

"El neoliberalismo es una etiqueta vacía"

EVGENY MOROZOV Y EKAITZ CANCELA :: 08/06/2023

Entrevista con Herman Mark Schwartz, profesor de ciencia política, dada la falta de acuerdo sobre la vigencia del neoliberalismo entre las investigaciones especializadas

Que el neoliberalismo ha muerto, que sigue vivo pero profundamente modificado o que ya no constituye una categoría de análisis válida para el presente de la economía mundial se han vuelto tópicos recurrentes en los últimos años. Dada la falta de acuerdo al respecto entre las investigaciones especializadas, para desentrañar este dilema conversamos con Herman Mark Schwartz, profesor de ciencia política en la Universidad de Virginia (EEUU) y autor de varios libros, entre los que destaca *Subprime Nation: American Power, Global Capital, and the Housing Bubble* (Cornell University Press, 2009).

Schwartz dedica su trabajo al desarrollo de la economía global desde 1500, la mercantilización del Estado de bienestar y las causas y consecuencias de la burbuja inmobiliaria de EEUU en 2008. En esta entrevista, realizada en el marco de un proyecto sobre el futuro del neoliberalismo del Center for the Advancement of Infrastructural Imagination (CAII), reflexiona sobre si el neoliberalismo sigue siendo una categoría válida para entender el presente y el estado de la economía global poscrisis.

EM/EC: No somos partidarios de afirmaciones del tipo «el neoliberalismo está muerto». Sin embargo, circulan con cada vez más frecuencia. ¿Qué opina sobre la utilidad de este término para enmarcar los debates sobre economía política mundial? ¿Se han producido cambios estructurales en los últimos cinco o diez años que ameriten retirar el término?

HMS: La versión corta es que el neoliberalismo es una de esas etiquetas vacías, como la financiarización y la globalización, que ocultan mucho más de lo que revelan. La financiarización, por ejemplo, al margen de hacer dinero, ¿de qué se trata específicamente? Lo mismo puede decirse de la tan mentada globalización: se trata de la integración de lo que habían sido partes un tanto aisladas de la economía global, pero ¿qué más? La etiqueta «neoliberal» solo nos dice que ya no vivimos en lo que Bob Jessop y otros han denominado el modelo de Estado de bienestar keynesiano. Como dijo una vez el presidente Nixon: «Aunque todos somos keynesianos, ya no estamos en Kansas».

Si me viera obligado a poner una etiqueta a la era posterior a la década de 1980, estaría tentado a decir que vivimos en una era de mayor capitalismo político, en el sentido del término de Max Weber: capitalismo político en tanto la acumulación se asienta sobre privilegios especiales otorgados por el Estado.

Entonces, ¿por qué tantos de sus colegas y compañeros han escogido el término neoliberalismo en sus explicaciones cuando podrían haber optado por algún otro?

Nunca me invitarán a cenar después de responder esta pregunta. Lo que pasa con la academia es que es un negocio como cualquier otro negocio. Y, como en cualquier negocio,

hay ciertos mantras que deben usarse. Como en la mayoría de las actividades sociales, también hay tribus. Usar «neoliberal» como etiqueta para describir lo que está sucediendo es una forma de ahorrar tiempo, pues como no tienes que excavar en los procesos sociales reales, puedes economizar esfuerzos en tu investigación. Así logras identificarte como miembro de una tribu específica y, lo más importante, conseguir que la gente te cite más. Ayuda a tu carrera (ahorras tiempo y ganas citas), pero bloquea la comprensión.

Pero nuestro trabajo como académicos no es asumir acríticamente estas etiquetas; es tratar de entender lo que realmente está pasando. Entonces, desde el punto de vista académico, no me gusta la etiqueta y no la uso. En cierto modo, creo hacerlo ayuda a los Mont Pélerinists, porque compra su marco. Dicen que están creando mercados más libres, pero no es así. Es capitalismo político. Lo que están creando son oportunidades para la búsqueda de rentas, aumentando las barreras contra la acción colectiva de la población.

¿Puede darnos algunos ejemplos?

Se ha escrito mucho sobre la llamada destrucción neoliberal del Estado de bienestar. Cuando miras lo que realmente sucede, lo que ves es que ha habido una redistribución del tipo de protección social que genera, y también de los flujos de dinero, a favor de grupos políticamente más poderosos. Esto no es exactamente algo novedoso.

Otro ejemplo concreto es la deuda de los hogares. Mucha gente habla del neoliberalismo -- junto con la financiarización-- como la causa del aumento de la deuda de los hogares. Esta es una postura interesante, porque EEUU suele ser el caso paradigmático tanto del neoliberalismo como de la financiarización. Pero cuando observas la deuda de los hogares de EEUU, el 75 % es deuda relacionada con la vivienda, y aproximadamente las tres cuartas partes de esa cantidad son hipotecas que finalmente terminan en manos de Fannie Mae y Freddie Mac. Y cuando observas la forma en que funciona el sistema hipotecario de EEUU, estas son las hipotecas más favorables para los deudores del mundo. Tienen derecho ilimitado a refinanciar esa hipoteca cuando las tasas de interés bajan, y están totalmente protegidos contra aumentos en las tasas de interés porque tienen una hipoteca de tasa fija a 30 años.

Las hipotecas son el gran elefante en la habitación. Pero están totalmente expuestas a los aumentos de las tasas de interés y son completamente incapaces de aprovechar las caídas de manera oportuna. Simplemente no entiendo por qué querríamos hablar de esto en términos de grandes etiquetas, sea neoliberalismo o financiarización. Necesitas mirar a los ganadores y perdedores, a la estructura de cada mercado. Y aunque a veces es útil decir «Aquí hay un gran patrón», el neoliberalismo es un concepto vacío.

¿Por qué cree que grandes sectores de la élite empresarial estadounidense respaldaron la agenda de Trump, especialmente en lo que se refiere a la economía mundial y la política exterior? Había cierta sensación de que las cosas habían cambiado cualitativamente, y esta sensación disfrutó, al menos inicialmente, de cierto apoyo entre sectores empresariales.

Voy a expresar una opinión contraria. Hubo muchas políticas erráticas bajo Trump. Hubo mucho ruido en Twitter. Pero cuando miras lo que estaba pasando realmente, solo era un

montón de *business as usual*. Mitch McConnell llenó los tribunales, incluida la Corte Suprema, con jueces increíblemente proempresariales.

¿Y qué pasa con la postura de Trump sobre China? ¿No aventura cambios?

Trump hizo mucho ruido sobre China --aranceles incluidos--, pero la política exterior estadounidense había estado marcada cada vez más por el poder creciente de China desde la época de Obama y su llamado pivote hacia Asia. También posiblemente desde principios de 2000. Se olvida que antes del 11 de septiembre, la administración de George W. Bush encargó un análisis en torno a China con la intención de despertar el miedo y revertir la disminución en el gasto de defensa que ocurrió bajo la presidencia de Clinton. Todas las personas en esas comisiones tenían vínculos con el *establishment* y la industria de defensa.

Asistimos al comienzo de la búsqueda de un nuevo enemigo externo que permitiría a la industria de defensa, un partidario tradicional de los republicanos, expandir su participación en el fondo de ganancias generado en la economía estadounidense. Como el 11 de septiembre, y todo lo que expresa sobre las guerras de Irak y Afganistán, estas son distracciones para imponer los intereses geopolíticos estadounidenses que tenían los profesionales de la defensa. En la época de Obama, sin duda había un miedo creciente a China. En 2000, la economía de China tenía aproximadamente un 10% del tamaño de la economía estadounidense; en 2010, alrededor del 35%. Y por supuesto ha seguido creciendo: ahora se acerca a la misma cifra, dependiendo de cómo se quiera medir.

Entonces resulta evidente que el esfuerzo de la administración Trump para confrontar a China no es una aberración posterior a 2016, sino que es coherente con los deseos de la industria de la defensa desde el año 2000. Cuando miras a Obama, lo que ves es alguien que tenía tres o cuatro problemas importantes que tratar y optó por priorizar enfrentar a China, que durante los ocho años de su presidencia estaba comenzando a fortificar islas en el Mar de China Meridional. Era esa su agenda, no enfrentar la crisis financiera o ampliar el seguro de salud a los no asegurados. Los aranceles, la retórica racial, eso se debe a Trump. Pero no hay grandes cambios.

Pensando en alguien como Steve Schwarzman, el jefe de Blackstone, que invirtió 100 millones de dólares para crear un campus en la Universidad de Tsinghua durante los años de Obama. ¿Imagina que eso hubiera sucedido bajo Trump o Biden?

No, pero diré que incluso ahora con Biden tenemos a estas empresas hablando de oportunidades en China. En particular, empresas como BlackRock, State Street y Fidelity, que quieren acceder al fondo común de dinero de las pensiones en China. Las finanzas tienen sus propios intereses que en ocasiones son ciegos a los intereses geopolíticos que pueda tener el Estado. Pero, de nuevo, eso no es nada nuevo. Lenin dijo que los capitalistas venderían la cuerda que se usó para colgarlos si el precio les resultara conveniente.

La razón por la que estamos viendo el tipo de sanciones que vemos hoy es precisamente porque, dejadas a su suerte, las empresas en busca de ganancias continuarían contribuyendo a construir la economía china, transfiriendo tecnología a este país y socavando el dominio geopolítico de los EEUU. Weber no se equivoca cuando dice que los

Estados tienen sus propios intereses, y el *establishment* de defensa, entendido en sentido amplio, es un grupo bastante coherente que articula el interés del Estado.

En «From Fordism to Franchise» su trabajo más reciente, dibuja un cuadro detallado sobre este conflicto intercapitalista. ¿Puede decirnos más acerca de cómo ve la estructura de la economía global?

Cuando pensamos en estos conflictos políticos, por supuesto que debemos reconocer el conflicto distributivo entre el capital y el trabajo, pero también es crucial hablar sobre el conflicto entre los propios capitalistas. Aquí hay mucha variación; pero en términos típicos, veo tres tipos de empresas en la economía global contemporánea vinculadas a través de sus cadenas de valor o de productos básicos.

El primer tipo son empresas intensivas en capital humano, que poseen derechos de propiedad intelectual muy sólidos (patentes, marcas registradas, derechos de autor) y son pequeñas en términos de número de empleados y ligeras en términos de activos físicos. El segundo tipo son empresas que tienen un gran capital físico y, por lo general, tienen una mano de obra semicualificada y cualificada. El tercer tipo son empresas productoras de bienes y servicios mercantilizados, intensivas en mano de obra.

Es útil pensar en la estructura de la economía de esta manera porque la distribución de las ganancias entre estas empresas es muy desigual. Las empresas basadas en propiedad intelectual capturan la mayor parte de las ganancias, particularmente en las cadenas de valor que organizan. Entonces, las empresas de capital físico pueden capturar ganancias algo más moderadas si son capaces de crear una barrera de entrada, ya sea en virtud del conocimiento tácito de la producción o en virtud de la dificultad de crear algo en una fábrica. Finalmente, en la parte inferior, el volumen de ganancias es bastante pequeño.

Para averiguar a quién se deben estas empresas, piensa en algo como Apple, Taiwan Semiconductor Manufacturing Corporation (TSMC) y Hon Hai. Apple se ocupa en gran medida del diseño de sus productos, escribe *software* y diseña los chips de procesamiento. Todo eso está protegido por derechos de autor o patentes. De hecho, Apple demandó a Samsung por la forma de sus teléfonos, rectangulares con bordes redondeados. Taiwan Semiconductor Manufacturing se encuentra detrás, con un enorme conocimiento de la producción. Actualmente, una instalación de fabricación de chips de última generación cuesta 20 000 millones de dólares. En general, es bastante difícil encontrar esa cantidad de dinero y competir contra TSMC. En la parte inferior está Hon Hai, que en su mayoría realiza ensamblajes que requieren mucha mano de obra en estaciones de trabajo y algunas líneas de ensamblaje, con una huella de capital mucho menor y un proceso de producción en gran medida sustituible.

Ahora bien, todas son firmas distintas en términos legales. *De iure*, en esta cadena de productos básicos de tres niveles tenemos tres empresas distintas. Pero en la práctica, las empresas de arriba ejercen un enorme control sobre lo que sucede con estas empresas que están más abajo en la cadena de suministro. No es muy conocido, pero Apple en realidad posee muchas de las máquinas-herramienta que utiliza Hon Hai para fabricar los productos de Apple, y sus ingenieros supervisan el uso de esa maquinaria de producción. Si bien Apple está separada legalmente de Hon Hai, de facto está profundamente involucrada en la

organización de su producción.

¿Cuáles son las consecuencias de tener una economía construida de esta manera?

La primera consecuencia es la concentración horizontal. Digamos que estás en ese segundo nivel, y los derechos de propiedad intelectual te otorgan un monopolio de facto. Llegado a este punto, la única forma de mantener la rentabilidad es hacer algún tipo de concentración horizontal, de modo que las empresas ricas en propiedad intelectual tengan que acudir a ti. Este es el secreto del éxito de TSMC: controlan el 60 % de la producción de chips para empresas sin fábrica.

La segunda consecuencia que vemos, y esto en realidad se relaciona directamente con Trump, es la decapitación de la clase de propietarios de pequeñas empresas. Lo que solía ser un camino hacia el éxito en los pueblos más pequeños y las zonas rurales --y hasta cierto punto en las zonas urbanas-- ya no existe. La franquicia ha reducido el riesgo de iniciar un negocio para el propietario de una pequeña empresa, pero también ha reducido enormemente su ventaja comercial.

Nuevamente, pensemos esto en términos de estatus: ¿soy un hombre grande en un pueblo pequeño porque soy el dueño del restaurante? No, ahora soy un gerente glorificado de un McDonald's. Puedes ver por qué ellos también podrían estar un poco agraviados y votarían a Trump.

Entonces sucedió la revolución gerencial, pero no como se predijo.

Exactamente.

En «Intellectual Property Rights and the Decay of American Hegemony», de 2021, aseguró que esta forma de hegemonía arraigada en la propiedad intelectual es la base del dominio estadounidense en la economía global, pero también sugiere que es muy frágil.

Existe cierta fragilidad en esta forma de hegemonía porque, en la medida en que la propiedad intelectual no es tácita, es fácil de copiar. Si compras el DVD de la película de Disney, puedes hacer varias copias y puedes transmitirlo. Si Disney no puede demandar y evitar que lo hagas, no hay forma de que Disney sea rentable. Si alguien quiere violar esta IP, puede hacerlo. Del mismo modo, si el gobierno chino quiere que Huawei fabrique sistemas de conmutación telefónica y lo alienta a robar el código de Cisco, puede hacerlo. Allí es donde reside la fragilidad.

Pero diría que esta no es la clave para entender de qué se trata la administración Biden, porque hay mucho apoyo mundial para hacer cumplir las normas legales sobre propiedad intelectual. No iría tan lejos como Karl Kautsky para afirmar que esto es ultraimperialismo, pero definitivamente este no es un caso en el que la gente se despierte un día y diga «Bueno, esto es un error, los estadounidenses están equivocados. Nosotros solo vamos a copiar estas películas de Disney, vamos a descompilar el *software* de Apple y vamos a hacer nuestras propias vacunas contra el Covid». La propiedad intelectual sigue siendo una fuente de hegemonía.

¿Cómo se relaciona esta fragilidad con el redescubrimiento de la política industrial y con la legislación aprobada primero por Trump y ahora por Biden?

El tema que está tratando la administración Biden está en este segundo nivel. Las empresas de producción intensivas en capital ya no existen realmente en los EEUU. Esto se debe a que, como dice William Lazonick, las empresas han sido anoréxicas en términos de inversión: han distribuido gran parte de sus ganancias en forma de recompra de acciones y dividendos en lugar de expandir la capacidad de producción. Esto significa que las partes de la cadena de suministro que son más críticas para la defensa nacional no existen en EEUU.

La administración Biden está tratando de asegurarse de que esos dos problemas se solucionen: aumentando la capacidad de producción de EEUU y controlando la cadena de suministro de la que depende la seguridad nacional. La Ley CHIPS trata de asegurarse de que haya una capacidad para producir localmente los chips más avanzados. Todo lo que tienes que hacer es mirar la guerra entre Rusia y OTAN/Ucrania para ver por qué eso podría importar.

Pero la misma estadística del cóctel es relevante: TSMC, además de las otras empresas de semiconductores taiwanesas, están fabricando colectivamente el 60% de los chips para todas las empresas de semiconductores sin fábrica. TSMC comprende casi el 100% de la capacidad conocida para fabricar los chips más avanzados. Esas cosas también son importantes para la electrónica que se utiliza en el armamento.

Entonces, al tratar de inducir a Intel a que actúe en conjunto, y al obligar esencialmente a TSMC a construir una fábrica avanzada en los EEUU, la Ley CHIPS trata de asegurarse de que por fin existe esa capacidad.

Podemos imaginar que estas preocupaciones geopolíticas también están presentes en los planes de adaptación climática de los EEUU...

La electrificación es una estrategia de doble filo. Conducirá a una menor dependencia del petróleo importado, lo que reducirá la importancia de Oriente Medio, y también potencialmente matará de hambre a los regímenes hostiles; una vez más, no necesitamos mucha imaginación para saber que estamos hablando de Irán aquí, pero en realidad también de los saudíes. Privará a los regímenes hostiles de los flujos de ingresos.

Al mismo tiempo, también reindustrializará el Midwest y, por lo tanto, tendrá consecuencias electorales internas. La electrificación del transporte significa nuevas fábricas para producir baterías y vehículos eléctricos, que en su mayoría estarán en el Upper Midwest. Ese es el hogar de los votantes de Trump, quienes lo colocaron en la cima en 2016. Michigan, Wisconsin y Pensilvania son economías automotrices o están muy vinculadas a la economía automovilística. Si fuera una cuestión puramente económica y no tanto una cuestión de estatus sobre el género y la raza, se puede ver como una estrategia para lograr que la gente conecte al Partido Demócrata con un mejor resultado económico.

Entonces, esto es principalmente geopolítico, pero también es político y doméstico. Es decir, ¿qué pasa si hay una guerra con China? Pero también: ¿podemos obtener suficientes votos en el Midwest para evitar que los republicanos ganen una elección presidencial y tal vez

eliminar a algunos de sus senadores?

Escuchamos discusiones similares en Europa, particularmente con la relocalización. Se ha convertido en un término importante en Francia y, hasta cierto punto, en Alemania. En el debate público europeo, estas discusiones parecen estar impulsadas por las lecciones aprendidas en la pandemia. ¿Hay otras experiencias que de alguna manera hayan remodelado la economía global en los últimos tres años?

Pienso en tres cosas aquí: una es estructural, una es contingente y una es política. La estructural es que, durante la última década, hemos visto la erosión de al menos dos de los «tres baratos». El auge que, desde mediados de los años 90 hasta la década de 2000, se basó en mano de obra china barata, petróleo barato y crédito de consumo barato. Si eres una empresa estadounidense, ahora es más barato construir cosas en México, a pesar del caos total allí. Si eres una empresa francesa, sospecho que es más barato construir en Marruecos. Y eso es porque los salarios chinos han subido mucho. El petróleo barato también se acabó, lo que significa que los costos de transporte importan. Entonces, la proximidad de México o Marruecos al mercado de automóviles importa doblemente. El crédito al consumo barato es un poco más difícil, pero sin duda los consumidores se están endeudando menos. La relación entre la deuda de los hogares y el ingreso disponible ha caído en casi todos los países de la OPEP desde el colapso de 2008-2010.

Con dos, y tal vez todos, de los tres baratos desaparecidos, no es sorprendente, estructuralmente hablando, que veamos que parte de la producción se mueve geográficamente más cerca, y tal vez incluso de regreso a una economía donde los costos laborales son más altos, pero en la que la automatización facilita no necesitar de tantos cuerpos disponibles. Eso es lo estructural.

Lo que el COVID-19 mostró a las empresas fue la necesidad de más resiliencia en las cadenas de suministro. Asimismo, el creciente conflicto con China es un factor contingente cuyo detonante es la guerra Rusia-Ucrania. Le ha recordado a la gente que los gobiernos occidentales cometen errores. Tal vez los chinos realmente invadan Taiwán o, si no lo hacen, traten de bloquear el país. Entonces tampoco puedes confiar en China. Eso también está induciendo la relocalización. La Ley CHIPS trata de reubicar, y la Ley de Reducción de la Inflación de asegurarse que la cadena de automóviles en el mercado norteamericano esté completa.

Incluso si no reubica, es posible que desee realizar una operación más cerca o tener parte de la producción en un lugar como India o Vietnam. Ves esto con Apple, que está expandiendo la producción en India. Apple solía fabricar los productos más simples y baratos en India, y ahora están trasladando parte de la producción del iPhone allí. Otras empresas están haciendo lo mismo. Ese es el factor contingente.

Finalmente, el factor político es el miedo a la guerra con China y, en Europa, la realidad de la guerra en Ucrania. Está claro que si confías en el gas ruso, o incluso en los arneses de cables de Ucrania, eres vulnerable a interrupciones masivas. Pero la relocalización comienza antes del COVID, aunque la pandemia lo acelera, y luego se acelera aún más por el reconocimiento de que en realidad podría haber una guerra.

¿Espera que estas tendencias continúen indefinidamente en el futuro?

Un factor de fondo de todo esto, que importa, es la resolución del conflicto distributivo entre el capital y el trabajo, en gran parte resuelto a favor del capital. La relocalización tiene sentido en el contexto de los EEUU porque pueden contratar a un trabajador de fábrica por un costo total de 20 dólares por hora. Si tuviera que pagar la antigua tarifa sindical histórica, que estaba más cerca de 40 o 45 por hora, no tendría sentido relocalizar esa producción. Pero con los sindicatos en gran medida fuera del camino es mucho más fácil contemplar el traslado de la producción a lugares como Alabama o Carolina del Sur, que si estuvieran desconectados del sistema federal estadounidense y de las transferencias federales estadounidenses, en muchos aspectos se parecerían a países en desarrollo en lo que respecta a sus ingresos medios.

Ha tenido muy en cuenta a Apple en su análisis, pero ¿qué pasa con las otras Big Tech? ¿Cómo explicaría su influencia en la economía global en general? Tal vez estas empresas no estén invirtiendo como General Electric o Ford en la década de 1960, pero se oponen a la tendencia descrita por Lazonick a la que usted hace referencia. Si observamos los niveles de inversión de las empresas tecnológicas, no se ajustan al modelo de los rentistas clásicos...

Me resulta muy difícil distinguir qué es la ganancia y qué es la renta cuando miro a estas empresas. No es novedoso que estas empresas sean depredadoras. Las empresas de alto volumen de ganancias casi siempre lo son, con la excepción de las empresas de servicios públicos reguladas. Si realmente viviéramos en una economía competitiva, como dice Schumpeter, las tasas de ganancia caerían hasta la depreciación, más un salario gerencial para el empresario.

A pesar de que estas empresas que ostentan la propiedad intelectual realizan una gran inversión, esta tiene pocos efectos multiplicadores. Para Apple, Microsoft, Google o una empresa farmacéutica, invertir significa contratar personas para pensar en cómo desarrollar cosas. La inversión para Nike, Adidas o una gran empresa de alimentos es contratar personas para crear emociones y hacer *marketing*. Toda esta inversión tiene muchos menos efectos multiplicadores que la inversión en bienes industriales para la producción real.

Esto tiene que ver, en parte, con el cambio a una economía basada en los servicios y la digitalización. Pero también hay que tener muy en cuenta la pérdida de esos efectos multiplicadores. Contratas a un ingeniero de *software*, le pagas mucho dinero, eso es I+D, ¿verdad? Al fin y al cabo, están desarrollando alguna nueva aplicación. Sea lo que sea que estén haciendo, obtienen ese gran salario, pero luego salen y lo gastan en alquiler, almuerzos caros, hacer esquí o alquilar un helicóptero, lo que tiene algunos efectos multiplicadores pero mucho más pequeños que cuando la gente estaba construyendo fábricas o comprando maquinaria.

Por lo tanto, estas empresas invierten menos porque el mercado no está creciendo y también obtienen menos inversión porque el volumen de ganancias es menor gracias a que las empresas de propiedad intelectual las absorben. Las empresas automotrices están produciendo un objeto en el que del 30% al 40% del valor es el *software* y la electrónica, la

mayoría de los cuales tienen que comprar a una de estas empresas en la parte superior de la cadena de valor.

Luego, en la parte inferior, están estas empresas intensivas en mano de obra. Toda la rentabilidad se da a través de la explotación laboral. No van a invertir de manera significativa. Si eres el servicio de conserjería de una franquicia, tu inversión es comprar una fregona para estas personas. Incluso entonces es posible que no hagas eso si los trabajadores se consideran subcontratistas y deben comprar sus propias fregonas. El resultado es que obtienes menos inversión y, como era de esperar, desde el punto de vista de las ganancias, un crecimiento relativamente más lento.

¿Cómo se une esto con los movimientos realizados por fabricantes de automóviles, como Volkswagen, por ejemplo, que recientemente anunció que invertirá 193 000 millones de dólares en *software* y electrificación durante los próximos cinco años?

Lo que se ve ahí son dos cosas. Uno es el reconocimiento de que el valor está en el *software*. Se dan cuenta de que no lo hacen y que necesitan hacerlo. No son idiotas. Y el otro es la maduración de ese sector debido a la electrificación. Es hacer la inversión o salir del negocio.

Cuando habla de estas empresas de primer nivel, las que tienen propiedad intelectual, entiendo esa imagen veblenesca que dibuja de sus empleados gastando dinero en vacaciones de esquí. Pero si observamos a dónde van realmente sus inversiones, la mayor parte termina en cosas como centros de datos y *hardware* que, a todos los efectos, son bienes de capital.

No estamos en desacuerdo aquí. El punto no es que la inversión neta sea negativa y que todo lo que estas empresas gasten se destine a comidas preparadas. Si eso fuera cierto, veríamos algo como 1932. Pero no vemos un desempleo masivo o un crecimiento negativo del PIB. Lo que vemos es un estancamiento secular. Es un crecimiento relativamente más lento.

Por supuesto, muchas de estas empresas invierten en capital físico. Pero cuando observas la relación entre el volumen de ganancias que capturan, por un lado, y la tendencia de su inversión, por el otro, ves que invierten menos en relación con su participación en las ganancias. Eso es una inversión de lo que solía suceder en los años 50 o 60. En aquel entonces, todas las empresas de alto volumen de ganancias invirtieron o sobreinvertieron en relación con su participación en las ganancias. Entonces no estamos en el mundo de la Gran Depresión con empresas que desinvierten, sino en un mundo donde Google o Microsoft construirán granjas de servidores para ejecutar la nube, y el punto es que es menos de lo que esperarías en relación con su división de ganancias. Debido a que es menor, el crecimiento es más lento.

Volviendo a donde empezamos, una ventaja con el término neoliberalismo, por nebuloso y ambiguo que sea, es que nos muestra al enemigo. Todo lo que tendríamos que hacer es revertir lo que han hecho y volveríamos a los viejos tiempos de los años 50 o 60. Desde su perspectiva, que no cae en la «trampa», ¿quién es el enemigo y qué debemos hacer?

En la coyuntura estadounidense actual, no hay enemigos a la izquierda de Trump o del Partido Republicano. Me lo tomo en serio. Pero el problema es que aquí no hay una solución simple y mágica para nuestros problemas. Y la razón es que, aparte de las realidades políticas --como dijo Karl Marx, el dinero habla, pero las tonterías caminan-- ya no existe una clase trabajadora unificada que pueda servir como base para un movimiento político de base amplia. Eso es porque la división del trabajo se ha vuelto muy compleja, lo que a su vez se debe a esa desintegración vertical *de iure*.

En la década de 1930, para todos esos inmigrantes de segunda generación en las fábricas de automóviles de EEUU, era relativamente fácil decir «Estamos todos juntos en esta lucha»: todos eran inmigrantes de segunda generación, vivían uno encima del otro. Incluso en su propio vecindario, a una cuadra de distancia, había otro grupo étnico que viajaba en los mismos coches a la fábrica y hacía el mismo tipo de trabajo.

No tenemos eso hoy. Tenemos un sistema altamente fragmentado. Los temas políticos que importan a los jóvenes, la Generación Z o los Millennials, no están siempre relacionados con el trabajo. Tenemos que recordar que incluso entre esos grupos hay un alto grado de fragmentación. Si eres un ingeniero de *software* de 30 años, las cosas se ven muy diferentes para ti a si eres un trabajador de 30 años en una fábrica que ensambla automóviles en Carolina del Sur. No es obvio para mí qué podría unificar a toda esta gente en torno a un movimiento social.

Tiendo a creer que la vivienda es lo más importante, porque trabajo en ella. Pero la razón real para hablar de vivienda es que supone el mayor gasto individual para las personas y que tiene enormes efectos multiplicadores, lo que ayuda a impulsar los salarios en toda la economía. Entonces, si estuviera dirigiendo el Partido Demócrata, ¿en qué estaría haciendo campaña, además de los sospechosos obvios, como lograr que las personas mayores voten por usted protegiendo el Seguro Social y Medicare, u obtener partes de la industria arrojando toneladas de dinero a través de subsidios? En conseguir que los jóvenes voten mediante la promoción agresiva de la construcción de viviendas.

Entonces, la otra cosa que probablemente haría sería atacar los monopolios. Básicamente, no hay competencia en el mercado de celulares. Puede revisar la lista de todos estos monopolios orientados al consumidor y encontrarás que son estafas absolutas. Una vez le dije a un agente del Partido Demócrata que deberían hacer una campaña que diga «Haz que sea fácil volver a ser estadounidense», en lugar de «Haz que EEUU vuelva a ser grande». Yo lo haría así, pero hay una razón por la que soy profesor y no político, así que no debería hacerme este tipo de preguntas.

Tras los debates en el Sur Global, en la izquierda ha habido un claro deseo de debilitar la aplicación de la propiedad intelectual, permitir medicamentos genéricos y *software* libre, así como el intercambio de patentes, para que los países en desarrollo puedan industrializarse más rápido. ¿Hay alguna manera de satisfacer las demandas del Sur Global sin abrir espacio para que Trump regrese, o para que alguien como Trump haga campaña en contra de eso?

Voy a abordar esto un poco de manera oblicua. Creo que estamos entrando en la Guerra Fría 2.0. Esto es importante porque en la Guerra Fría 1.0, y también en la década de 1930,

con la anticipación de la guerra, hubo una apertura a los países que estaban en lo que Wallerstein habría llamado la «semiperiferia», aunque podemos matizar más y decir semindustrializados, países semicompetentes en términos de producción de conocimiento, con el objetivo de que aprovecharan las transferencias de tecnología. No estamos hablando de Somalia, pero tal vez sí de un Vietnam, y seguro de India, Brasil, México. Países donde, si hay suficiente capacidad estatal, es posible que se negocie la transferencia de tecnología.

¿Qué pasó en los años 30? Hubo industrialización desde arriba. Los británicos sabían que era solo cuestión de tiempo que entraran en una guerra, posiblemente contra los japoneses y los alemanes. Siguiendo esta lógica, construyeron acerías adicionales en India para que pudiera ser autosuficiente mientras ellos estaban ocupados en el campo de batalla. A principios de la década de 1930, los estadounidenses también sabían que se avecinaba una guerra; y lo sabemos por los documentos de la administración Roosevelt. Sabían que la guerra se avecinaba y la estaban planeando. Sabían que iban a necesitar petróleo mexicano; sabían que iban a querer café brasileño. EEUU transfirió la tecnología para construir acerías totalmente integradas en esos países. Los actualizaron a estándares modernos y también los ayudaron a construir bancos centrales a finales de los años 20 y principios de los 30. Casi al mismo tiempo, Japón industrializó la península de Corea y Manchuria.

Ocurrió lo mismo en la Guerra Fría. EEUU transfirió tecnología, aunque también contribuyó a la fuerte represión. Entonces, si se habla de la Guerra Fría 2.0, existe una oportunidad para que algunos países negocien su camino hacia arriba en términos de dónde se encuentran en la cadena global de productos básicos; para hacer su industria más sofisticada y hacerlo de una manera que no involucre el robo de tecnología en el que China se ha involucrado durante los últimos 25 años.

Sí, creo que hay una posibilidad de redistribuir la riqueza global, de la misma manera que la Guerra Fría vio una redistribución de la riqueza nacional para asegurar el cumplimiento del deseo de los EEUU de luchar y ganar el conflicto. Por analogía, EEUU puede *seleccionar* países en el espacio semindustrial para ayudarles ascender. Vietnam e India son ejemplos obvios. Eso es lo que podría impulsar una especie de redistribución.

Pero no creo que vayamos a ver algo como la década de 1970, con el surgimiento del Nuevo Orden Económico Internacional (NIEO). Esto se debió a los conflictos de intereses entre los países que plausiblemente podrían estar involucrados en algo así debido a los niveles muy dispares de capacidad estatal y su industrialización. Estas discrepancias dificultan un proyecto coherente. El NIEO fue más fácil de hacer, principalmente porque las élites de estos países podían mirarse entre sí y decir: «Todos lideramos los movimientos de independencia. Nosotros tenemos intereses similares contra los antiguos colonizadores». Eso no existe hoy. Tienes intereses muy heterogéneos entre el Sur.

¿Debemos esperar que, a pesar del poder que EEUU ya ejerce a través de sus bases militares en todo el mundo, tenga que jugar limpio (porque si no lo hace China intervendrá)? China no ha compartido su propiedad intelectual, eso está claro. ¿Por qué iba a ser EEUU el «simpático» en lugar de amenazar con sus bases?

Mira las décadas de 1950 y 1960. No se trataba solo de que EEUU fuera amable. Mencione la represión masiva de los movimientos socialistas y comunistas en países de todo el mundo;

ese era el palo. Pero la zanahoria fue la integración económica y la mejora de las condiciones materiales. Por centrarnos en América Latina, entre las décadas de 1930 y 1960, EEUU extendió estas ofertas de mejoramiento no solo a Brasil y México, sino también a Argentina. Y el Estado argentino, por diversas razones, dijo «No, gracias». Como resultado, terminaron perdiendo terreno frente a Brasil y México. Pero incluso los últimos dos países no decían exactamente: «amamos a los estadounidenses». El Estado brasileño estaba negociando muy duramente sobre estas ayudas, y en el contexto de estas negociaciones, amenazando a los EEUU. «Tal vez hagamos un trato especial con los alemanes. Los alemanes también quieren nuestro café y azúcar». Y México históricamente no ha tenido los mejores términos comerciales con los EEUU, por todas las razones obvias.

Si estos países van a presionar por algo, si estos países van a intentar sacar algo del deseo estadounidense de alinear a todos contra China, tomará la forma de una mejora en sus condiciones de desarrollo. Una vez terminadas las plantas siderúrgicas durante la Segunda Guerra Mundial, Brasil pudo mantener los ferrocarriles en funcionamiento, pero no pudo fabricar los vehículos y las armas suficientes para equipar a la única división que envió a luchar en Italia durante la guerra (enviada, por cierto, como un pago inicial de la futura ayuda estadounidense).

Entonces, si miras a Vietnam y te preguntas, ¿es este país capaz de diseñar semiconductores? Probablemente no. ¿Es capaz de financiar fábricas de semiconductores? Probablemente no. ¿Es potencialmente un sitio para el ensamblaje de productos electrónicos, donde la producción podría triplicarse o cuadruplicarse a medida que Hon Hai, bajo la presión de las Apples del mundo, traslada la producción fuera de China? Sí, ciertamente. Y desde el punto de vista de Vietnam, ese es el camino hacia la industrialización, porque aprendes a manejar una fábrica, algo que tal vez no sepan hacer ahora. De igual forma, el Estado mexicano ha sido claramente un beneficiario de la *nearshoring*. No estoy diciendo que esto sea benevolencia estadounidense y *kumbaya* en un contexto de hostilidad con China.

Lo que dices parece reforzar el argumento de que estamos entrando en algún tipo de era posneoliberal. Si EEUU hace lo que sugieres en el Sur Global, iría completamente en contra de todo lo que el FMI, el Banco Mundial y el Consenso de Washington han defendido durante los últimos 30 años.

Sí, creo que estamos en un punto de inflexión.

¿Y esto se debe a que las ideas supuestamente encapsuladas por el neoliberalismo nunca han importado, siempre fueron *ad hoc*? ¿O es que la ideología finalmente está perdiendo su potencia?

Bueno, yo no estaría con la gente que dice que lo único que importa son las ideas. Pero tampoco estaría con las personas que dicen que todo se trata de materialidad. Por ejemplo, las cadenas de montaje no producen automáticamente sindicatos y Estado de bienestar keynesiano. Las ideas importan, y las ideas seguirán importando. En toda la historia, siempre ha habido una disputa ideológica.

Entiendo el «neoliberalismo» desde Carter y la desregulación de las líneas aéreas. Podemos

mirar los años desde 1978 en adelante hasta, digamos, 2019, y llamar a esto una era durante la cual prevaleció el neoliberalismo. Pero en esta era neoliberal, ¿qué vemos? Vemos al Banco Mundial teniendo un debate sobre el modelo de Asia oriental versus el Consenso de Washington, es decir, no es como si el neoliberalismo del Consenso de Washington fuera dominante en la década de 1990. Vemos llamados renovados y mucha presión para expandir los Estados de bienestar (de nuevo, esto es biopolítica) para adaptarse a las realidades de los hogares con trabajo dual. Y vemos a países como Alemania, que históricamente tienen una orientación Kinder, Küche, Kirche y Rabenmutter en torno al papel adecuado de la mujer en la sociedad, ampliando enormemente los beneficios familiares y el cuidado de los niños.

Mi punto es que siempre hay peleas. Diría que estamos en un punto de inflexión en el que, usando la etiqueta, las ideas neoliberales están en retirada, y en el que el FMI y el Banco Mundial estarán bajo presión para repensar el tipo de consejos que dan. No olvides que las personas en el FMI que realmente tienen el poder están designadas políticamente. El representante estadounidense es siempre un Subsecretario del Tesoro.

Y hay organizaciones como el Banco de Pagos Internacionales que, muy discretamente -- porque no pueden hacer esto demasiado abiertamente-- están empujando contra la idea de que el capital que fluye libremente y la banca extraterritorial no regulada están bien. Y todavía tienes los viejos elementos del sistema de la ONU, como la UNCTAD, publicando documentos que son muy críticos con los flujos de capital no regulados y las cadenas productivas. El informe más reciente de la UNCTAD sobre comercio y desarrollo y el de inversión mundial son muy críticos con el hecho de que tanta inversión extranjera directa sea solo un juego de azar, destinado a arbitrar las diferencias en las regulaciones fiscales, ambientales y laborales. Argumentan que esto es perjudicial para el crecimiento y perjudicial para los países en desarrollo. Tal vez estos puntos resuenen más fuerte en un entorno en el que los Estados están bajo presión fiscal debido a las preocupaciones por la guerra, y estarían más abiertos a algo como el impuesto mínimo del 15 % sobre las multinacionales que la OCDE acordó el año pasado.

Jacobin Revista

<https://www.lahaine.org/mundo.php/el-neoliberalismo-es-una-etiqueta>