

La conexión Apple

WALDEN BELLO :: 08/02/2012

A pesar de sus tajantes afirmaciones sobre su responsabilidad social, Apple negocia duro, y permite a sus contratistas chinos “solo ganancias mínimas”

Desde el comienzo de la actual crisis económica global, el centro del análisis crítico y del odio público ha sido el capital especulativo. En la narrativa populista, fueron las impresionantes trampas de los bancos en una atmósfera de desregulación las que condujeron al colapso económico. La “economía financiera”, caracterizada como parasítica y mala, fue contrapuesta a la “economía real”, de la que se dijo que produce bienes reales y valor real. Los recursos fluyeron a actividades especulativas en las finanzas, resultando en una pérdida de dinamismo en la economía real y llevando finalmente a una contracción crediticia en el punto álgido de la crisis, causando bancarrotas y despidos masivos.

¿Pulpo-vampiro contra Galahad corporativo?

El principal villano en esta narrativa es Goldman Sachs. La imagen de este residente de Wall Street ha sido grabada en la mente pública por la descripción de Matt Taibbi de “un gran pulpo-vampiro envuelto alrededor de la cara de la humanidad, metiendo incansablemente su succionador de sangre en cualquier cosa que huelga a dinero”.

En este informe, la antigua Némesis de los analistas progresistas, la corporación transnacional (CTN), se desplaza silenciosamente hacia el trasfondo. Por cierto, se considera parte de la economía real, como implica el término comúnmente utilizado de “corporación no financiera”. En contraste con el banco de inversiones que crea productos ficticios como los derivados, se dice que las CTN crean verdaderos productos como los iPad y los iPhone de Apple. Mientras se presenta a Goldman Sachs como un pulpo-vampiro, a Apple se le presenta como como un Galahad corporativo con el que se puede contar para que satisfaga los deseos más descabellados del consumidor. En un sondeo, un 56% de los estadounidenses no asociaron nada negativo con Apple.

Una reciente serie en dos partes del New York Times sobre Apple, sin embargo, nos recuerda que las corporaciones transnacionales y su práctica de subcontratar puestos de trabajo son el centro de nuestras preocupaciones cuando se trata de la actual crisis económica. Y no se trata solo de corporaciones de “chimenea” como GM y Boeing que han transferido masivamente trabajo de EE.UU. a refugios de mano de obra barata en el extranjero, sino también de las involucradas en la industria del conocimiento. Por cierto, la mayor proporción de empresas con la estrategia de exportar puestos de trabajo pertenece a las industrias de la tecnología de la información y del desarrollo de software. Pero mientras HP y Dell se han asociado con la subcontratación, la hazaña de Apple en la fabricación de productos que capturan la imaginación popular ha impedido que se le mancille con la imagen de exportador de mano de obra.

Apple y la subcontratación en el extranjero

Apple ganó más de 400.000 dólares en beneficios por empleado en 2011, más que Goldman Sachs o Exxon. Sin embargo, en los últimos años ha creado pocos empleos en su base y principal mercado dentro de EE.UU. Según el informe del Times: “Apple emplea a 43.000 personas en EE.UU. y 20.000 en el extranjero, una pequeña fracción de los más de 400.000 trabajadores estadounidenses de General Motors en los años cincuenta, o de los cientos de miles de General Electric en los años ochenta. Mucha más gente trabaja para contratistas de Apple: otras 700.000 personas diseñan, construyen y ensamblan iPads, iPhones y otros productos de Apple. Pero casi ninguna de ellas trabaja en EE.UU. Trabajan para compañías extranjeras en Asia, Europa y otros sitios, en fábricas en las que casi todos los diseñadores de productos electrónicos se basan para construir sus mercancías”.

La génesis de la crisis financiera, en los hechos, no se puede separar de las acciones estratégicas de protagonistas de la “economía real” como Apple. Su disposición a abandonar su base interior y su mercado interior fue una de las causas centrales de la crisis. La creación de crédito fue el vínculo central entre esta tendencia de la economía real y la dinámica de las finanzas. Antes de que examinemos este vínculo, sin embargo, es importante que consideremos algunos hechos sobre la subcontratación en el extranjero.

Se calcula que se eliminaron 8 millones de puestos de trabajo en la industria manufacturera de EE.UU. entre junio de 1979 y diciembre de 2009. Un informe describe el sombrío proceso de la desindustrialización: “Mucho antes del colapso bancario de 2008, industrias estadounidenses tan importantes como las máquinas, herramientas, la electrónica de consumo, partes de automóviles, electrodomésticos, muebles, equipos de telecomunicaciones y muchos otros que otrora dominaron el mercado global sufrieron su propio colapso económico. El empleo en la manufactura cayó a 11,7 millones en octubre de 2009, una pérdida de 5,5 millones o un 32% de todos los empleos en la manufactura desde octubre de 2000. La última vez que trabajaron menos de 12 millones de personas en el sector manufacturero fue en 1941. En octubre de 2009, hubo más gente oficialmente desocupada (15,7 millones) que los que trabajaban en la manufactura.”

Subcontratación en el extranjero y estancamiento de la economía real

Esta devastación en el sector manufacturero, que involucró la eliminación de una cantidad masiva de puestos bien pagados en la manufactura, jugó un papel central en el estancamiento de ingresos, salarios y el poder adquisitivo en EE.UU. En las tres décadas antes del crac de 2008, señala Robert Reich, los salarios del estadounidense típico apenas aumentaron, y efectivamente bajaron en los años 2000.

El estancamiento de los ingresos planteó una amenaza a las empresas y al Estado. A las primeras, el lento crecimiento de la demanda se tradujo en sobreproducción y, por lo tanto, en la disminución de beneficios en el mercado crucial de las corporaciones. Para el Estado, planteó el espectro del aumento de los conflictos sociales y de la inestabilidad.

La amenaza de un mercado paralizado fue frustrada –temporalmente– por el sector privado mediante un aumento masivo del crédito por parte de los bancos, que rebajaron las condiciones de los préstamos y atrparon a los consumidores con múltiples tarjetas de crédito. Una gran parte de los fondos prestados procedían de China y otras economías asiáticas exportadoras de capital. El crédito mantuvo elevado el consumo y alimentó el

boom en los años noventa y hasta mediados de la primera década del Siglo XXI.

Washington trató de evitar el resentimiento político adoptando una estrategia de “expansión populista del crédito”, es decir, haciendo que el crédito fácil para la vivienda estuviera disponible para grupos de bajos ingresos a través de Freddie Mac y Fannie Mae.

La estabilidad política no fue el único resultado de esta estrategia; además estuvo acompañada por una mayor rentabilidad del capital especulativo. Como escribe Raghuram Rajan: “Mientras más dinero del gobierno fluía al financiamiento o al apoyo de viviendas de bajos ingresos, el sector privado se sumó a la fiesta. Después de todo podía sacar las cuentas, y comprendió que las obligaciones políticas tras las acciones del gobierno no desaparecerían rápidamente. Con apoyo de las agencias, las hipotecas de alto riesgo serían realizables, y la vivienda de bajo coste aumentaría de precio. Bajo riesgo y alto rendimiento, ¿qué más podía desear el sector privado?”

La conexión Apple-China

La asimilación de las masas con la expansión del crédito colapsó con la implosión financiera de 2008. Actualmente, millones de estadounidenses se encuentran sin trabajo y con terribles deudas. Pero, como indica la continua tasa de alto desempleo, la exportación de puestos de trabajo sigue sin tregua y China sigue siendo el destino preferido.

Parte del motivo por el cual el Sur de China mantiene su primacía como lugar de inversión es que los proveedores chinos, con subsidios del Estado, han establecido una cadena de suministro insuperable de fábricas contiguas, reduciendo radicalmente los costes de transporte, posibilitando el ensamblaje rápido de un iPad o iPhone, y satisfaciendo así en tiempo récord a los clientes de un mercado altamente competitivo.

Steve Jobs, el legendario fundador de Apple, jugó un papel clave en la creación de este sistema. Los ejecutivos de Apple cuentan que quería una pantalla de vidrio para el iPhone que no pudiera rayarse y que la quería en “seis semanas”. Un ejecutivo abandonó esa reunión, dice el *Times*, y reservó un vuelo a China. “Si el señor Jobs la quería perfecta”, recuerda, “no había otro sitio adonde ir”.

La superioridad en la economía de la cadena de suministro, no obstante, es solo una de las razones por las que Jobs y Apple favorecían China. El motivo central seguía siendo la mano de obra barata disciplinada por el Estado. Lo que emerge del informe del *Times* sobre las prácticas de Apple es que, a pesar de sus tajantes afirmaciones sobre su responsabilidad social, Apple negocia duro, y permite a sus contratistas “solo ganancias mínimas”. Por lo tanto, “los proveedores tratan frecuentemente de ahorrar en todo lo posible, reemplazar productos químicos caros por alternativas menos onerosas, o presionar para que trabajen más rápido y más tiempo. “La única manera de ganar dinero trabajando para Apple es ingeniárselas para hacer las cosas con más eficiencia o más baratas”, dijo el ejecutivo de una compañía que ayudó a poner en el mercado el iPad. “Y luego vuelven el año siguiente e imponen una reducción de precios de 10%”. No es sorprendente que una serie de proveedores de Apple hayan estado plagados de accidentes, incluidas explosiones, ya que, como describe un antiguo ejecutivo de Apple, “si se restringen los márgenes, se obliga a reducir la seguridad”.

Las consecuencias de severas reducciones de costes no han sido solo accidentes sino también protestas de los trabajadores. Algunos de ellos tomaron el trágico camino del suicidio, como los que ocurrieron en 2009 y 2009 en Foxcom, un gigantesco contratista corporativo tristemente célebre, mientras otros recurrían a acciones laborales espontáneas reprimidas violentamente por la administración y el Estado.

Los productos de Apple son los mejores de su categoría, distinguidos por su diseño, construcción y personalidad o “alma” superiores. Pero la marcha de la compañía a la supremacía en el mercado se ha logrado a un tremendo coste para los trabajadores estadounidenses y chinos. El iPad y el iPhone son obras maestras de ingeniería. Pero esos productos no son simplemente materiales. También encarnan las relaciones sociales de la producción. Son la expresión del matrimonio entre una empresa exigente que se ha convertido en la corporación de vanguardia de nuestro tiempo y lo que Slavoj Žižek ha llamado el “Estado capitalista ideal” de la actualidad: China, con la libertad que ofrece al capital junto con una capacidad sin igual de disciplinar a la mano de obra. No se puede dejar de estar de acuerdo con Jared Bernstein, un ex asesor económico de la Casa Blanca, cuando dijo al Times: “Si [el sistema de Apple] es el pináculo del capitalismo, deberíamos estar preocupados”.

FPIF/Common Dreams. Traducido del inglés para Rebelión por Germán Leyens

<https://www.lahaine.org/mundo.php/la-conexion-apple>