Tal y como sostenían los editores de *Monthly Review* en 2004, «el capital multinacional puede, así pues, aprovechar las asimetrías globales para crear formas más sibilinas de competencia entre reservas de trabajadores que son geográficamente inmóviles y, por lo tanto, no pueden coaligarse».⁹⁵⁷ Resulta esencial para tales «asimetrías globales» la supresión de la libre circulación de trabajadores entre fronteras, lo que se consigue con la permanente movilización de una poderosa fuerza política y militar que forma parte, a su vez, de una infraestructura más amplia de racismo y opresión nacional. Estas impiden que los trabajadores forjen alianzas como movimiento internacional e interactúan con el extraordinario aumento de la oferta de fuerza laboral en los países del Sur para dar lugar a un fuerte ensanchamiento de la brecha salarial internacional, que supera con creces la brecha de precios en todos los demás mercados globales.

El pronunciado gradiente salarial resultante entre Norte y Sur aporta a los capitalistas del Norte dos formas distintas de aumentar los beneficios: (1) incrementar la explotación del trabajo mal pagado mediante la deslocalización de los procesos de producción a países con salarios bajos, o (2) mediante la sobreexplotación de los trabajadores migrantes mal pagados «en casa». El *World Economic Outlook* 2007 del FMI establece claramente esa misma relación, y señala que «las economías avanzadas pueden acceder a las reservas globales de mano de obra a través de la importación y la inmigración», además de observar que el comercio «es el canal más importante y que con mayor rapidez crece debido en gran parte a que la inmigración continúa estando muy restringida en muchos países».⁹⁵⁸ Stephen Roach, economista senior de *Morgan Stanley*, apuntó con precisión a esta fuerza motriz de la globalización neoliberal: «en una era de exceso de oferta, las compañías carecen de base para la elevación de precios como nunca jamás. Como tal, los negocios deben buscar incansablemente nuevas eficiencias (...) La externalización hacia el extranjero que extrae su producto de trabajadores relativamente mal pagados del mundo en vías de desarrollo se ha convertido en una táctica urgente de supervivencia para las empresas de las economías desarrolladas».⁹⁵⁹

Lectures, ILO Publications, Ginebra, 2006: p. 5.

⁹⁵⁷ John Bellamy Foster, Harry Magdoff y Robert McChesney, «The Stagnation of Employment», *Monthly Review*, vol. 55, nº11, abril de 2004: p. II.

⁹⁵⁸ IMF, *World Economic Outlook 2007-Spillovers and Cycles in the Global Economy*, Washington DC., International Monetary Fund, 2007, <http://imi.org>: p. 180.

⁹⁵⁹ Stephen Roach, *Outsourcing, Protectionism, and the Global Labor Arbitrage*, Morgan Stanley Special Economic Study, II de noviembre de 2003, <http://neogroup.com>: pp. 5-6.

No sólo salarios

A pesar de que los salarios llevan décadas de estancamiento en Estados Unidos y de crecimiento en China, la ratio entre ambos países, ajustada según la paridad de poder adquisitivo, sigue siendo enorme. Un estudio basado en datos de la Oficina Nacional de Estadística de China calculaba que la diferencia en 2009 era de 16 a 1, y se incrementaba hasta 37 a 1 si se utilizaban las tasas de cambio prevaletientes para hacer la comparación (y son éstas últimas las que realmente importan a las empresas estadounidenses, europeas y japonesas que sopesan si deslocalizar la producción).⁹⁶⁰ Los salarios varían mucho en las distintas partes de China, o entre trabajadores migrantes y locales, o entre empresas estatales y empresas privadas. Esas y otras distorsiones hacen que la comparación resulte difícil y que las ratios que aquí ofrecemos sean tan solo indicativos.

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

un antiguo ejecutivo describe cómo [Apple Inc.] dependía de las fábricas chinas para poner al día la producción del iPhone a pocas semanas de su lanzamiento. Apple había rediseñado la pantalla del iPhone en el último momento, lo que había obligado a cambiar las líneas de ensamblaje. Las nuevas pantallas empezaron a llegar a la

⁹⁶⁰ Alvaro J. de Regil, «A Comparative Approximation into China's Living-Wage Gap», junio de 2010, <http://jussemper.org>. Hay razones para pensar que los datos oficiales chinos exageran considerablemente los salarios reales y el aumento salarial en China. La OIT señala que los datos oficiales chinos reflejan la situación de las empresas estatales y que el incremento salarial (y, consecuentemente, los niveles salariales) es sustancialmente menor en el sector privado, principal empleador de trabajadores migrantes. Véase *International Labor Office, Global Wage Report 2010/11: Wage Policies in Times of Crisis*, ILO, Ginebra, 2010, <http://ilo.org>: pp. 3-4. Además, tanto en China como en cualquier otro lugar, los datos sobre los salarios medios y los crecimientos medios de los salarios enmascaran el drástico aumento de la desigualdad salarial y exageran el aumento de los salarios medios y bajos con los rápidos aumentos de los salarios más altos (incluidos los salarios de los directivos, etc.) Por último, los precios de los combustibles, los alimentos y otras necesidades básicos, que se llevan una porción muy superior del salario de los trabajadores de renta baja que de las clases medias, han aumentado por encima de la tasa total de inflación. El hecho de tener en cuenta esto último puede contribuir también a hacer que los salarios reales parezcan mayores de los que son.

fábrica casi a medianoche. Un capataz reclutó inmediatamente 8.000 trabajadores en los dormitorios de la empresas, según explicaba el ejecutivo. Cada empleado recibió una galleta y una taza de té, fue conducido hasta su puesto de trabajo y, media hora después, inició un turno de 12 horas para colocar pantallas de vidrio en marcos biselados. Noventa y seis horas después, la fábrica producía más de 10.000 iPhones al día.⁹⁶¹

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

Segunda parte: La ilusión del PIB

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

⁹⁶¹ Duhigg y Bradsher, Ibid.

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

Es bien sabido que la proyección estándar de Mercator de la superficie tridimensional del planeta tierra en el marco bidimensional de un mapa alarga el hemisferio norte y encoge los trópicos. Los datos estándar sobre el PIB y los flujos comerciales produce un efecto similar, y disminuyen la contribución del Sur global a la riqueza global a la vez que exageran la de los países imperialistas. Para apreciar cómo se hace, hay que recordar que, aunque se afirma que se trata de una medida del «producto», el PIB y los datos sobre comercio lo que miden son los resultados de las transacciones efectuadas en los mercados. Sin embargo, nada se produce en los mercados, que son el mundo del intercambio de dinero y títulos de propiedad; la producción se lleva a cabo en otro lugar, en propiedades privadas tras altos muros, en los procesos de producción. Los valores se crean en los procesos de producción y se capturan en los mercados, y tienen una existencia anterior y diferenciada del precio que realmente se hace efectivo cuando se realiza la venta. Y aun así, esos valores «parece que no solo se realicen en la circulación, sino que en realidad surjan de esta», una ilusión que da pie a la falacia central que subyace a las interpretaciones estándar de los datos económicos: *la fusión entre valor y precio*.⁹⁶² Pronto volveremos sobre el tema; por el momento, baste con decir que es imposible analizar la economía global sin utilizar los datos sobre el PIB y los flujos comerciales y, aun así, cada vez que citamos acríticamente dichos datos estamos abriendo la puerta a las falacias centrales de la economía neoclásica que estos proyectan. Para analizar la economía global, es preciso descontaminar esos datos o, más aún, los conceptos que utilizamos para interpretarlos.

El PIB: paradojas y peculiaridades

Antes de sentar las bases teóricas para superar las interpretaciones estándar del PIB y los datos comerciales, debemos presentar algunas de las paradojas y las anomalías que hacen necesario un cambio tan radical. Como hemos visto en el caso de los tres productos estudiados, cuando un consumidor adquiere un aparato electrónico, un vestido o un alimento importado, solo una reducida fracción del precio final de venta figurará en el PIB del país en que tal bien se produjo, mientras que la mayor parte de dicho precio forma parte del PIB del país en que se consumió. Solo un economista podía pensar que no hay nada erróneo en eso. Otro ejemplo aun más

⁹⁶² Marx, Ibid.

asombroso de las paradojas a que dan lugar las estadísticas del PIB es que, en 2007, la nación con el mayor PIB per cápita –es decir, cuyos ciudadanos se supone que son los más productivos del planeta– fue las islas Bermudas. Este paraíso fiscal insular sobrepasó a Luxemburgo para convertirse en el primer país fiscal del mundo cuando los fondos especulativos de alto riesgo [*hedge funds*] precisaron de un nuevo hogar después de la destrucción del World Trade Center en septiembre de 2001. Las Bermudas recibieron un nuevo impulso de la mano del huracán Katrina, que provocó el aumento global de las primas de seguros y la huida de dinero caliente de todo el mundo hacia la industria aseguradora, de la que las islas Bermudas son uno de los principales centros mundiales. A pesar de figurar como la nación más productiva del mundo para su tamaño, casi la única actividad productiva que tiene lugar en las Bermudas es la producción de cócteles en bares de playa y la prestación de otros servicios turísticos de alta gama.⁹⁶³ Mientras tanto, a 1.600 km al suroeste de las Bermudas encontramos otra nación isleña, la República Dominicana, en la que 154.000 trabajadores se deja la piel para ganar una miseria en las 57 zonas de procesamiento de exportaciones, produciendo zapatos y ropa fundamentalmente para el mercado norteamericano.⁹⁶⁴ Su PIB per cápita es solo el 8% del de las islas Bermudas cuando se lo mide según la paridad de poder adquisitivo en dólares, o el 3% según las tasas de cambio del mercado. En 2007, la República Dominicana figuraba 97 lugares por debajo de las Bermudas en la tabla mundial de PIB per cápita del *World Factbook* de la CIA. Y sin embargo, ¿qué país, las Bermudas o la República Dominicana, efectúa una mayor contribución al PIB global?

La comparación entre las Bermudas y la República Dominicana constituye un caso especial, que nos reta a reconocer que los «servicios financieros» que las Bermudas «exportan» son actividades no productivas que consisten en amaños contables con la riqueza producida en países como la República Dominicana. Si el «PIB per cápita» fuera una verdadera medida de la contribución real de los corredores de fondos de alto riesgo y los trabajadores de las fabricas caribeñas de calzado a la riqueza social, entonces la posición relativa de ambos países sería la inversa. Aún podemos aproximarnos más a la

⁹⁶³ Un 90% aproximadamente del PIB de las Bermudas lo aportan los servicios financieros. Las Bermudas son casi la única de las naciones de Sur que no cuentan con Zonas de Procesamiento de Exportaciones. Los datos de la OIT indican que solo hay 1500 de sus habitantes trabajan en la agricultura y la pesca.

⁹⁶⁴ En 2001, «l 95% de estos se exportaban a los Estados Unidos». Robert C. Shelburne, «*Trade and Inequality: The Role of Vertical Specialization and Outsourcing*», *Global Economy journal*, vol. 4, n° 2, 2004: p. 23. Para datos sobre la fuerza de trabajo de las EPZ de República Dominicana, véase Boyenge, *ibid.*

percepción de la ilusión del PIB si atendemos a una interesante paradoja ¿qué sucede cuando la intensificación de la competencia de China y otros productores de calzado y medias para acceder a las estanterías de tiendas como Wal-Mart y Top Shop obliga a los trabajadores dominicanos a reducir su salario? Suponiendo que el aumento de la competencia sea consecuencia de los menores salarios de los trabajadores chinos y no del empleo de técnicas de producción más avanzadas (en otras palabras, si suponemos que el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir tales bienes se mantiene inalterado), los menores salarios reales significan un aumento de la tasa de explotación y una mayor tasa de plusvalía. El descenso del precio del calzado significa que solo una parte de la plusvalía generada por el aumento de la explotación de los trabajadores en la producción de zapatos aparece en las ganancias de los empleadores. El resto es una contribución a la plusvalía total (que se reparte entre capitales y sustentan las ganancias de todo tipo), y a los consumidores, a fin de preservar sus niveles de consumo.

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

En realidad, la clave para entender el capitalismo global radica en cuál es el significado que atribuimos a la «productividad laboral» y en cómo la medimos. Los economistas y los expertos estadísticos obtienen sus resultados numéricos computando el valor añadido por trabajador, pero la economía política marxista parte de una idea muy distinta: mientras que el concepto ortodoxo de productividad se basa en el equivalente entre precio y valor, con lo que suprime la compleja relación que existe entre ambos, para la economía política marxista la «productividad» es una unidad contradictoria, que

encarna lo que Marx contaba entre sus mayores descubrimientos: «el carácter dual del trabajo, según se lo exprese como valor de uso o valor de cambio».⁹⁶⁵

¿Valor añadido o valor capturado?

Las paradojas que acabamos de discutir y los ejemplos de productos globales que examinábamos anteriormente sugieren que la aceptación acrítica de los datos sobre comercio y PIB produce una imagen distorsionada de la contribución relativa de los países imperialistas y del Sur global a la riqueza global. Para ver por qué es así, habremos de examinar más de cerca qué es el PIB. Este es, en esencia, la suma del «valor añadido» generado por todas y cada una de las empresas de una nación. El concepto clave dentro del PIB es, de este modo, el de valor añadido. El valor añadido se define como la diferencia entre el precio pagado por todos los insumos y el precio recibido por la producción.⁹⁶⁶ Según este concepto central de la economía neoclásica, la cantidad en que el precio de la producción supera el precio de los insumos es automática y exactamente igual al valor que se *ha* generado en el *propio* proceso de producción, y este no puede filtrarse hacia otras empresas ni ser capturado por ellas. Cuando se observa a través de la lente neoclásica, la producción no es solo una caja negra donde todo lo que sabemos es el precio que se ha pagado por los insumos y el precio que se ha recibido por los productos; está además herméticamente sellada frente a cualquier otra caja negra por el hecho de que el valor no puede transferirse ni redistribuirse entre ellas como consecuencia de la competencia por las ganancias. La economía política marxista rechaza este absurdo y propone una concepción radicalmente distinta: el *valor añadido* es en realidad *valor capturado*. Mide la porción total del valor añadido de toda la economía que ha capturado una empresa y que no se corresponde en forma alguna con el valor creado por el trabajo vivo de esa empresa individual. En realidad, la teoría marxista del valor sostiene que

⁹⁶⁵ Lo mejor de mi libro son [...] el carácter dual del trabajo, según se lo expreso como valor de uso o valor de cambio [y] el tratamiento de la plusvalía, independientemente de sus formas particulares como ganancias, intereses, renta de la tierra, etc». Carta de Marx a Engels, 24 de agosto de 1867, <http://marxists.org>.

⁹⁶⁶ ¿Cómo contabilizan la actividad de los gobiernos las explicaciones del PIB? Mientras que el coste de los insumos de los gobiernos se conoce con exactitud, su producción -desde la prestación de servicios sanitarios hasta la provisión de «seguridad» en Afganistán- no se vende en ningún mercado ni puede medirse por su precio de venta. La contabilidad nacional soluciona este problema suponiendo que el valor total de los servicios que prestan los gobiernos es igual a los costes de su prestación. Así pues, el sector público, por definición, no produce valor añadido alguno.

muchas empresas que supuestamente generan valor añadido se dedican a actividades no productivas tales como las finanzas y la administración, que no produce valor alguno.

Con frecuencia, se critica el PIB por lo que no incluye en sus cálculos del «producto interior», las llamadas «externalidades», como por ejemplo: la contaminación, el agotamiento de los recursos no renovables y la destrucción de las sociedades tradicionales, también por el lugar en que traza la «frontera de la producción», que excluye todas aquellas actividades productivas que tiene lugar fuera de la economía de mercado, especialmente el trabajo doméstico. Sin embargo, nunca se ha criticado sistemáticamente el concepto de PIB por lo que este afirma medir, ni siquiera por parte de los economistas marxistas y otros críticos heterodoxos de la principal corriente económica. Parte de la respuesta está en el hecho de que la teoría marginalista y la teoría marxista del valor coincide en un punto: aunque la teoría marxista desvela que los precios individuales que se perciben por la venta de mercancías divergen sistemáticamente de los valores creados en su producción, en el nivel agregado tales divergencias desaparecen. En conjunto, el valor total es igual al precio total.⁹⁶⁷

Si, dentro de una economía nacional, el valor producido por una empresa (es decir, un proceso de producción) puede condensarse en los precios pagados por las mercancías producidas en otras empresas, entonces es irrefutable que, sobre todo en la era de la producción globalizada, esto también sucede entre empresas de distintos países y continentes. En otras palabras, como David Harvey conjeturaba una vez, «la producción geográfica de plusvalía [puede] divergir de su distribución geográfica».⁹⁶⁸ En la medida en que eso es así, el PIB se aleja aún más de ser una aproximación objetiva, más o menos exacta, del producto de una nación (de hecho, nunca ha sido tal cosa), para ser, en realidad, un velo que oculta la relación cada vez más parasitaria y explotadora entre los capitales del Norte y la fuerza de trabajo del Sur; en otras palabras, el carácter *imperialista* de la economía capitalista global.

Conclusión

En un comentario sobre el informe del ADB que antes citábamos, el columnista del *Financial Times* Gillian Terr decía que el «desafío para los

⁹⁶⁷ Marx escribió que «la distinción entre valor y precio de producción [...] desaparece cuando lo que nos ocupa es el valor del producto total anual del trabajo, es decir, el valor del producto de la totalidad el capital social». *El Capital*, vol. 3: p. 971.

⁹⁶⁸ David Harvey, *The Limits to Capital*, Verso, Londres, 2006; pp. 441-442.

economistas es [...] profundo. Antigüamente, estos medían la producción de una economía atendiendo a dónde se «fabricaban» los bienes; pero ¿qué país puede reclamar para sí el «valor» de un iPhone (o de un traje italiano o una muñeca estadounidense? ¿de dónde procede la «producción» real en un mundo en el que las empresas pueden trasladar las ganancias de un lugar a otro?».⁹⁶⁹ La verdadera pregunta, sin embargo, no es solo de dónde procede la «producción real», sino también a dónde va, quién genera esa riqueza y quién se la apropia.

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

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

Tal y como revelan nuestros tres productos en su propio microcosmos, la globalización de la producción es al mismo tiempo la globalización de la relación entre capital y trabajo. El principal impulso para esta gran transformación es la búsqueda insaciable de salarios bajos y altas tasas de explotación por parte del capital. Su principal resultado es el incremento de la dependencia de los capitalistas y del capitalismo de los países imperialistas de lo obtenido mediante la explotación de la naturaleza y la fuerza laboral humana del Sur global. La división imperialista del mundo, que fue precondition del capitalismo, es ahora un elemento interno a este.⁹⁷⁰ La globalización neoliberal significa, por lo tanto, el surgimiento de una forma imperialista de capitalismo completamente desarrollada.

⁹⁶⁹ Gillian Tett, «Manufacturing is All Over the Place», *Financial Times*, 18 de marzo de 2011, <http://ft.com>.

⁹⁷⁰ Esto lo ha expuesto con gran claridad Andy Higginbottom, quién ha afirmado que mantener «los salarios [en el Sur] [...] por debajo del valor de la fuerza laboral [del Norte] es una característica estructuralmente fundamental del capitalismo imperialista globalizado [...] El imperialismo es un sistema de producción de plusvalía que combina estructuralmente la opresión nacional con la explotación de clase». Andy Higginbottom, *The Third Form of Surplus Value Increase*, ponencia en *Historical Materialism Conference*, Londres, 2009.

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

El imperialismo detrás de una taza de café

Texto original en: <https://www.investigaction.net/fr/limperialisme-dans-une-tasse-de-cafe/>, 3/09/2019.

La política dominante en Europa y América del Norte se divide cada vez más en dos campos opuestos: por un lado, conservadores y reaccionarios que glorifican el imperialismo y desean resucitarlo, y por el otro, pretendidos progresistas, liberales y socialistas que expresan en diverso grado una vergüenza por el pasado, pero que niegan que el imperialismo siga siendo un elemento significativo que pueda usarse para definir las relaciones entre países ricos y pobres. Incluso el debate acerca de las reparaciones por los crímenes de la esclavitud y la colonización se define en términos de corregir errores del pasado, excluyendo cualquier noción de que el saqueo imperialista de la naturaleza y el trabajo vivo sigue reproduciéndose felizmente en el mundo moderno "poscolonial".

Una de las razones de esta ceguera es la confusión entre las nociones de imperialismo y ocupación colonial: con la excepción de Irlanda del Norte y Palestina ocupada, las colonias se ven como algo perteneciente al pasado y, por lo tanto, el imperialismo también. Pero la dominación colonial es solamente una de las posibles formas de imperialismo; su esencia invariable es el saqueo de las riquezas humanas y naturales. El capitalismo ha engendrado nuevos y más efectivos medios de saqueo más allá del envío de tropas que despojan a los países pobres y masacran a sus pueblos. Del mismo modo que la esclavitud como posesión de seres humanos fue reemplazada por la compulsión muda de la esclavitud asalariada, mediante la cual los trabajadores venden libremente su fuerza de trabajo a los capitalistas, el saqueo colonial fue reemplazado por lo que conocemos eufemísticamente como "libre comercio".

Los costos del café

Considérese, por ejemplo, una taza de café de 2,50€ comprada en una cadena como Starbucks. Solo 1 centavo va al agricultor que cultivó y cosechó ese café. En los últimos años, el precio del mercado mundial de los granos de café verde se ha desplomado y está en sus niveles históricos más bajos en términos reales, a 2€ por kilogramo (agosto de 2019). Para la mayoría de los 25 millones de pequeños agricultores que cultivan el 94% del café del mundo, esta cifra está muy por debajo del costo de producción.

Los productores de café en América Central, por ejemplo, necesitan entre 3,30 y 4 libras por kilogramo sólo para cubrir los costos de producción, por lo que actualmente no obtienen absolutamente nada a cambio de su arduo trabajo y el de sus hijos, que generalmente ayudan con la cosecha. Por el contrario, se están endeudando más y más, ven a sus hijos morir de hambre, algunos están recurriendo al cultivo de coca, opio o marihuana, muchos abandonan sus granjas y se van a la frontera con Estados Unidos o a los barrios periféricos que rodean las grandes ciudades.

Mientras tanto, las empresas capitalistas que tuestan el café, casi todas con sede en Europa y América del Norte, están viendo crecer sus ganancias, mientras que las cadenas que venden tazas de café y los propietarios a quienes alquilan sus locales están recuperando aproximadamente la mitad del precio de cada taza de café en ganancias.

La ilusión del PIB

Sorprendentemente, de los 2,50£ que cuesta una taza de café vendida en el Reino Unido, todo menos 2 centavos se cuentan en el PIB de este país. Esta es un ejemplo particularmente claro de la ilusión del PIB, el asombroso truco de manos gracias al cual la riqueza generada por los agricultores y los trabajadores sobreexplotados en plantaciones, minas y talleres en África, Asia y América Latina reaparece mágicamente en el producto bruto "doméstico" de los países donde se realiza finalmente su consumo. Y están sobreexplotados porque, por mucho que trabajen arduamente, no pueden alimentar a sus familias ni satisfacer sus necesidades básicas como educación o atención médica, que los trabajadores de los países ricos consideran derechos esenciales.

Lo que es cierto para el café también es cierto, en diversos grados, para nuestra ropa, aparatos electrónicos, utensilios de cocina y muchas otras cosas. Por ejemplo, de las 20£ pagadas a Primark o Marks & Spencer por una camisa hecha en Bangladesh, como máximo quedará reflejada 1£ en el PIB de Bangladesh, de la cuales quizás solamente 1 centavo se pagará al trabajador que la confeccionó, para quien 70 horas de trabajo semanal no son suficientes para alimentar a sus hijos. Si dejamos de lado el costo de la materia prima, el algodón, la mayor parte de estas 20£ aparecerá en el PIB del país donde se consume este producto.

Aproximadamente el 40% del precio de venta final terminará en manos del gobierno, no solo el 20% de IVA, sino también los impuestos sobre las ganancias de la tienda, los del propietario del local y otros proveedores de servicios, así como el salarios de todos los que trabajan para ellos. El gobierno

luego usa este dinero para pagar el ejército y la policía, el sistema de salud (National Health System, NHS), las pensiones, etc. Entonces, cuando alguien pregunta: «¿Por qué deberíamos dejar que los migrantes usen nuestro sistema de salud?» podríamos responderles: «¡porque contribuyen a financiarlo!» ¡Desafortunadamente, nadie en la “izquierda” está resaltando esto actualmente!

Imperialismo del siglo XXI

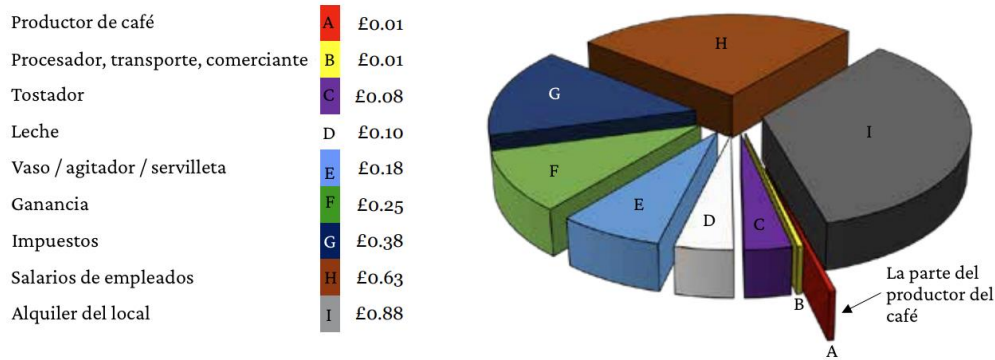
Durante el periodo que llamamos la era neoliberal, desde la década de 1980 en adelante, los capitalistas han trasladado la producción de ropa y muchos otros artículos a países de bajos salarios. Su motivación: aumentar las ganancias sustituyendo la mano de obra cara de los países de origen por mano de obra barata en los países pobres, reduciendo así el coste salarial y evitando una confrontación directa con los trabajadores de sus propios países de origen. Gran parte de lo que solíamos llamar el "Tercer Mundo" se convirtió en una inmensa zona de procesamiento de exportaciones que produce insumos baratos y bienes de consumo para Europa y Norteamérica. Como resultado, las ganancias, la prosperidad y la paz social en los países ricos se han vuelto cada vez más y más dependientes de la sobreexplotación de cientos de millones de trabajadores en los países pobres. Esto debe llamarse por su nombre real: imperialismo; una forma nueva y moderna de imperialismo capitalista, que no se basa en las técnicas crudas heredadas de la era feudal, pero que ciertamente practica el terrorismo de estado, la guerra encubierta y la intervención militar directa cuando sea necesario.

La transferencia global de la producción no solo permitió una restauración de la rentabilidad y la renaudación de la acumulación de capital, sino que también aumentó significativamente la competencia entre los trabajadores a través de las fronteras. En la lucha económica, —la lucha por proteger y mejorar tu posición dentro del sistema capitalista en oposición a la lucha política para derrocarlo—, buscar protegerse contra una mayor competencia es un reflejo natural y normal. ¡Pero eso no lo hace progresista! La otra cara de la moneda de la emigración de la producción a países de bajos salarios es la inmigración de trabajadores de estos países hacia los países ricos. La hostilidad hacia la inmigración fue el factor más importante que llevó a la mayoría de los trabajadores británicos a votar por el Brexit. La respuesta automática de los trabajadores al aumento de la competencia, exigiendo muros y cierre de fronteras, es el mejor ejemplo que se puede encontrar para ilustrar lo que Lenin

llamó «esta tendencia espontánea al trade-unionismo [sindicalismo] para refugiarse bajo el ala de la burguesía»⁹⁷¹.

Es absolutamente evidente la persistencia, e incluso la omnipresencia, del imperialismo. Sin embargo, los liberales, los socialdemócratas e incluso muchos que se ven a sí mismos como revolucionarios permanecen ciegos, amparados por una discusión semántica sobre el significado de la palabra «imperialismo», escondiéndose detrás de estadísticas que oscurecen la pregunta en vez de iluminarla. Glorificar el imperialismo es detestable, pero negarlo y ocultarlo es un obstáculo mucho mayor para construir un movimiento para derrocar esta dictadura de los ricos escondidos detrás de la lamentable y desacreditada fachada de la democracia.

Desglose de costos de una taza de café de 2,50 £



Fuente de datos: “From bean to cup, what goes into the cost of your coffee?” Chelsea Bruce-Lockhart y Emiko Terrazono, Financial Times, 4 June 2019

⁹⁷¹ Lenin, ¿Qué hacer?, en *Obras escogidas*, vol. 1., Moscú, Progreso, p. 142.

NOTA

Agradecemos profundamente cualquier comentario u opinión acerca de la edición que ofrecemos, así como cualquier otra sugerencia.

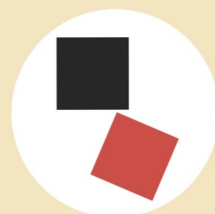
Nuestro contacto:

info@doscuadrados.com

Cuando hablamos de imperialismo, en el imaginario colectivo suele salir la idea de que este es una práctica del pasado, la práctica del siglo XIX e inicios del siglo XX consistente en la ocupación militar de un territorio extranjero para obtener beneficios económicos. Es decir, es bastante común la identificación entre imperialismo y colonialismo: salvo excepciones como Palestina, Sáhara Occidental o Irlanda del Norte, las colonias son cosa del pasado y eso nos legitima para afirmar que vivimos en una época "postimperialista". Realmente, esta idea puede servir a un liberal o socialdemócrata para salir del paso, pero no debería servir para alguien que se denomine comunista. En realidad la teoría comunista nos dice que el colonialismo es una de las formas históricas en las que el imperialismo ha existido, pero no es su única forma. El contenido real del imperialismo capitalista, su esencia, es el saqueo de riquezas humanas y naturales, sea cual sea la forma en la que históricamente se presente. La esencia del imperialismo, para Lenin y para Smith, sólo puede ser económica, se presente de una forma más o menos descarnada, más o menos parasitaria, más o menos depredadora.

El imperialismo, afirmaba Lenin, es la fase superior del capitalismo, la extensión global de mecanismos que operan dentro de una sociedad capitalista, la continuación lógica de la expansión de las dinámicas capitalistas de competencia, inversión de capitales y devaluación de la fuerza de trabajo, y tiene como características fundamentales la concentración de la riqueza (monopolio) y el crecimiento del capital financiero (exportación de capitales). Empresas de metrópolis imperialistas compiten entre sí a través de la reducción de costes de producción (*outsourcing*, externalización) y empresas de periferias imperializadas compiten entre sí a través de la devaluación de los salarios de una fuerza de trabajo desesperada por trabajar para sobrevivir. Lo que nunca ocurre, como ve Smith, es la competencia entre las empresas de centros imperialistas y las de la periferia. Pero quienes sí compiten entre sí son las trabajadoras del centro y de la periferia. Esta competencia se presenta de distintas formas: la división global de salarios, la formación de una capa privilegiada dentro del proletariado de los centros imperialistas que vive, en parte, del intercambio de plusvalía global y del trabajo del proletariado de la periferia (aristocracia obrera), la deslocalización de la producción o los flujos migratorios; el imperialismo logra enfrentar entre sí al proletariado del centro y de la periferia hasta tal punto de que en los intereses materiales de uno y otro parecen llegar a diferir.

La obra de Smith, a través de conceptos como la *ilusión del PIB* (que explica que lo que realmente mide el PIB no es la riqueza que un país produce, sino la que posee o captura), nos recuerda la centralidad de la cuestión del imperialismo para construir un proyecto revolucionario. Todo proyecto que olvide la diferencia entre metrópolis y periferia jamás podrá ser realmente revolucionario, únicamente será el proyecto socialchovinista de la aristocracia obrera en búsqueda de un estado del bienestar levantado sobre las espaldas y el trabajo de los pueblos de la periferia. Un "socialismo" sostenido sobre el trabajo de proletarias de periferias imperializadas no es un socialismo; será, en todo caso, un maquillaje progresista del sistema imperialista mundial.



EDICIONES
DOS CUADRADOS