El G20 y la guerra fría tecnológica

MICHAEL ROBERTS :: 04/07/2019

La cumbre del G20 celebrada el pasado fin de semana en Osaka no resolvió nada sustancial

...en la guerra comercial y tecnológica que EEUU está librando contra China. En el mejor de los casos, se acordó una tregua sobre una escalada en los aranceles y otras medidas contra las empresas tecnológicas chinas. No se llegó a un acuerdo duradero. Y es que se trata de una «guerra fría» entre el poder económico relativamente decreciente de los EEUU y un nuevo y peligroso rival en la supremacía económica: China.

Al igual que la última «guerra fría» entre EEUU y la URSS, este conflicto podría durar más de una generación antes de que surja un ganador. Pero esta vez, cuanto más dure la guerra fría, las probabilidades están en contra de los EEUU,

En la reunión del G20, Trump y Xi acordaron una tregua en el «ojo por ojo» y decidieron renovar las «negociaciones». Trump hizo alguna concesión, al permitir a las compañías estadounidenses reanudar la venta de productos a Huawei. Así que, presumiblemente, Google, Android, etc. reaparecerán en los dispositivos Huawei. Y China podrá, presumiblemente, comprar los procesadores y chips que necesita a Intel, Qualcom y Micron. Sin embargo, no hubo claridad acerca de si las concesiones incluyen lo que Huawei puede vender a compañías estadounidenses (es decir, las redes 5G).

Pero, tan seguro como que la noche sigue al día, la guerra comercial se reanudará en algún momento, porque las exigencias de EEUU son inaceptables para China. A saber: que China renuncie a su empeño por igualar la tecnología estadounidense y que acepte la supervisión de sus asuntos económicos por parte del Imperio.

El G20 puede ofrecer un breve respiro para los mercados financieros, pero no alterará la recesión general que está experimentando la economía mundial.

Hoy la probabilidad que se produzca una nueva recesión en la producción, el comercio y la inversión mundial está cada vez más cerca. Los índices globales de actividad, tanto en el sector manufacturero como en los servicios, se han ralentizado a niveles no vistos desde el final de la Gran Recesión, en el 2009.

A partir de junio, según JP Morgan, el índice de actividad global sugiere que el crecimiento económico mundial se ha reducido a una tasa anual del 2,5%, una cifra que a menudo se considera el umbral de la «velocidad de pérdida», es decir, una recesión global.

La realidad es que Trump no puede revertir el declive constante de la capacidad manufacturera de EEUU y, ahora China está desafiando su superioridad tecnológica.

El empleo en el sector manufacturero en los EE.UU. ha caído en alrededor de un cuarto de la fuerza laboral existente en 1970. Este declive no se debe a que “los países extranjeros nos engañaran en los acuerdos comerciales”, como le gusta argumentar a Trump.

La mayoría de los estudios (no todos) descartan esa tesis. Estas investigaciones calculan que la competencia con China hizo perder unos 985.000 puestos de trabajo en la industria manufacturera estadounidense, entre 1999 y 2011. Esto es menos de una quinta parte de la pérdida de puestos de trabajo durante ese mismo período.

La razón más importante por la que Trump no puede traer de vuelta a casa esos trabajos se debe a una aparente paradoja; en gran parte se los puestos de trabajo por el "éxito de la eficiencia empresarial «. En efecto, durante las últimas tres décadas y media, las fábricas de los EE.UU. han perdido más de siete millones de puestos de trabajo mientras producían más cosas que nunca.

El Instituto de Política Económica en su informe "The Manufacturing Footprint and the Importance of U.S. Manufacturing Jobs" explica la razón : «si se trata de entender porqué han desaparecido los puestos de trabajo, la respuesta es que lo que causó esas perdidas no es el comercio sino la tecnología…El ochenta por ciento de los puestos de los trabajos perdidos no fueron reemplazados por trabajadores en China, sino por máquinas y automatización. Por tanto, no se soluciona nada si se aplican aranceles a los productos extranjeros . Lo que revelan todos los análisis es que las compañías americanas probablemente seguirán reemplazando a sus trabajadores por máquinas».

Lo que estos estudios descubren es lo que la economía marxista ha venido repitiendo desde hace muchos años. Bajo el capitalismo, el aumento de la productividad del trabajo se produce mediante la mecanización y la reducción de la mano de obra, es decir, de la reducción de los costes laborales. Marx explicó en "El Capital" que ésta es una de las características clave de la acumulación capitalista, algo que hasta ahora es continuamente ignorado por la economía dominante.

Marx lo expuso de manera diferente al esquema convencional. La inversión bajo el capitalismo se realiza sólo con fines de lucro, no para aumentar la producción o la productividad. Cuando no aumenta el beneficio – con más horas de trabajo o intensificando los esfuerzos del trabajador – entonces, la productividad sólo puede aumentar con una mejor tecnología. Así, en términos marxistas, la composición orgánica del capital (el valor de la maquinaria en relación con el número de trabajadores) hace aumentar constantemente el costo de las inversiones en nuevas maquinarias/tecnologías .

En contra de la visión de la economía dominante de «libre mercado», históricamente el gasto gubernamental ha sido el que ha apuntalado el desarrollo de las nuevas tecnologías. De hecho, la innovación durante la guerra fue un notable motor de desarrollo, que ha dado lugar a grandes avances en materiales, productos y procesos.

La comercialización de los motores a reacción, los motores de cohetes, los radares y la informática moderna se remontan a la Segunda Guerra Mundial y, la carrera espacial tiene origen en la Guerra Fría. En esta época se cimentó la tecnología que floreció a partir de los años noventa.

La carrera espacial fue importante, ya que ambas partes de la guerra fría pusieron a trabajar a los científicos (muchos ingenieros alemanes) para impulsar sus proyectos de cohetería. Esto culminó con el programa Apollo del Presidente Kennedy. Tras haber sido

derrotados por los soviéticos – que enviaron al primer hombre en el espacio – EEUU reaccionó dedicando inmensos recursos a ponerse al día.

En su punto álgido la carrera espacial en EEUU contó con la participación de casi 400.000 personas, 20.000 empresas privadas y científicos de la mayoría de sus universidades. La carrera no sólo produjo numerosas innovaciones – gran parte de la tecnología necesaria para llegar a la luna no existía cuando se anunció el programa – también creó nuevas industrias de alta tecnología, que se basaron en las redes de creadores que habían surgido durante la guerra.

Todo este desarrollo aceleró el progreso en las tecnologías informáticas, incluyendo el circuito integrado, la transferencia masiva de datos y el software de sistemas. Estas tecnologías disruptivas impulsaron el crecimiento de empresas como IBM, Intel y HP , entre otras grandes corporaciones

Sin el programa Apollo, es poco probable que el Silicon Valley se hubiera convertido en la potencia tecnológica y económica que hoy en día se da por sentada. Apollo también impulsó innovaciones empresariales que ahora utilizan los consultores : planificación estratégica, nuevas formas de gestión,etc

Pero, a medida que la rentabilidad del sector capitalista cayó (desde mediados de la década de 1960) se redujeron los impuestos y, por tanto el gasto en innovación financiada por el estado se redujo drásticamente.

La falta de inversiones estatales ha producido que ahora el avance tecnológico estadounidense dependen cada vez más de la inversión que realiza el sector privado.

Sin embargo**,** en su afán de lucro el sector capitalista de EEUU (al igual que en otros países centrales del capitalismo) optó por trasladar su producción al extranjero en busca de mano de obra barata para luego, exportarla a los EEUU. Eso se aplicó primero con inversiones en América Latina (especialmente en México) y más tarde en China.

Una excepción en la crisis estadounidense: la alta tecnología.

Los avances tecnológicos de los EEUU dependen ahora completamente de la inversión privada en ese sector. Todo en los EEUU depende ahora de los FAANGs (Facebook, Apple, Alphabet, Netflix, Google) y de Microsoft.

Sólo estas pocas empresas invierten un asombroso 80 por ciento en innovación. Esta cifra casi corresponde a todo el gasto en educación, transporte, ciencia, espacio y tecnología que efectúa el gobierno

La escala de este gasto empequeñece al programa Apollo (de una década de duración) que tuvo un gasto que ascendió aproximadamente a 150.000 millones de dólares actuales. Es decir, a menos de dos años del gasto total de las FAANG actuales.

El sector de alta tecnología estadounidense es el último bastión de la superioridad productiva de EEUU. El banco de inversión Goldman Sachs ha señalado que, desde 2010,

este sector es el único lugar donde las ganancias corporativas han crecido . Y esto, según Goldman Sachs, se debe enteramente a las empresas de súper-tecnología.

Sin las tecnológicas los beneficios globales de las empresas estadounidenses son sólo moderadamente más altos que antes de la crisis financiera, mientras tanto los beneficios de las tecnológicas han crecido rápidamente, reflejando su impacto mundial.

En otras palabras , si China es capaz de competir con los FAANGS, entonces la rentabilidad del capital tendrá un gran cambio a la baja, y con ello caerá en los EEUU la inversión, el empleo y los ingresos durante toda la próxima década.

Esta es la esencia de la guerra comercial y tecnológica. Y precisamente por eso… el conflicto continuará con seguridad.

observatoriocrisis.com

---

https://www.lahaine.org/mundo.php/el-g20-y-la-guerra