



La guerra interminable **El Mercosur, la “atraktividad” y la industria en Argentina y Brasil.**

Eduardo Sartelli

1. Introducción

La ponencia examina el problema de las relocalizaciones industriales provocada por la aparición del Mercosur como nuevo ámbito de valorización del capital local e internacional. Se focaliza el examen en la noción regulacionista de “atraktividad” tal cual fue presentada por Coriat y Taddei en **Made in France** y su vinculación con las políticas estatales de atracción de capitales por la vía de subsidios, rebajas impositivas y devaluaciones competitivas. Se revisa la experiencia norteamericana al respecto y se analiza la guerra en ciernes entre los estados brasileños y las provincias argentinas por las localizaciones de capital. Se intenta constatar un proceso de creciente vampirización de las estructuras estatales en ambos lados de la frontera, la existencia de políticas de “chantaje” por parte de las empresas locales y multinacionales, así como las consecuencias sociales a nivel del empleo y los salarios. La ponencia señala, además, que estas no son las consecuencias de una “crisis” del Mercosur sino de su propio “éxito” y que este es el resultado lógico del proceso, que se revela tal cuando se abandonan los presupuestos de neutralidad del estado y “liberación” de la economía.

2. ¿Atracción fatal? La “atraktividad” como política económica en la era de la globalización.

El concepto “atraktividad” que examinaremos aquí puede filiarse con una “escuela” de economía, la teoría de la regulación, aunque es un mucho más antiguo. Incluso la misma teoría de la regulación no lo adopta sino en alguno de sus



representantes en el momento de su disolución como “escuela” y en que los objetivos teóricos y políticos iniciales han sido abandonados. De hecho, el principal proponente del concepto es Benjamin Coriat, en *Made in France*.¹ El libro está construido sobre una premisa que determina su horizonte político: “... lo esencial del espíritu de este informe es colocar a la industria en el núcleo de una responsabilidad cuyo motor es la tecnología, y cuya dirección esencial es el comercio exterior.” (p. 295)

La Teoría de la Regulación ha sido acusada de nacionalismo, conciliación de clases, ingenuidad socialdemócrata y otras cosas por el estilo, al mismo tiempo que alabada como una alternativa progresista para superar las políticas neoliberales.² En su edición argentina, *Made in France* fue promocionado como manual de política económica para partidos progresistas: mientras el subtítulo original del libro era "la industria francesa en la competencia mundial", la traducción optó por el más pragmático "Cómo enfrentar los desafíos de la competitividad industrial". Lo que intentaremos demostrar aquí es que la “atraktividad”, núcleo conceptual del texto, difícilmente pueda servir como eje de una política diferente de la criticada, exponiendo, en última instancia, a sus defensores, a transformarse en aquello que critican.

Intelectuales críticos devenidos en burócratas-militares: Coriat es conocido por trabajos pioneros sobre procesos de trabajo. ¿Quién no disfrutó de *El taller y el cronómetro* o *El taller y el robot*? Difícil de degustar ya es *Pensar al revés*: el acento en la explotación de los trabajadores pasa a los problemas de gestión del capital. Coriat ya no se preocupa por los procesos de trabajo, sino por los procesos de producción: ahora el problema es la

¹Benjamin Coriat y Dominique Taddei: **Made in France. Cómo enfrentar los desafíos de la competitividad industrial**, Alianza Editorial, Buenos Aires, 1995. 467 páginas.

²Para una crítica detallada de la TR, ver Katz, Claudio, "Crítica de la Teoría de la Regulación", en **En defensa**



empresa y la manipulación y control de flujos y stocks, es decir, la economía política del capital constante. En *Made in France*, Coriat da un paso más: ya no es un intelectual que busca desmontar la micropolítica de la explotación, ni un técnico de gestión de flujos. Ahora se convierte en un teórico de la estrategia global del capital nacional. Empleado por el estado francés (es decir, por la burguesía francesa), se le confió la "Misión" titulada "Nuevas armas para el desafío industrial", con el fin de "esclarecer la acción del Gobierno a favor de la industria y de las empresas", y cuyo objetivo final era formular recomendaciones para fortalecer la industria francesa"(p.1). Asistidos por un "comité de industriales" y más de doscientos especialistas ("bajo la batuta de los autores"), Coriat y Taddei intentaban reproducir ese milagro de sabiduría militar elaborado por el MIT, *Made in América*. Los franceses van a la guerra y *Made in France* cumple la misma función que los escritos de viajeros, antropólogos y geógrafos del siglo pasado: proveer los conocimientos elementales para atravesar zonas desconocidas. El carácter militar del emprendimiento se evidencia en el lenguaje mismo: "misión", "armas", "defensa", "estrategia", "ofensiva", "movilización", etc. Los autores lo utilizan tan inconscientemente (y por lo mismo, lo han internizado tanto) que recién en la página 297 al señalar en forma explícita que "estamos en guerra económica" se ven obligados a aclarar que "hemos evitado hasta ahora este tipo de metáforas". No sólo no es cierto: se descubre la vergüenza por llamar a la cosas por su nombre. Lo mismo con la asunción de la tarea como propia: Nuestra Industria, la Defensa Nacional, Nosotros, Nuestros Logros, etc. etc. La asimilación es tal que C&T tiemblan a la hora de criticar a las industrias o al estado. Francia va a la guerra y los jefes de la "división inteligencia" de su estado mayor exponen sus conclusiones.



Competencia y cooperativismo: El núcleo del trabajo gira en torno a la noción de "competitividad". La clave del éxito se halla en el mercado mundial y "competitividad" significa capacidad para conquistar porciones crecientes del mismo. Los costos sociales internos y externos no preocupan demasiado a los autores. Marxistas alguna vez en su vida, C&T no desconocen que "competitividad" implica menos trabajo incorporado a las mercancías. Que ese es el centro del problema. Y que la conclusión lógica e histórica comprobada en la propia Francia es la desocupación y la caída de los salarios. En el ámbito interno, C&T proponen desplazar el eje de búsqueda desde la "competitividad costo" a la "competitividad no costo", en busca de los nichos de "no competitividad". De esta manera, se podría dejar de atacar al salario (que ya bajó demasiado según reconocen) y se privilegiaría la diversificación de la oferta y la calidad. Esto permitiría un ajuste sin costo social o por lo menos no agravaría la situación. La mejora de la competitividad repercutiría en mayores tasas de crecimiento y, por ende, en aumento de la ocupación y los salarios.

No hay que ser muy astuto para comprender que todo el argumento está construido sobre una verdadera falacia. La idea de que mejorar la competitividad sólo puede traer la felicidad de todos es ignorar que en medio de la depresión mundial unos capitales deben destruir a otros para que el ciclo vuelva a tener características positivas. Aumento de la composición orgánica del capital y crisis del trabajo son expresión del mismo proceso. La única posibilidad de que un plan como este funcione radica en la expulsión de las consecuencias negativas fuera de las fronteras: que la desocupación y la miseria la paguen otros. Como veremos más adelante, el ejemplo norteamericano viene aquí mejor que anillo al dedo.

Pero aún así, más utópico es creer que puede mejorar la competitividad sin costos sociales internos. Según C&T la competitividad "no costo" implica competir en franjas



donde el capital y los conocimientos son más importantes que el trabajo. Pero creer que esto resuelve el problema es, por decirlo suavemente, una ingenuidad: si estas industrias son capital-conocimiento intensivas, las magnitudes gigantescas de las inversiones necesarias no corren parejas con la creación de empleo y la absorción de mano de obra. Parece difícil que Francia logre desagotar la enorme desocupación que *ya* tiene con inversión en informática o comunicaciones. Desocupación que fue consecuencia del aumento de la productividad y, por lo tanto, de la competitividad de la industria francesa. Pero aún más: ninguna de las áreas donde se compite con calidad deja de ser sensible al precio: creer que, a igual calidad, el comprador no se inclinará por el mejor precio es otra tontería. Y aquí los salarios vuelven a contar: para competir con los japoneses, los alemanes compran Skoda en la República Checa y Seat en España. Lo mismo hacen los japoneses invirtiendo en toda su periferia e importando mano de obra regalada, como los alemanes hicieron con los turcos y luego con alemanes del este. Esto sin contar que otros competidores pueden igualar calidad con costos significativamente menores como las radicaciones en lugares tales como México, Tailandia, Indonesia, etc., etc.. Como el mismo Coriat señaló hace mucho tiempo (pero ya se olvidó), la calidad puede asegurarse al mismo tiempo que los salarios. La "competitividad no costo" es un absurdo porque no existen los "nichos de no competitividad" o donde los salarios no cuenten. Al traer al caso el modelo alemán, que puede competir con los salarios más altos del mundo, C&T simplifican el problema y, nuevamente, Coriat olvida lo que escribió sobre los turcos en Alemania en *Pensar al revés*.³

³Coriat prefiere aludir a la parte más negra del modelo alemán en una cita a pié de página. El lector más interesado puede leer los textos de Wallraff, especialmente **Cabeza de Turco** y **El periodista indeseable**, donde se cuenta con detalle todo lo que C&T prefieren ignorar.



Cooperación. Maravillosa palabra en cuyo nombre barbaridades se dicen. C&T la utilizan (nunca mejor que en este caso) para designar la posibilidad de mejorar la competitividad mediante los acuerdos entre empresas. De nuevo, la vergüenza de llamar a las cosas por su nombre: absorción de capitales, concentración y centralización del capital. Toda la verborragia sobre las Pymes a la que nos tiene acostumbrados la TR desaparece cuando los autores reclaman que los reglamentos sobre concentraciones no se apliquen cuando las empresas acusadas compitan en el mercado mundial. En sus palabras, "*no se trata de establecer un capitalismo europeo con pretensión hegemónica, pero tampoco de dejar que sea subsidiario, o peor aún, contribuir a esa subsidiaridad.*" (p. 313, cursivas en el original). No es otra cosa que reconocer que la competencia yanqui y japonesa obliga a la concentración. Es otra forma de decir que Marx tenía razón y que la ley del valor rige la economía mundial.

¿Qué lugar queda para las pymes en este contexto? No es que nos preocupe la suerte del capitalismo pequeñoburgués, pero para quienes han hecho de este tema un caballito de batalla "progresista" el tema tiene su importancia. Y lo que C&T pueden ofrecer es la nada o la absorción. En el primer caso, se trata de desaparecer, como pyme o en sentido absoluto: o la concentración concertada entre pymes⁴ o la proletarización. En el segundo, la absorción de los proveedores por las grandes empresas, obviamente bajo la forma de "cooperación". Según C&T, en los '70, como reacción a la crisis, las grandes empresas desarrollaron un proceso de externalización de actividades quedando en posición muy "vulnerable por la dependencia que ella misma crea" con proveedores y contratistas. Los maestros en la "cooperación" entre empresas serían los japoneses, maestros "en el arte

⁴Es bueno recordar que una "pyme" en Europa, EEUU o Japón, tiene una dimensión mucho mayor que en cualquier lugar del 3r. Mundo. El famoso "éxito" de las pymes italianas debiera ser analizado a la luz de estas precisiones.



de asegurar relaciones de larga duración con subcontratistas cuya calidad de prestaciones está garantizada por prácticas de asociación que apuntan a asegurar su progreso continuo..." (p. 243). Coriat olvida, nuevamente, la forma en que él mismo describe la tiranía de las empresas japonesas con los subcontratistas, la forma en que los trabajadores de estas últimas son superexplotados, de modo tal que la empresa núcleo termina externalizando el "trabajo sucio" y obteniendo rentas de relación. Es falso que la cooperación se extienda beneficiosamente entre las empresas subcontratistas: es en realidad la expresión del desarrollo desigual y combinado en el interior de la relación interempresaria.⁵

Subordinación y valor: De intelectuales independientes progresistas preocupados por el destino de la humanidad (aunque sobre todo la francesa), a funcionarios estatales. De promotores del control del capital en beneficio de un desarrollo más armónico y "ecológico", con obreros gordos y educados y pymes florecientes, a impulsores de la concentración y centralización furiosa del capital como respuesta a la guerra económica mundial. C&T han concebido la asimilación absoluta del interés del capital como única salida a la crisis, porque sólo "de esta estrategia de supervivencia depende finalmente el destino de la Europa industrial de mañana"(p. 154).

El primer paso es, obviamente, la subordinación del trabajo. Porque ante todo, la guerra entre empresas es una guerra contra el trabajo. Y allí la palabra es "compromiso", otra forma cooperativa ... del trabajador con el capitalista. No es la afirmación ética del principio de solidaridad entre seres humanos, sino la sumisión a los imperativos de un capital (el francés) en lucha contra otros capitales. Los obreros deben colaborar ejecutando

⁵Un ejemplo de la "cooperación" a la que someten las grandes empresas a los subcontratistas puede verse en la reestructuración del sistema de proveedores llevado a cabo por Iñaki López en la General Motors, una verdadera desgracia para los autopartistas y una lluvia de dólares para GM. Véase la proeza del "Huracán"



de buena gana las órdenes dadas por otros. C&T se esfuerzan por demostrar lo que en *su* lenguaje significan cooperación y compromiso: "Estas [las decisiones], evidentemente, no pueden ser tomadas, en último término, más que por el jefe de empresa o sus colaboradores, porque **debe quedar bien claro que el enfoque propuesto no se parece para nada a una forma de co-gestión.**" (p. 196).

¿Dónde quedó la tan llevada y traída democracia laboral? El compromiso entre empresa y trabajadores debe ser asumido contractualmente no para una creciente penetración del trabajo en las decisiones del capital, cuyo poder de mando no se discute, sino porque "numerosas decisiones, especialmente en materia de organización del trabajo, requieren la aceptación y hasta el apoyo del personal para ser eficaces." C&T buscan la subordinación completa del trabajo al capital en nombre de la diosa competitividad. Véanse si no las páginas en las que describen cómo hasta las elecciones sindicales deben adecuarse a los tiempos del capital (p. 192-193). La importación de los métodos japoneses y la apología de la flexibilidad y la implicación son el efecto buscado del "compromiso". Mayor productividad a cambio de acuerdos explícitos en los que no se ve que el capital se comprometa a nada, en tanto que el objetivo central, la competitividad, es prioritario a cualquier otro. C&T confeccionan el nuevo mapa de los "derechos" que deben someterse. La subordinación de los "derechos económicos y sociales" (p. 192) no es más que la continuación del mismo proceso de sometimiento, proceso que no se detiene en la fábrica: la ciencia debe subordinarse a los procesos de innovación que el capital requiere en su búsqueda de competitividad; el sistema educativo no puede quedar a la zaga en este proceso, sometiéndose a los dictados de las necesidades capitalistas con recomendaciones que a los argentinos nos suenan muy conocidas desde que el FMI y el BM decidieron



rediseñar nuestra instrucción pública; el estado no sólo debe ser instrumento del capital sino que, de un modo explícito, debe serlo con prescindencia de toda otra consideración; hasta la ecología debe encogerse en el lecho de Procusto de la competitividad⁶: Francia no debe atrasarse en la adopción de medidas de ecología "industrial" en relación a sus competidores, porque ello "*genera una desventaja para nuestras empresas en el ámbito de la competitividad no precio.*" Pero tampoco debe adelantarse en demasía porque sería "cargar nuestra competitividad costo de una manera que correría el riesgo de ser irremediable" (p. 395, cursivas en el original). No hay riesgo de ser arbitrario si se afirma que C&T piensan en cualquier cosa menos en la mejora de las condiciones ambientales. El problema para ellos no es la lluvia ácida, los contaminantes, la destrucción de la atmósfera. Su problema es la competitividad del capital (francés).

Por fin, la "atraktividad": La política estatal merece un párrafo aparte. Como todo reformista, el estado es la encarnación de los intereses generales (p. 292), pero el interés general es la salud del capital. Y la salud del capital es la competitividad. De donde, la acción prioritaria del estado es subsidiar, promover, proveer, anticipar y resguardar la competitividad de las empresas francesas. ¿Economicismo?: ningún teórico del Estado llegó a plantear un instrumentalismo tan extremo. Ni una tan estrecha correlación entre transformación del proceso productivo y estructura burocrática del estado: "a la *lean production* correspondería el *lean government*." (p. 294) Los empleados estatales argentinos ya saben lo que esto significa.

Hasta tal punto llega la subordinación del conjunto de la realidad a las necesidades del capital, que C&T proponen que el estado acondicione el territorio para hacerlo "atraktivivo" a las empresas. Y así llegamos a la cuestión crucial de la "atraktividad". Puesto que lo

⁶Véase la imperdible página 398 y la idea de utilizar los "permisos de contaminación" como parte de una



que se busca es formular una política económica, todo el problema de la “competitividad” se resume en una estrategia de acción pública, es decir, estatal. El libro busca resumir en una frase en qué consiste el núcleo de toda política estatal efectiva. Y esa síntesis es: la política del estado es hacer “atractivo” el territorio francés para el desarrollo del capital (francés). Es decir, destinar la plusvalía social apropiada por el estado bajo la forma de impuestos, a la creación y recreación de las condiciones ideales en las que puede actuar el capital: puentes, caminos, comunicaciones, educación y mano de obra capacitada es la forma que asume el aumento de la explotación del conjunto de la sociedad en beneficio del capital. El capítulo sobre la "atraktividad" (cap. 8) es un manual perfecto sobre el arte de trasladar ingresos en favor de las empresas.

Coherentes, C&T exigen la subordinación del conjunto de la vida social francesa a la ley del valor. Dado que el mercado mundial manda, es decir, la ley del valor imperante en él, el "éxito" depende de aplastar todos los elementos que presionen hacia arriba los costos de la producción francesa. En nombre de la competencia C&T descubren el valor de la subordinación "para defender a la patria": "el mensaje esencial que queremos transmitir a todos los actores industriales es que deben *cooperar en todos los niveles para lograr la movilización industrial que el país necesita*" (p. 279, cursivas en el original).⁷

3. El ejemplo americano

Buena parte de lo que Coriat y Taddei proponen, no sólo es un fenómeno de larga data, sino que ya ha sido probado largamente y no en el Tercer Mundo, sino en el corazón del Primero. Efectivamente, buena parte de la experiencia internacional sobre estímulo a

"política ecológica".

⁷Sobre la desesperación alemana de los regulacionistas franceses véase Lipietz, Alain: "El siglo XXI ya comenzó", en El cielo por asalto, nro. 4, otoño-invierno de 1992



radicaciones industriales proviene de los Estados Unidos, vaya la paradoja. Digo así, porque lo que resulta interesante observar allí es la lucha entre los estados por las radicaciones, especialmente las de origen extranjero. En este sentido, la experiencia norteamericana es doblemente pertinente: porque se da en un lugar donde el estado puede dar amplias concesiones y, porque estimula la inversión extranjera, algo que en Estados Unidos resulta, cuanto menos curioso, pero en realidad, muy aleccionador. No vamos a recurrir a fuentes de primera mano, sino a un trabajo ya viejo pero por lo mismo más útil, en tanto fue escrito en momentos en que estas políticas sólo se aplicaban abiertamente en EEUU (y tal vez en Gran Bretaña). Sus conclusiones están, por lo tanto, libres de toda contaminación de la experiencia en el Tercer Mundo.

Efectivamente, el trabajo de Norman Glickman y Douglas Woodward fue escrito en momentos en que la actual expansión de la economía norteamericana era impensable (1989) y lo que dominaba las discusiones era el debate sobre la “desindustrialización” y la invasión de los capitales extranjeros, sobre todo japoneses.⁸ En ese contexto, los autores llevan adelante una investigación detallada sobre los efectos de la inversión extranjera en los EEUU, tratando de superar la dicotomía apertura sin límites versus nacionalismo proteccionista. Incluso en este aspecto, el texto resulta pertinente para el debate actual en América Latina, donde los términos del debate son exactamente los mismos. Lo que aquí nos interesa es sólo el capítulo dedicado a los estímulos a las radicaciones industriales.

Sintomáticamente, el capítulo dedicado al tema se titula “La frenética lucha por las migajas” y enmarca el tema en la política reaganiana de “nuevo federalismo”, que

⁸El libro de Glickman y Woodward es **The New Competitors. How Foreign Investors are Changing the U.S. Economy**, 1989, New York, Basic Books (usamos la edición castellana: **Los nuevos competidores. Los inversores extranjeros cambian la economía norteamericana**, Gedisa, Barcelona, 1994). Todas las citas corresponden al capítulo 8. Un texto clásico sobre la “desindustrialización” es Beyond...



significaba simplemente que el papel del gobierno federal en relación a los planes de desarrollo económico federal se reducía notablemente. Esta tarea se “federalizaba”, lo que dio comienzo a una frenética carrera por atraer capitales mediante generación de nuevas empresas, programas para estimular la tecnología, adecuación de espacios, etc., etc.. Recordando que estas políticas, por parte de estados y ciudades americanas, son de muy vieja data, Woodward y Glick reconocen que el fenómeno se ha acelerado desde 1970 aproximadamente, y resumen la situación de esta manera:

“Por lo tanto, los gobiernos locales se arrojan a la piscina y ponen lo mejor de su parte para atraer a los extranjeros en una feroz competencia que pone en pie de guerra a ciudad contra ciudad y a estado contra estado. Después de todo, las compañías extranjeras tienen muchas opciones... contratan asesores para que los aconsejen respecto de las diversas opciones de radicación. Estos asesores emplean sofisticadas bases de datos computarizadas que contienen información sobre los salarios de cada ciudad, los costos de los servicios públicos y las posibilidades del mercado para decirle a un ejecutivo de Toshiba o de BASF, cuáles son, por ejemplo, los doce lugares más prometedores. Luego los funcionarios de la compañía, codo a codo con sus asesores, visitan estos sitios y los comparan. Luego les avisan o les dan su última palabra sobre los lugares que están considerando seriamente.”

Una vez que las empresas han hecho una primera elección, de alguna manera lo hacen saber:

“Entonces comienza la frenética lucha. Una vez que una ciudad reconoce que está en carrera, diseña una serie de incentivos para atraer a la compañía, paquetes que por lo general combinan los recursos de varios organismos estadales y municipales. Cuando las posibles ubicaciones presentan sus ofertas, se inicia la competencia. La compañía, con toda calma, recibe las ofertas mientras las ciudades se disputan entre sí cuál de ellas es capaz de otorgar los mejores beneficios. Obviamente, los extranjeros son los que tienen la sartén por el mango.”

Las ciudades esperan conseguir dos objetivos principales: mayor cantidad de puestos de trabajo y de recaudaciones impositivas. Sin embargo, llegan un punto en el que



una política “activa” como esta se transforma en “pasiva”, en la medida en que los subsidios se transforman de opción en obligación, cuando la guerra es tan general e intensa que no hay oportunidad alguna de figurar en el mapa de las “observables” (no ya entre las “elegibles”) sin ofrecer algo a cambio.

Los montos de los que se habla, asustarían a cualquier estado latinoamericano: a mediados de los '80, atraer una sola planta automotriz costaba, como mínimo, entre 50 y 70 millones de dólares. Para atraer la planta de Diamond-Star, un emprendimiento conjunto de Mitsubishi y Chrysler, a Bloomington, Indiana, se otorgaron 118 millones en incentivos. El volumen de empleo estimado era de 2.900 personas, unos 41.000 dólares por cabeza y la inversión total por la empresa era de 650 millones. Los incentivos incluían caminos, instalaciones de agua corriente y servicios cloacales, mejoramientos, asistencia para la adquisición de tierras, capacitación laboral, reducción del impuesto a la propiedad, del impuesto a los créditos sobre la inversión, del impuesto estatal a la venta, del impuesto municipal a los servicios públicos, bonos para el control de la contaminación, ahorro en derechos de instalación de agua corriente y sistema cloacal. Si parece un abuso, resultará pequeño en comparación con el de Toyota: Scott County, Kentucky, otorgó incentivos por 325 millones de dólares para una inversión total de 800 millones y unos 3.000 empleos, es decir, 110.000 dólares por cabeza. La pelea entre estados condujo a “robos” de inversiones, como el de Portland, Oregon, que arrebató a Wacker Siltronic, el principal fabricante alemán de equipos electrónicos, a Augusta, Georgia, utilizando un paquete de incentivos enorme, terrenos gratuitos, caminos y conexiones de ferrocarril, exenciones sobre adquisiciones, arreglos especiales sobre el control de la contaminación, capacitación de trabajadores financiada por el gobierno, etc., etc..



En la evaluación del sistema de incentivos, las partes tienen argumentos en pro y en contra. Por empezar, los defensores del sistema sostienen que buena parte de los incentivos son ingresos que no existen: se trata de impuestos futuros que no serán cobrados, pero tampoco lo serían si no se radican las empresas. Lo mismo con otras concesiones: la entrega de terrenos gratuitos (que carecen de valor si no tienen demanda y, además, ayudan a valorizar terrenos contiguos, lo que significa mayores negocios privados e ingresos impositivos), o la de exenciones a regulaciones ecológicas o a pautas laborales (que carecen de sentido en ausencia de los objetos sobre los que se ejercen, las empresas). Sin embargo, otros incentivos tienen costos muy tangibles e inmediatos: créditos directos a tasas menores a las del mercado, gastos en capacitación de personal, publicidad, construcciones e infraestructura. Según Woodward y Glick, las empresas en realidad privilegian ciertas cuestiones claves, como localización y cercanías a mercados y capacitación de empleados. En consecuencia, las regiones mejor ubicadas en relación a mercados potenciales y con una masa de trabajo calificado importante serán candidatas seguras. El resto de los incentivos sólo opera en condiciones de “desempate”, con lo que puede deducirse que muchos incentivos, en especial aquellos dedicados a ítems menores, simplemente dilapidan “el dinero de los contribuyentes”.

Peor es la situación cuando la apuesta no se concreta: los gastos en planificación, publicidad, búsqueda, negociación, asesorías, oficinas en el extranjero, sueldos de los funcionarios del área, etc., etc., ya han sido realizados al momento en que la empresa decide. Todo puede reducirse (y de hecho, así sucede para la mayoría que pierde) a gastos para nada. Una situación aún más catastrófica es la siguiente: hacia 1976, New Stanton, Pensilvania, eliminó a 47 estados y a Puerto Rico en la carrera por la radicación de la primera planta de Volkswagen en los Estados Unidos. Llegó a la final junto con Ohio, pero



lo superó en incentivos, ofreciendo 34.000 dólares por empleado. Volkswagen adquirió una planta abandonada por Chrysler por 236 millones, de los cuales 86 fueron aportados por incentivos estatales y municipales. Uno de los “ganchos” fue un crédito de 40 millones otorgado por la Dirección de Desarrollo Industrial de Pensilvania, a una tasa ridícula, para los primeros 20 años y sin pagos de capital hasta 1998. Otros 6 millones de préstamos llegaron del fondo escolar de pensiones del estado. Unos 30 millones para cubrir el costo de las conexiones ferroviarias y de carreteras, fueron aportados por el gobierno estatal. El condado, los municipios y los distritos escolares eximieron a la compañía del 95% de los impuestos durante los primeros dos años y del 50% durante los siguientes tres. El reclutamiento y selección de los primeros postulantes (36.000 para unos 5.000 empleos) fue realizado por la oficina de Seguridad Laboral del estado. Por si faltaba algo, la Zona de libre comercio de Pittsburg declaró a la planta como subzona, lo que redujo drásticamente las tarifas de productos importados.

Diez años después, la planta estaba a punto de cerrar y sólo mantenía 2.500 empleos directos y, en lugar de los 80 millones de dólares en impuestos luego del período de exenciones impositivas, el estado obtuvo sólo 1,25 millones. Un año después, cerró cuando todavía faltaban diez años para que la empresa debiera empezar a pagar el crédito de 40 millones. Woodward y Glick añaden, irónicamente, que mientras esto sucedía en Pensilvania, Volkswagen “realizaba proyecciones optimistas respecto de las ventas ... en Alemania, México y Brasil”....

Las consecuencias políticas de estos hechos dependen del resultado final de las negociaciones, pero en general parece ser negativo. Sobre todo cuando afecta a empresas locales que resultan dañadas por las ventajas otorgadas a compañías extranjeras, como cuando Chattanooga atrajo a Komatsu, gigante japonés de maquinaria pesada, que logró



hacer una posición firme en EEUU a costa de Caterpillar. Woodward y Glick citan a Jim Sasser, senador por Tennessee, que preguntó algo obvio: “Por qué están usando el dinero de los contribuyentes para ayudar a que Komatsu destruya a Caterpillar?”. Lo que resulta bastante evidente, como conclusión del estudio que examinamos, es que las empresas no necesitan ningún aliciente para establecerse donde finalmente lo harán por razones que hacen a *su propia estrategia internacional*. Lo que realmente sucede es que en condiciones de crisis y desocupación masiva y en ausencia de políticas nacionales, los estados son víctimas de “una forma de chantaje industrial”, como dijo el alcalde de Flat Rock, Michigan, que perdió las elecciones luego de hacerles gastar a los contribuyentes 2,5 millones de dólares para atraer una planta de Mazda. Lo se expresa de esta manera, como veremos en las conclusiones, es el renovado poder del capital, capaz de someter a chantaje a los 50 estados del país más importante del mundo, desmintiendo, de paso, el nombre mismo de la entidad nacional. Si esta es la experiencia norteamericana, resultaría interesante reflexionar con más cuidado la experiencia del Mercosur.

4. La guerra del fin del mundo

El Mercosur resulta ser una asociación en la que la sobredeterminación de la crisis mundial ocupa un lugar más que relevante. Hace ya unos 25 años que el mundo capitalista, en su conjunto, ha entrado en una fase depresiva de la que le cuesta salir. Los capitales buscan, entonces, potenciar su movilidad de modo de hacerse de nuevas condiciones de valorización. La búsqueda de mejores condiciones de competitividad los lleva a trasladar inversiones hacia nichos de bajos salarios y bajos costos en general, así como libertad de comercio a fin de asegurarse también el momento de la valorización, es decir, el mercado. Condiciones de valorización y momento de la valorización no siempre coinciden: los salarios más bajos suelen no estar en los mercados más ricos. Así, tal vez la mejor combinación la constituye la sumatoria del mercado estadounidense y la mano de obra mexicana. En el caso del Mercosur, el mercado



más importante en tamaño es Brasil, aunque en términos relativos su importancia se reduce frente al argentino. No obstante, la dinámica superior del mercado brasileño le permite acortar distancias rápidamente también en este terreno. De modo que la lógica de radicación de los capitales en el Mercosur debiera tender a privilegiar al socio más grande, aunque no por eso desperdiciar posibles ubicaciones alternativas.⁹

Es aquí donde aparece nuevamente el problema de la “atraktividad” como política estatal. El conurbano bonaerense, Rosario y Córdoba, por Argentina, los estados de San Pablo y Río Grande do Sul, por Brasil, ofrecen condiciones similares de valorización para las empresas industriales. El “desempate” entre unas y otras debería favorecer al segundo casi en forma “natural”, en la medida en que la cercanía de mercado (el momento de valorización) lo favorece. Suena un tanto absurdo que sean estos, entonces, los más propensos a estimular la “guerra fiscal”. Escuchemos a un “protagonista”, el director de Asuntos Internacionales de Río Grande do Sul, Alessandro Teixeira:

“Que Río Grande sea contrario a la guerra fiscal no quiere decir que no quiera atraer empresas. Todos los Estados deben hacer eso, pero lo que nosotros miramos es la forma en que se hace. Tenemos una visión de largo plazo, por lo cual la atracción de empresas tiene una característica clara: no puede llegar aquí una que no tenga compromiso con la localidad, que implique que toda la región crezca con ella. Tampoco puede suceder que las empresas atraídas maten a las empresas locales. ... Además tenemos una política de financiamiento para las empresas vía el Banco de Desarrollo de Río Grande y una política de ubicación de empresas en distritos industriales, que son grandes áreas con infraestructura básica y con costos menores para la instalación y la compra de terrenos, a un 60% del precio real.”¹⁰

Preguntado por las exenciones impositivas, Teixeira niega enfáticamente que su gobierno las tenga como instrumento de política económica, porque “ese dinero es público y tiene que ser invertido”. Y agrega: “Aquí, en cambio, hay una política de financiamiento, que consiste en subsidios fiscales.” Ahora bien, el planteo contiene un punto planteado con cierta perversidad: todo el problema queda limitado a las exenciones fiscales, que es sólo una parte del

⁹Hemos desarrollado estos temas en “Mercosur y clase obrera: Las raíces de un matrimonio infeliz”, en **Realidad económica**, nro. 146, Buenos Aires, marzo-abril de 1997.



problema de los incentivos. Todo, en última instancia, es “dinero de los contribuyentes”, de modo que poco importa cómo llega a las empresas. Lo que sí resulta interesante, es una precisión que Teixeira realiza: “El fin de la guerra fiscal depende del gobierno federal”. Es decir, al igual que en el caso norteamericano, es la ausencia de una política nacional la que libra a los estados a una guerra perpetua y ruinosa.

Del lado argentino, las cosas están igual de claras. Veamos al principal vocero de los “guerreros” argentinos, el gobernador de la provincia de Buenos Aires, Carlos Ruckauf:

“Del enojo, Carlos Federico Ruckauf pasó a la cautela. A siete días de amenazar que sancionaría a las empresas que abandonen el país decidió dar marcha atrás y centrar su estrategia de seducción de industriales en otorgar ventajas en vez de presionar con eventuales castigos. ‘No quiero tomar ninguna decisión que esté en contra de la política exterior de Fernando de la Rúa’, dijo ayer Ruckauf admitiendo elípticamente su propuesta de penar a las firmas nacionales que se radiquen en Brasil.”¹¹

Más preocupado por generar una imagen pública enfocada hacia la producción y la lucha contra el desempleo, que por pensar políticas estatales, Ruckauf provocó un golpe de efecto con sus declaraciones. En todo caso podía entenderse, con buena voluntad, como una reacción defensiva. Sin embargo, el fenómeno fue más allá: Volkswagen obtuvo, de la provincia de Córdoba la promesa de mejoras en caminos y postergación del pago de impuestos, movida que motivó a Ford para exigir trato similar a Buenos Aires, territorio del belicoso Ruckauf. La justificación fue la “necesidad de frenar planes de radicación en Brasil por parte de empresas operantes en Argentina, estimuladas por la devaluación brasileña. Ante semejante maniobra de provincias de extracción peronista, el gobierno radical intentó limar asperezas con declaraciones llamando a la cordura. Sin embargo, para el gobierno nacional la situación es incómoda: sus rivales peronistas aparecen ante la opinión pública con un nacionalismo renovado, defensor de los puestos de trabajo y de la base industrial argentina. Como veremos en las conclusiones, este nacionalismo cuasi deportivo está, paradójicamente y no tanto, al servicio de la

¹⁰Entrevista en **La Nación**, 4/5/2000



transnacionalización salvaje. Lo que resulta muy claro es el carácter chantajista de la política de las empresas: luego de la promesa del gobierno cordobés, Volkswagen anunció un plan de inversiones por 200 millones de dólares. Que Ford no se queda atrás, lo demuestra el negocio que realizó con el estado brasileño de Bahía, donde radicó una planta de montaje a cambio de prestamos subsidiados por 390 millones de dólares, desgravación fiscal y otros incentivos, muy a pesar de la nota de protesta de las autoridades argentinas.¹²

La preocupación de los gobernadores argentinos tenía fundamentos? Estaba en marcha un proceso de relocalización industrial en el Mercosur que afectaba diferencialmente a la Argentina? Estaban los subsidios estaduales brasileños en el centro del problema? Un estudio del Centro de Estudios Bonaerenses indicaba que a lo largo de 1999 unas 52 empresas habían hecho las valijas y se habían trasladado a Brasil. El 67,3% de las empresas en cuestión eran autopartistas o terminales automotrices. El titular del CEB declaraba que podía tratarse del “inicio de un verdadero rediseño industrial de los países miembros del Mercosur”.¹³ El gobierno salió a discutir la idea de un éxodo masivo, sosteniendo que se trataba de un fenómeno “infinitesimal”, aunque entre los funcionarios no existía un acuerdo completo.¹⁴ Sin embargo, que las empresas conocen este fenómeno de los incentivos y lo utilizan en sus negociaciones con los gobiernos, incluso como forma de presión para resolver conflictos sindicales, como sucedió hace unos tres años con Fiat.¹⁵

Qué pasa, entonces, con los incentivos? Tienen o no la culpa de los actuales problemas del Mercosur? Igual que en el caso americano, no da la impresión que los incentivos fiscales ayuden realmente a relocalizar la producción. Es probable que sirvan para “desempatar”, siempre a favor de las multinacionales. Entonces, las relocalizaciones no existen? Se trata sólo de maniobras de grupos de presión? No, esos fenómenos existen. Sólo que no obedecen a los

¹¹ **Ambito financiero**, 3/4/2000

¹² **El Cronista**, 23/3/2000

¹³ **Ambito financiero**, 23/2/2000

¹⁴ **Ambito financiero**, 10/3/2000

¹⁵ Ver nuestro “Mercosur y clase obrera...” op. cit.



incentivos fiscales, sino a la misma esencia del Mercosur. Igual que la paridad 1-1 que afecta a la industria argentina frente a una moneda brasileña que se devalúa con libertad (relativa), el fenómeno de los incentivos estadales/provinciales, son la superficie del problema. El núcleo duro está en la esencia misma del mercado común: como señalamos en otra parte,¹⁶ la esencia del Mercosur es la superación de la crisis capitalista por la vía de la liquidación de capitales sobrantes, el aumento de la explotación del trabajo y de la productividad general. Es decir, una violenta reestructuración del capital y, por ende, de las relaciones entre capital y trabajo. En este contexto, la gran victoria del capital como tal consiste en la creación misma del Mercosur, es decir, un espacio donde puede moverse libremente, donde ha recuperado su capacidad de maniobra, es decir, donde imponer su tiranía a voluntad. Una vez establecido ese marco, una verdadera camisa de fuerza, la guerra comienza entre los distintos capitales, en el que se juega un partido entre equipos de tamaños diferentes: el principal actor es el capital multinacional, en cuyo seno es el de origen europeo el que parece tallar con más fuerza; actores secundarios menores son los provenientes de los diferentes países miembros, entre los que el más poderoso es, indudablemente, el brasileño.

La presencia europea es explicable: en medio de fusiones internacionales protagonizadas sobre todo por norteamericanos, en busca de concentración y centralización del capital, una forma de adquirir magnitudes operativas para la competencia mundial, los capitales europeos deben desplazarse a áreas marginales para lograr resultados similares. Eso explica también la mayor presencia de franceses, italianos y, sobre todo, españoles. El capital español, el más débil del mundo desarrollado se queda afuera de las grandes fusiones, lo que lo obliga a salir a la periferia a pelear desesperadamente por un lugar: Telefónica, Repsol, Iberia, con mayor o menor suerte han intentado una maniobra que puede significar la salvación o la desaparición. Qué pasa con los capitales locales? Todos, en general, han aceptado este dominio general, incluso los brasileños. Su apuesta consiste en la redistribución concertada de mercados,

¹⁶Ver texto nota anterior.



de liquidación de capitales sobrantes, operada entre los capitales más grandes de cada país, que entran en proceso de arreglos y fusiones.

En este contexto, el Mercosur facilita la tarea del capital, facilitando estos movimientos. La transnacionalización de la economía argentina, la virtual desaparición de una clase burguesa nacional probablemente no tenga parangón en la historia económica.¹⁷ Los que sobreviven emigran buscando condiciones de acumulación a escala regional y mundial. Brasil es, qué duda cabe, el mercado regional más tentador: “cuando aquí [por Brasil] se gana una licitación, se habla de mucho dinero”, declaró Macri ya hace cuatro años.¹⁸ Para las empresas argentinas, igual que para las multinacionales extranjeras, Brasil es un mercado mucho más promisorio porque permite un desarrollo más elevado de la escala de la producción y, por ende, de la productividad, sólo por el hecho de que la escala del mercado regula la división del trabajo. Por eso, y no por los incentivos, es que hay un proceso de relocalización industrial, donde por lo general el capital argentino busca ubicarse en nichos de baja competencia (como los peajes o los servicios públicos) o en aquellos donde pueden encontrarse ventajas puntuales (alimentación).¹⁹ Algunas empresas brasileñas pueden acordar casi de igual a igual con el capital europeo, como Petrobras con Repsol.²⁰ Otros, como Paraguay, se postulan como proveedoras de mano de obra regalada.²¹ Aún cuando la Argentina modifique su tipo de cambio y desarrolle un sistema de incentivos, resulta difícil de creer que la base industrial del Mercosur se ubique fuera de Brasil. Es por eso que la “guerra interminable”, la naturaleza competitiva del capitalismo, no ha hecho más que agravarse con la creación del Mercosur. En ese marco, la política económica de la “atraktividad” propuesta por los regulacionistas franceses y sus seguidores latinoamericanos no puede más que llevar las acciones bélicas a mayor escala. No se trata, entonces, de combatir mejor, sino de hacer la paz. Pero es probable que eso implique pensar en otro tipo de sociedad.

¹⁷ Clarín, 12/9/99

¹⁸ Clarín, 27/8/97

¹⁹ Clarín, 29/8/97

²⁰ El Cronista, 13/4/2000

²¹ El Cronista, 4/4/2000