¿POR QUÉ NO SE HABLA DE LA REFORMA EMPRESARIAL?

30 de marzo de 2012

La gran atención dedicada a la crisis financiera por parte de los medios de comunicación ha facilitado que quedara en segundo plano uno de los fenómenos más importantes y preocupantes en la evolución de la economía productiva, es decir, en el sector de la economía donde se producen los bienes y servicios. Hasta hace poco los beneficios de las grandes empresas dependían primordialmente de la demanda doméstica para tales productos. De ahí que era importante que los salarios, por ejemplo, fueran elevados, pues la mayoría del consumo de tales empresas (alrededor del 80%) procedía del consumo de los asalariados y sus familias en el país donde se ubicaban sus sedes centrales.

Pero esto está cambiando muy rápidamente. Actualmente, el consumo de tales grandes empresas, hoy en día transnacionales, se produce fuera del país, y de una manera creciente en los países emergentes. China es importante, no sólo por la baratura de su fuerza de trabajo, sino por el enorme potencial de consumo de su población: casi una quinta parte de la población mundial. Jeffrey Immelt, el CEO (Chief Executive Officer) de la General Electric, es decir el que manda más en dicha empresa, indicó recientemente que de los 14.250 millones de dólares en beneficios que la compañía estadounidense hizo en 2010, 9.100 millones se habían realizado

fuera de EEUU, siendo China uno de los países que generó mayores beneficios. Estos beneficios se basan, no sólo en los bajos salarios de los trabajadores chinos (la gran mayoría de empleados de las grandes empresas como Apple, Hewlett Packard, General Electric o empresas de Internet, están en China), sino también en el consumo realizado por los millones de chinos que están integrados ya en el mercado internacional. Y no sólo en China. En 2001, el 32% de los ingresos de las 500 compañías estadounidenses más importantes, procedían del extranjero. En 2008 tal porcentaje había subido al 48%. El ciudadano estadounidense, pues, deja de tener importancia para las grandes empresas transnacionales no sólo como trabajador, sino también como consumidor. El bajón de su capacidad adquisitiva y, por lo tanto, de la demanda de los productos de tales transnacionales, ha sido sustituida por la demanda generada por las "nuevas clases medias" que están surgiendo en los países emergentes.

La respuesta propuesta para subsanar esta situación era que los trabajadores estadounidenses y de otros países desarrollados, como los europeos, pudieran competir con los trabajadores chinos o de los otros países emergentes a base de aumentar su productividad. Pero esta situación está perdiendo validez a medida que la productividad en los países emergentes está creciendo enormemente.

Esta situación explica, en parte, la situación aparentemente paradójica de que, aunque la economía de EEUU y de los países de la Unión Europea está creciendo muy poco y la capacidad adquisitiva de los trabajadores ha ido descendiendo, los beneficios empresariales de tales empresas transnacionales han crecido exponencialmente. Los beneficios empresariales de las grandes empresas transnacionales en EEUU alcanzaron en 2010 la astronómica cifra de 1.659 billones (europeos) de dólares, 28% superior a la del año anterior, mientras que el salario de los trabajadores (la mediana) bajó 159 dólares de 2001 a 2009, quedándose en 26.261 dólares. El salario por hora para

nuevos trabajadores de la manufactura es de 15 dólares, la mitad de hace diez años.

Las grandes empresas entienden el mundo como un mercado. Y sus trabajadores están también en todo el mundo. Se construye así un mundo en el que unos pocos, las élites dirigentes de tales empresas, tienen todo el dominio, frente a la mayoría de las clases populares, que se van empobreciendo en la medida que tales empresas van desplazándose de país en país en busca de trabajadores de bajos salarios, asegurándose su consumo mediante el desplazamiento de sus mercados.

Naturalmente que existen variaciones de lo que he descrito, según los sectores económicos. Como promedio, y según las cifras del Bureau of Economic Analysis (BEA) del gobierno federal estadounidense, el porcentaje de empleados fuera de EEUU en las compañías transnacionales basadas en EEUU ha pasado de ser un 26% en 1982 a un 36% en 2008. En la manufactura, así como en la industria del automóvil, el cambio ha sido más sustancial. En Ford, tal porcentaje ha pasado de ser un 47% en 1992 a un 68% en 2010.

¿Puede esta situación revertirse?

La respuesta es sí, pues la causa determinante de esta movilidad ha sido el dominio de estas elites empresariales (la plutocracia) sobre los Estados en los que se asientan. Tal globalización ha sido facilitada por las intervenciones públicas, que pueden revertirse de manera que se regule y/o se incentive esta reversión. Hasta ahora, el intento de revertir esta movilidad se hizo mediante abaratamiento de la fuerza del trabajo y la reducción de su protección social. El enorme ataque a los sindicatos que estamos viendo en EEUU y en España responde a este objetivo. Algunas de las empresas que la Ford contrata en California (como en la fábrica de tractores en Dearborn) el salario

horario es ya semejante al que Ford tendría que pagar en China en 2015.

Pero esta medida no resolverá el problema de la escasa demanda. De ahí que se hagan necesarias otras medidas intervencionistas del Estado, revirtiendo los incentivos y ventajas fiscales que hoy se otorgan a las compañías exportadoras, y exigiendo una desglobalización de las transnacionales, lo cual no quiere decir que abandonen los mercados exteriores, sino que prioricen los mercados interiores mediante medidas intervencionistas. Y sus frutos aparecen ya. Estamos hoy viendo compañías como Ford, Caterpillar, Wham-O Inc., Master Locks, Suarez Manufacturing e incluso General Electric, que están transfiriendo producción de China y Méjico a los Estados de Georgia, Ohio, Indiana, Wisconsin, California y Michigan. Lo que se requiere es un intervencionismo público encaminado a retener los puestos de trabajo, lo cual requiere un cambio muy notable de políticas públicas encaminadas a facilitar el mantenimiento de puestos de trabajo en lugar de su exportación. Estas políticas son necesarias también en la Unión Europea y en España. Medidas encaminadas a cambiar el comportamiento de las empresas transnacionales, incrementando el poder del mundo del trabajo a nivel empresarial son medidas alternativas a las existentes, cuya eficacia ha sido probada en otros países.