

Universidad Nacional de La Plata

Jornadas Platenses de Geografía

17 al 19 de octubre de 2018

**Reajustes espaciales en la industria de la indumentaria
¿Repatriación productiva hacia el norte o reacomodamiento de la periferia?**

Jerónimo Montero Bressán

UNSAM/CONICET

jero.montero@gmail.com

Introducción

La crisis económica internacional iniciada en 2008 puso a la geografía nuevamente en el centro de la escena, tras dos décadas de condena a la ignominia por el predominio del discurso globalizador que pregonaba que con la caída del muro el mundo se volvía horizontal y las bondades del capitalismo estaban al alcance de la mano para todos por igual. Bastaba con aplicar las medidas dictadas por los organismos internacionales para recibir los beneficios del capitalismo, encarnado por las inversiones extranjeras. Las regiones y países que “perdían” eran responsables de su fracaso.

El virtual estallido de ese discurso y la pérdida de legitimidad que sufrió a partir de la crisis, llevó a la lógica confrontación de nuevas ideas y discursos que sigue a toda gran crisis. En este contexto, la irrupción de Trump en el gobierno norteamericano vino a confirmar que globalización y libre comercio no son más los términos preferidos por las empresas norteamericanas más importantes. Trump y sus funcionarios culpan al lobby globalizador por el creciente déficit comercial y sus efectos sobre la economía norteamericana. Las críticas a la OMC están en plena escalada, al punto que recientemente el presidente amenazó con retirar a Estados Unidos del organismo (Financial Times, 30/8/18).

Tanto las causas de la crisis como los reacomodamientos en desarrollo surgidos a partir de la misma deben ser explicados en clave geoeconómica. La sobreproducción (en particular en el sector inmobiliario) que derivó en una explosión financiera, afectó de manera diferencial a las diversas regiones mundiales, golpeando solo tardíamente (desde 2011) a las economías periféricas. Al mismo tiempo, las raíces de la sobreproducción también tienen un correlato espacial: clases trabajadoras empobrecidas al calor de la deslocalización de la producción y la precarización laboral en los países centrales, debieron endeudarse para sostener un alto nivel de consumo. Estos datos confirman el carácter determinante de la economía real, muchas veces olvidado por analistas internacionales bajo la espuma del mundo financiero. Nuevos arreglos espaciales (*spatial fix*) surgen entonces como respuesta a la sobreacumulación, a medida que las multinacionales buscan repensar sus estrategias de subcontratación para acercar la producción a los puntos de consumo. Las mismas se debaten entre repatriar la producción a sus países de origen y cautivar el pujante mercado interno chino. Estamos entonces ante el

desarrollo de una infraestructura comercial mundial más compleja, pensada en clave macro-regional más que mundial (o “global”).

Una de las claves del discurso que busca “volver a hacer grande a América” es el interés (supuesto o no) por recuperar la capacidad de producción industrial a través de la promoción de la repatriación de la producción, lo que la prensa financiera ha dado en llamar *reshoring* (en contraposición al *offshoring*). Incluso en Europa ha cobrado interés esta idea, siguiendo eventos como la apertura de una gran fábrica de zapatillas de Adidas en Alemania en 2016 (siendo que la firma había cerrado su última fábrica en Alemania en 1993). Las preocupaciones de las multinacionales por los aumentos de costos en los países asiáticos son justificadas. China aparece en años recientes como un país caro para producir. Tanto el estancamiento de los salarios en los países centrales como la inflación salarial y los altos costos de la energía en el gigante asiático, y del transporte internacional, tienden a ir cerrando la brecha de costos con los países centrales, minimizando las ventajas de ubicar la producción en Asia. Mientras se avanza en la construcción de las condiciones necesarias para la instalación de la producción industrial de mano de obra intensiva y bajo valor agregado en África (último reservorio de mano de obra barata del capitalismo), la periferia China se va desarrollando de la mano de las inversiones extra-zona, pero también del propio capital chino (y hongkonés).

Más allá de algunos ejemplos de importante resonancia, la deslocalización sigue su curso y la relocalización ha generado menos empleos de lo esperado. En los hechos, esta idea es parte de un interés por reformular las condiciones para hacer negocios en los países occidentales, o, en otras palabras, el interés por bajar costos.

En este artículo se concluye que la retórica de la relocalización productiva tiene dos objetivos fundamentales de corto y mediano plazo. En primer lugar, Estados Unidos busca renegociar todos sus acuerdos bilaterales y reformular las disciplinas comerciales de la OMC, bajo la amenaza de cerrar sus fronteras a quienes se nieguen a hacer concesiones. En segundo lugar, se busca recortar costos impositivos y salariales en los países centrales, para que en caso de repatriar la producción las empresas tengan un impacto mínimo en sus estructuras de costos. Acá se propone además la hipótesis de que la Casa Blanca alberga una seria preocupación geoestratégica de más largo plazo: los fabricantes asiáticos (en especial chinos y hongkoneses) podrían no solo tener el monopolio de la producción en masa, si no además escalar en la cadena productiva hacia actividades de mayor valor agregado, como el desarrollo de productos y tecnología, amenazando con competir en paridad de condiciones con las corporaciones occidentales. En caso de darse en China un proceso similar al de Corea o Japón, Estados Unidos podría finalmente perder su posición de potencia dominante.

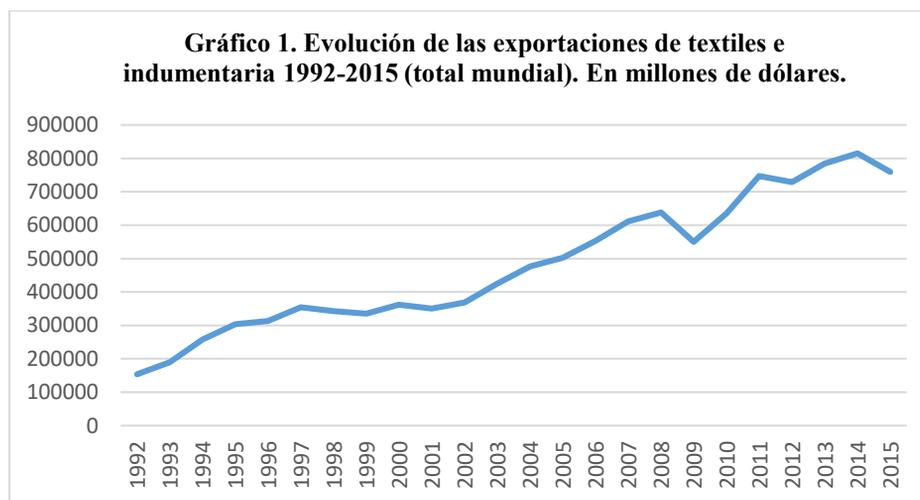
Para analizar estas cuestiones el artículo presenta resultados preliminares de una investigación en curso acerca del funcionamiento y la evolución reciente de la industria de la indumentaria. En nuestros días los *traders* chinos, que reciben las órdenes de trabajo y los diseños de las cadenas minoristas y marcas occidentales y se encargan de la producción, han logrado un poder inédito, a tal punto que son en muy buena medida estos quienes deciden la localización de la producción. La posibilidad de que estos lancen en un futuro no muy lejano sus propias cadenas minoristas para abastecer no solo el pujante mercado chino, si no también los maduros

mercados de Europa y Estados Unidos, es una amenaza para el liderazgo de las firmas occidentales.

1. Evolución reciente del comercio mundial de indumentaria: Cambios post crisis

Los cambios en la localización de la producción de ropa operados tras la crisis de 2008 no fueron pronunciados, pero hablan de cierto reacomodamiento en las estrategias de los inversores. El principal cambio fue la profundización de la subcontratación en Asia, sobre todo en China (que concentra el 36% de las exportaciones mundiales de ropa), pero también en Vietnam, Bangladesh y Camboya, en detrimento del este europeo, Centroamérica y el norte africano.

Mientras en la década de los 1990s el comercio de textiles e indumentaria atravesó largos años de estancamiento (entre 1995 y 2001), en 2001 las exportaciones se dispararon, mostrando una caída muy pronunciada en el año del colapso financiero, una muy rápida recuperación y una recaída en el rebote de la crisis, entre 2011 y 2012, cuando la crisis finalmente golpeó a la periferia. Se vislumbra desde entonces, y al menos hasta 2016 (límite de los datos disponibles), un estancamiento en el comercio internacional en el sector.



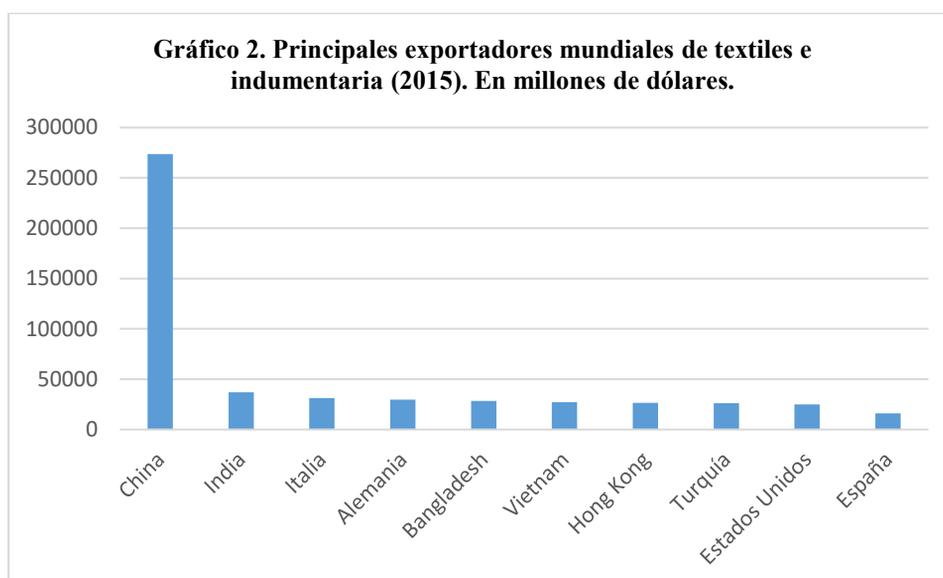
Fuente: Elaboración propia, en base a World Integrated Trade Solution, 2018

El crecimiento post-2001 de la curva es atribuible al progresivo dismantelamiento del Acuerdo Multifibras (MFA según su sigla en inglés), que durante los años del GATT había mantenido al sector al margen de la liberalización comercial, por tratarse de una industria (en especial los textiles) en la que los países periféricos contaban con importantes ventajas comparativas, y que es considerada como especialmente sensible en términos de empleo. Así, en paralelo a la creación de la OMC durante la Ronda Uruguay del GATT (1986-1994), se acordó dismantelar el MFA con la creación del Acuerdo de Textiles e Indumentaria (ATC en inglés), que consistió en la progresiva inclusión del comercio en el sector a las normas de la OMC, es decir, una progresiva liberalización. Se establecían cuatro etapas de dismantelamiento en un período de

10 años, quedando el comercio un 100% integrado a las normas de la OMC en enero de 2005. En las estadísticas se hace notar la tercera etapa, en enero de 2002, no solo porque para entonces el acuerdo alcanzaba al 51% de los aranceles del MFA, si no, sobre todo, porque la inclusión de China en la OMC en diciembre de 2001 modificó por completo el mapa del comercio mundial en el sector, otorgándole a Asia el rol protagónico indiscutible a partir de ese momento.

El fin del MFA es el reflejo palmario de la transformación más importante en estas industrias en los años del neoliberalismo: un cambio de cadenas productivas manejadas por las fábricas a cadenas manejadas por los comercializadores (Gereffi, 1994). Eso significa que mientras antes unas pocas grandes fábricas vendían sus productos a miles de pequeños y medianos comerciantes y retenían así el control sobre los precios y las reglas de juego en toda la cadena, hoy son unas pocas cadenas comercializadoras las que imponen las reglas a un sinnúmero de productores directos esparcidos por el mundo, que compiten entre sí por las órdenes de esas cadenas. Entonces, si el control pasó a manos de los comercializadores, el ATC marcó el triunfo de estos frente a los empresarios industriales en los países centrales. Con la liberalización, las grandes cadenas comercializadoras (*retailers*), que en Europa se asientan en los países del norte y tienen por lo tanto mayor poder de lobby en el seno del Parlamento Europeo, lograron el objetivo de poder importar ropa barata para mejorar su competitividad y vender más. Como correlato, la destrucción de firmas y empleos industriales en los países del sur europeo (al igual que en Estados Unidos), fue notoria.

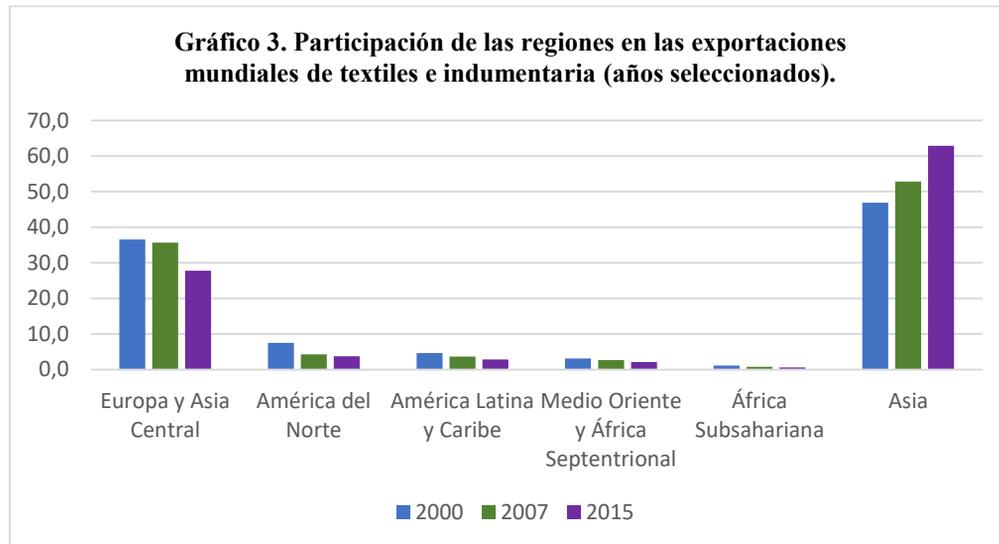
Los primeros diez países exportadores de textiles e indumentaria son hoy principalmente asiáticos, exceptuando a Alemania, Italia, Estados Unidos y España. Las estadísticas muestran un predominio formidable de China, a tal punto que los otros 9 países sumados no alcanzan a igualar al gigante asiático.



Fuente: Elaboración propia, en base a World Integrated Trade Solution, 2018

Cabe destacar que la India exporta principalmente telas, y que tanto Bangladesh como Vietnam superan sus exportaciones de indumentaria (Financial Times, 3/9/18).

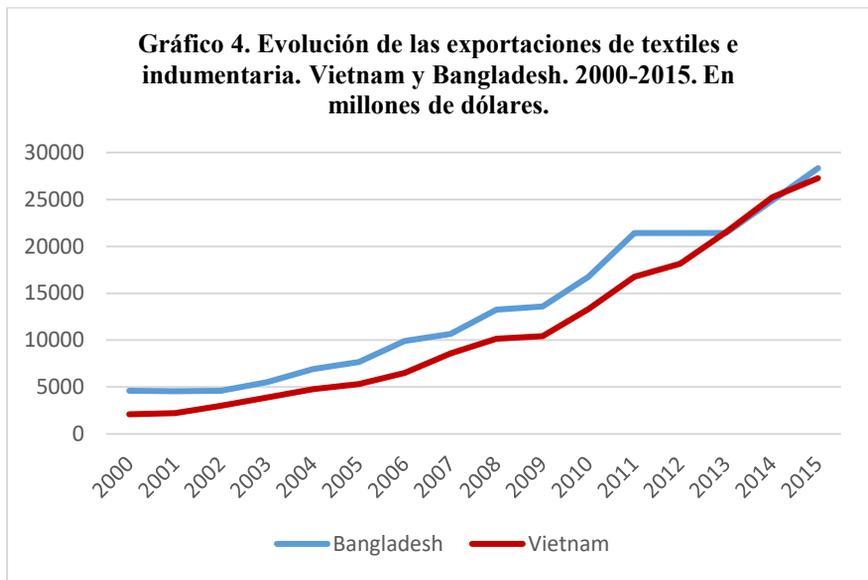
En términos del reparto macro-regional del comercio, es notable entonces el crecimiento de la participación de las exportaciones asiáticas en el concierto mundial desde 2001, en detrimento de todas las otras regiones.



Fuente: Elaboración propia, en base a World Integrated Trade Solution, 2018

El gráfico demuestra además una profundización de esta tendencia a partir de la crisis. Así, la participación de Asia, que entre 2000 y 2007 había crecido un 1,8% anual, crece a partir de la crisis a una tasa de 2,4%. Más pronunciado es el derrumbe de Europa, sobre todo por la caída en las exportaciones de Italia y Alemania, que tras la crisis se estabilizan en un nivel menor al anterior. Mientras tanto, la pérdida de participación de América del Norte (incluido México) se detiene con la crisis, en especial por una recuperación, aunque leve, de las compras de Estados Unidos a México. También el norte de África pierde participación, lo cual se refleja incluso en los números absolutos de los principales exportadores (Marruecos, Tunes y Egipto -este último desde 2011, tras un incremento fuerte desde 2007 hasta entonces). Por su parte, las exportaciones de los principales protagonistas latinoamericanos (El Salvador, Brasil, Panamá y Guatemala) se incrementan en números absolutos, pero no llegan a detener la caída en la participación relativa de la región en el comercio mundial.

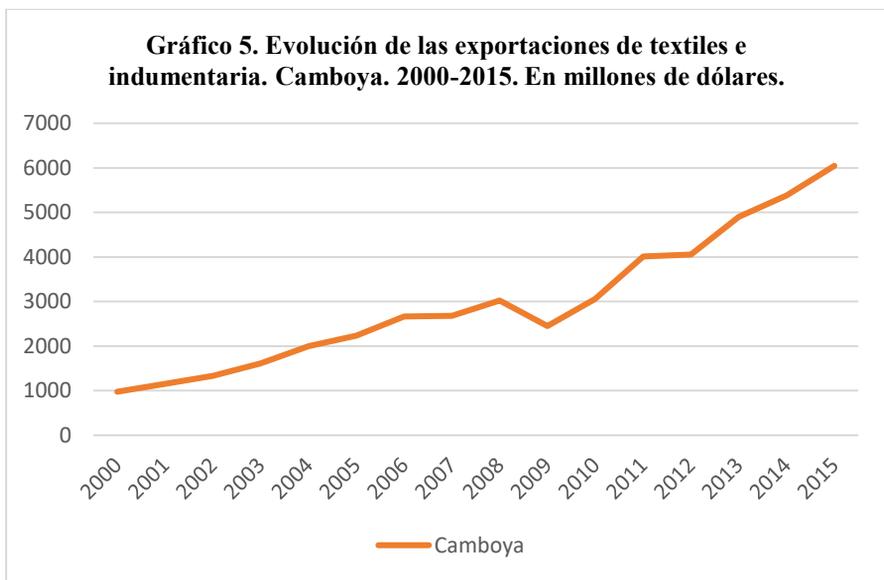
Las estadísticas no muestran grandes cambios en la localización de la producción tras la crisis. Sin embargo se puede apreciar una aceleración de la búsqueda por menores costos laborales. Los cambios son más notables al interiorizarse en las modificaciones hacia el interior de las macrorregiones mundiales. Así, se vislumbra en años recientes una tendencia de muchas empresas que buscan diversificar su abastecimiento para no depender exclusivamente de China, tendencia que la prensa financiera denomina “China más uno”. Así, tomados de manera individual, los casos más notorios de rápido crecimiento de la producción a partir de la crisis son: Vietnam, Bangladesh, Camboya y Etiopía.



Fuente: Elaboración propia, en base a World Integrated Trade Solution, 2018

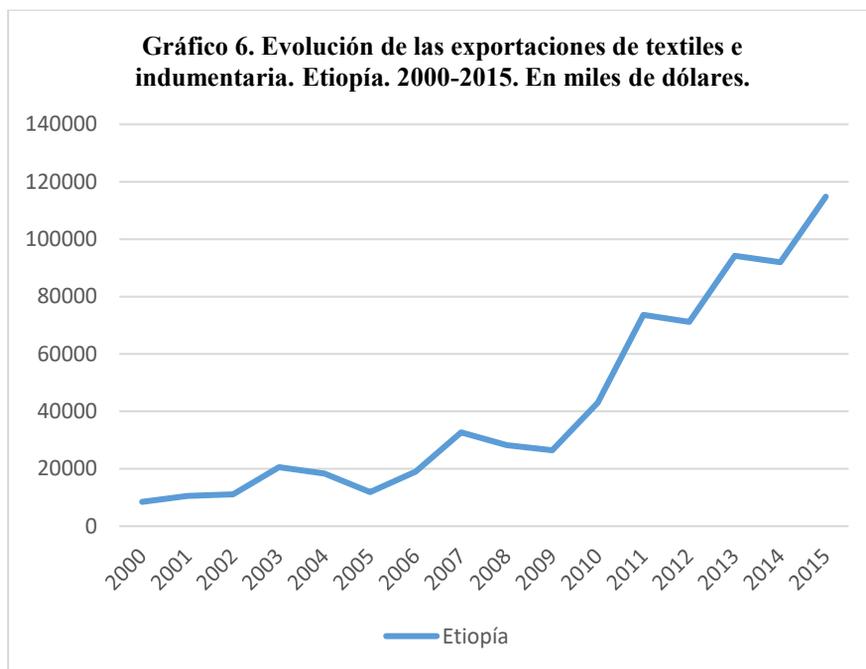
Para Vietnam, el 2002 fue el año del inicio del lanzamiento de sus exportaciones mundiales, debido a que entró en vigencia un tratado bilateral con Estados Unidos, que desde entonces es su primer mercado. Hasta 1994 Estados Unidos mantuvo un embargo sobre las importaciones desde Vietnam.

El crecimiento de Bangladesh también se acelera, aunque levemente, tras la crisis. El estancamiento de sus exportaciones en 2012 y 2013 se debe a la masacre del Rana Plaza, una fábrica que colapsó en 2012 matando a 1129 obreras, principalmente mujeres, en lo que fue la mayor tragedia industrial de la historia.



Fuente: Elaboración propia, en base a World Integrated Trade Solution, 2018

A pesar de ser uno de los países con mayor índice de sindicalización, Camboya es uno de los destinos preferidos de los inversores hongkoneses, taiwaneses, chinos y coreanos, dados sus muy bajos costos laborales (similares a los de Bangladesh). La relocalización de fábricas allí creció desde la crisis en detrimento de Tailandia, adonde se habla de la pérdida de miles de puestos de trabajo desde entonces.



Fuente: Elaboración propia, en base a World Integrated Trade Solution, 2018

El crecimiento de las exportaciones de Etiopía se relaciona con las crecientes inversiones de capitales chinos y hongkoneses en la apertura de polígonos industriales para la producción de vestimenta para los mercados europeos y norteamericano. El mismo se inscribe en un fabuloso proceso de crecimiento económico en el país, que entre 2005 y 2014 tuvo una tasa superior al 10% anual, con una gran contribución de inversiones chinas en infraestructura (Financial Times, 3/7/17). Tal es así que es hoy la principal economía del este africano, habiendo superado a Kenia. Las ventajas de este país del cuerno de África en relación a la indumentaria son numerosas: mayor cercanía a Europa, salarios más bajos que en el este y sudeste asiático (unos €40 frente a los €66 de Bangladesh), una muy numerosa mano de obra, cierta estabilidad política y cambiaria, y beneficios para la instalación de empresas manufactureras en el marco de un plan del gobierno para diversificar las exportaciones (hasta ahora fuertemente dependientes de commodities alimenticios -café- y mineros -oro) (CIA World Factbook, 2018).

Para comprender cómo se llevaron adelante estos cambios es necesario considerar el rol de los empresarios asiáticos que toman las órdenes de las firmas occidentales y japonesas, y se encargan de producir y/o hacer producir la ropa en diversas fábricas de la región. De hecho, como asegura el Financial Times (2/4/18), son sobre todo empresas chinas las que se relocalizan en países con menores costos laborales. Con las disputas comerciales entre China y Estados Unidos, se podría afianzar esta tendencia.

2. ¿Cómo y quiénes operan esos cambios?

Las cadenas comercializadoras y marcas adoptan un sinnúmero de estrategias para organizar el abastecimiento. Muchas pueden operar directamente con las fábricas y arreglar precios y condiciones con estas. Dependiendo principalmente del volumen de ventas que manejan, pueden trabajar con una o varias fábricas, y en el segundo caso pueden ser fábricas en uno o varios países. Hay también diferencias en los plazos de trabajo que se establecen con las fábricas. Así, una gran empresa puede elegir concentrar la mayor parte de su producción en un lugar y en la menor cantidad posible de proveedores, y establecer compromisos de largo plazo con estos, para trabajar con proveedores de confianza y minimizar sus riesgos (Goto, Natsuda y Thoburn, 2011). En general, las más pequeñas o medianas mantienen una mayor flexibilidad en sus estrategias de abastecimiento con el objeto de aprovechar los menores precios posibles al momento de hacer los pedidos. Ello puede incluir, por ejemplo, cambiar de país en un momento de movimientos en las tasas de cambio. Sin embargo, los costos que puede acarrear trabajar directamente con las fábricas son muy altos, al punto que pueden eliminar las ventajas de la mano de obra barata. Algunas multinacionales han tenido que reconocer que no calcularon debidamente esos costos antes de decidir subcontratar, lo que les ha causado pérdidas no menores.

Además de bajos costos, las firmas requieren cantidad, calidad y cumplimiento de las fechas de entrega. La cantidad es importante porque prefieren concentrar la producción en pocos proveedores que puedan ofrecer buenos precios por trabajar en gran escala. La calidad es clave porque una vez arribada al punto de venta, la ropa que no está en condiciones de ir al perchero muy probablemente termine, en el mejor de los casos, en un outlet, o incluso siendo donada o descartada. Finalmente, el tiempo en el sector de la moda son cruciales: mientras las firmas de moda relativamente a muy sofisticada planifican con exactitud el día en el que ofrecerán sus colecciones en las tiendas, las de moda rápida requieren de un recambio permanente de prendas diversas. Conseguir proveedores que cumplan con estas condiciones puede llevar años de intentos y fracasos.

Para minimizar estos riesgos han aparecido los *traders*, inversores del sudeste asiático (generalmente chinos y hongkoneses, pero también coreanos o taiwaneses) con un vasto conocimiento sobre proveedores en China y en toda la región. Algunos incluso tienen grandes fábricas propias. La mayoría de las empresas multinacionales concentran sus pedidos en estos, lo que les permite minimizar los referidos riesgos por un costo de intermediación conveniente. La principal fortaleza de estos *traders* es el conocimiento acerca de los productores directos, lo que les permite ubicar la producción en el mejor lugar posible de acuerdo con las exigencias de las marcas. Ellos reciben las órdenes de las marcas y los diseños, y les devuelven las prendas terminadas, incluso, si la marca lo requiere, listas para colgar en los percheros (tal es el caso de Inditex, que exige que las prendas vengán incluso con la percha para evitar pérdidas de tiempo).

Con el correr de los años estos *traders* han logrado retener una parte no menor del poder de decisión en la cadena productiva. En nuestros días son en buena medida quienes toman las decisiones sobre la localización de la producción. De hecho, son algunos *traders* chinos quienes han abierto polígonos industriales para producir vestimenta para marcas y cadenas occidentales en Etiopía (Garrido Sotomayor, 30/8/18).

Si bien carecemos de información respecto a la cantidad de *traders* y a la evolución de esos números, es dable esperar que con los años se dé una progresiva concentración en este sector, hecho que les otorgaría un aun mayor poder de negociación frente a las multinacionales occidentales. Además, los *traders* reciben de las marcas los diseños y las especificaciones técnicas sobre cómo hacer la ropa, con lo cual ese conocimiento, que las marcas y cadenas comercializadoras intentan retener con recelo a través de amenazas de sanciones comerciales por lo que entienden como robo de la propiedad intelectual, termina siendo compartido con los *traders*. La acumulación de capital y el conocimiento acerca de cómo y qué producir para los mercados occidentales, muy posiblemente termine dando origen a competidores asiáticos que de hecho contarán con una ventaja fundamental: el monopolio de la capacidad productiva. No es casual, entonces, que en Estados Unidos haya voces interesadas en fortalecer la capacidad productiva propia a través de la repatriación de la producción. Por esto mismo las siguientes secciones se concentran en el origen y naturaleza de este interés, como reflejo de las tensiones inter-capitalistas que la crisis puso en evidencia.

3. Repatriación de la producción manufacturera: El fin de la globalización

Todo el mundo prefiere producir en la puerta de su casa antes que producir lejos.
(Henrik Pade, ejecutivo de Symington, multinacional alimenticia británica)

En los últimos años, una serie de acontecimientos a nivel internacional han dado lugar a la instalación de un discurso que promueve la repatriación de la producción hacia los países centrales, lo que en inglés se denomina *reshoring* o *backshoring* (en contraposición al *offshoring*). En este sentido, la apertura de una fábrica de Adidas en Ansbach, Alemania, en mayo de 2016 llamó especialmente la atención, ya que la compañía había cerrado su última fábrica en Alemania en 1993 (European Reshoring Monitor, 2018). En nuestros días Trump es uno de los promotores de este discurso, pero fue Obama el primer líder político estadounidense en asegurar, en su discurso anual de 2012, que el gobierno buscaría eliminar los beneficios impositivos de empresas norteamericanas que continuaran deslocalizando producción (The New York Times, 25/1/2012). Desde entonces, y en particular entre 2012 y 2014, se han sucedido numerosos artículos en la prensa financiera internacional sobre la temática. La aparición con cierta fuerza de este discurso en aquel momento denotaba serias preocupaciones en los foros empresariales norteamericanos respecto a las tendencias que habían marcado el rumbo en las últimas dos décadas, y demostró que las burguesías norteamericanas entendieron la necesidad de reacomodar algunas fichas en el tablero mundial para salir de la crisis. Cuando años más tarde Trump hizo campaña electoral montándose en este discurso y asegurando que les quitaría beneficios a las empresas norteamericanas que importaran lo que vendían, “estaba sumándose a una sutil tendencia que ya estaba surgiendo” (Financial Times, 1/6/2017).

Una serie de argumentos favorables a la repatriación han sido esgrimidos en estos años. Los principales son:

- aumento de costos salariales en China y otros países asiáticos (por ejemplo Tailandia), que combinados con un estancamiento de salarios de largo plazo en Europa y Estados Unidos, tiende a cerrar la brecha salarial
- aumento de los costos energéticos en esos países, combinado con bajos precios en Estados Unidos por el auge del gas y el petróleo shale
- aumento de los costos del transporte, que están atados al precio del petróleo, y que en 2014 tocó su máximo histórico
- problemas de seguridad y control de las cadenas productivas complejas, que si bien son comunes a todo proceso de subcontratación, al tratarse de regiones poco conocidas por las empresas, y adonde no tienen las mismas seguridades que en sus propios países, se profundizan
- costos ocultos de la deslocalización, como el tiempo que puede tomar encontrar o desarrollar proveedores de confianza que cumplan con los requisitos
- protección de la propiedad intelectual, una preocupación explicitada en numerosas ocasiones por Trump y utilizada como argumento principal para la reciente imposición de barreras comerciales a China
- robotización en los países centrales, que podría abaratar costos laborales
- flexibilidad y adaptabilidad a los cambios en la demanda, ya que acortar los tiempos entre la producción y la venta es clave para toda empresa, hecho que se refleja con mucha claridad en la industria de la moda.

Una serie de iniciativas, e incluso programas estatales para otorgar beneficios impositivos a empresas que decidan repatriar parte de su producción, fueron establecidos en diversos países. Entre los primeros se destaca la Reshoring Initiative, que se plantea como objetivo convencer a las empresas que han deslocalizado producción de que traigan la producción industrial de vuelta a Estados Unidos, o el European Reshoring Monitor, financiado por la Unión Europea, que se plantea hacer un seguimiento de casos de repatriación productiva.

Además del caso de Adidas en Alemania, otros ejemplos con cierta resonancia son los de General Electric, Apple, Ford y Google en Estados Unidos, y el operador de telefonía celular EE (dueño de T-Mobile y Orange) y la cadena minorista de indumentaria TopShop en el Reino Unido (Financial Times, 7/9/2014), más allá de una larga serie de empresas menores.

La organización sin fines de lucro Reshoring Initiative calculaba en 2016 que la repatriación había generado casi 250 mil empleos industriales desde 2010 (Financial Times, 29/3/16), mientras que el impacto en Europa sería menor. No se trata de números que denoten un quiebre de tendencia, pues existe consenso en la prensa financiera acerca de que los ejemplos de repatriación son muy limitados. Incluso se pone en cuestión si las inversiones hechas por las grandes empresas mencionadas en el párrafo anterior son realmente repatriación (reemplazo de actividades en el exterior) o si son ampliación de la capacidad. La deslocalización de la producción sigue un ritmo mucho mayor que la repatriación. La consultora A.T. Kearney lanzó en 2013 un índice de repatriación, que consiste, entre otras cosas, en comparar el volumen de las importaciones de productos industriales desde los principales 14 países de mano de obra barata con la producción estadounidense. En ocho de los últimos 10 años las importaciones desde estos países han aumentado más que la producción local, y desde que la consultora lanzó

el índice, las importaciones desde estos países aumentaron un 19% y la producción local solo un 1% (Forbes, 11/7/18).

Con el correr de los años los reajustes en las estrategias de abastecimiento de las multinacionales parecen responder más a estrategias de *near-shoring*, es decir, abastecimiento cercano (a los mercados). A medida que se acortan los tiempos de abastecimiento que las firmas les exigen a las fábricas y los *traders*, la geografía gana terreno y la proximidad se vuelve un valor importante. La referida apertura de fábricas de indumentaria en Etiopía no solo se explica por los salarios más bajos, sino además por la mayor cercanía de aquel país a Europa, lo que reduce los tiempos (y costos) de transporte a menos de la mitad. Un ejemplo en el sector de electrónicos es el de Foxconn, la gigantesca firma taiwanesa –tercera principal empleadora del mundo– que desde hace algunos años comenzó a abrir fábricas en el este europeo (República Checa, Eslovaquia, Hungría y Turquía) para abastecer los mercados europeos de grandes multinacionales como Apple y HP (Sacchetto y Andrijasevic, 2017). En el caso de Estados Unidos, es destacable la conclusión de un estudio del Boston Consulting Group (2014, citado en de Backer y otros, 2016) acerca de que debido a la muy alta productividad de las fábricas mexicanas, México es un 4% más barato que China para la producción de manufacturas, considerando mano de obra, tasa de cambio, productividad laboral y costos energéticos. Facilitar la reubicación de producción de compañías estadounidenses en México posiblemente esté en la agenda de la renegociación del NAFTA.

Un tercer concepto surgido en los últimos años en el seno de ambientes empresariales norteamericanos es el de *right-shoring*. Este refiere también a que los movimientos de *offshoring* a países con mano de obra barata ya no son los únicos, puesto que las empresas están repensando sus estrategias de abastecimiento de manera más compleja, en función de la necesidad de ubicar su producción de acuerdo con lo que resulte más conveniente para cada uno de los grandes mercados en los que buscan vender. Así, el *reshoring* y el *near-shoring* podrían estar pensados para el mercado norteamericano, pero las empresas también están atentas a China como un mercado en creciente expansión, por lo cual retirar toda la producción de Asia puede no ser una buena idea. El caso de Adidas lo ilustra con claridad: en 2017 sus ventas en China crecieron un 28%, con lo que mantener un pie fuerte en China está en los planes de la compañía (Financial Times, 23/4/17). El *right-shoring* sería entonces la búsqueda por ubicar más apropiadamente la producción o el abastecimiento para cada uno de los mercados.

Todos estos conceptos nuevos no tienen aún un correlato fuerte en la realidad, pero denotan como mínimo un cambio de percepción acerca de los beneficios de la globalización y el libre comercio, y desde ya, de la búsqueda de mano de obra barata como solución final al problema de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Un cambio de paradigma en las relaciones comerciales internacionales parece estar en la agenda. Los cambios reales en gran escala se harán esperar, pero posiblemente lleguen, sea de la mano de comercializadores occidentales o japoneses, u operados por inversores asiáticos vinculados con la fabricación.

4. Los objetivos detrás de la repatriación

El discurso de la repatriación productiva resulta útil para dos objetivos centrales y de más corto plazo para las empresas norteamericanas: 1) lograr mejores términos para las firmas

estadounidenses en los acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales de comercio; y 2) reducir costos laborales e impositivos en Estados Unidos. En cuanto al primero, la renegociación del NAFTA es el mejor ejemplo de ello. No casualmente el CEO de Dow Chemical dijo en 2017 que “el NAFTA está funcionando bien, pero podría ser mejor” (Financial Times, 1/6/2017). Incluso, preocupado por el déficit comercial y sus efectos en las tasas de crecimiento, Peter Navarro ha dicho que Estados Unidos debería renegociar todos sus acuerdos comerciales bilaterales (Financial Times, 1/2/2017). Más aún, recientemente Trump ha amenazado con que Estados Unidos podría retirarse de la OMC (Financial Times, 31/8/2018).

En cuanto al segundo objetivo, las diferencias salariales entre ambos grupos de países siguen siendo abismales, pero podrían ser contrarrestadas mediante la creciente robotización en las fábricas. En otras palabras, las empresas podrían reemplazar a los trabajadores mal pagos de Asia con robots en el viejo cinturón industrial norteamericano (Financial Times, 10/2/2017). De hecho, Acemoglu y Restrepo (2017) aseguran que la robotización de las manufacturas en Estados Unidos ha tenido un efecto mayor que la deslocalización en la destrucción de empleos industriales y en el estancamiento de los salarios reales en las últimas décadas. La posibilidad de que los efectos de la repatriación sobre el empleo sean escasos debido a la robotización, es una preocupación central en la bibliografía sobre el tema, en especial considerando los beneficios fiscales que se podrían otorgar a las empresas (de Backer, 2016). De todos modos, por ahora la automatización ha avanzado más en las actividades que se desarrollan en los países centrales, como “la recolección, el almacenamiento y la interpretación de las grandes cantidades de datos que resultan de las operaciones de fabricación” mediante inteligencia artificial (Financial Times, 10/2/2017). Desde ya que las burguesías europeas comparten el interés por bajar los costos en los países centrales. De hecho, muchas de las empresas británicas involucradas en estrategias de repatriación, que han recibido subsidios de los fondos regionales de crecimiento por ello, han abierto sus fábricas en Lancashire y West Yorkshire, regiones con bajos salarios que aun llevan el lastre de la desindustrialización de los 1980s (Financial Times, 9/2/2015). En efecto, la deslocalización de la producción llevó a la pauperización de las clases trabajadoras en los países centrales, con un estancamiento de largo plazo de los salarios reales. Precisamente en la industria de la indumentaria se da el reflejo más significativo de esta pauperización: los talleres clandestinos de costura, ubicados en ciudades como Prato (Italia), Manchester o Barcelona. Manejados por pequeños y medianos empresarios chinos, estos talleres emplean a trabajadores chinos y/o paquistaníes que viven encerrados y cobran la mitad del salario mínimo, para abastecer a las cadenas minoristas de la moda rápida (*fast fashion*), como Zara, Primark, H&M y otras más pequeñas. No casualmente los trabajadores de la indumentaria son los obreros industriales peor pagos en muchos países del mundo, como Estados Unidos, Colombia, Grecia y otros (Montero Bressán, 2018), debido a la competencia que ejercen los talleres clandestinos locales.

Parte de la producción podría entonces volver a estos países, pero las clases obreras empobrecidas no deberían esperar ser grandes beneficiarias de estos movimientos. La creciente robotización amenaza con minimizar los impactos positivos de la repatriación de la producción, al punto que se habla de adoptar medidas que mitiguen el impacto de la robotización en el mercado laboral. Los avances en este área pueden ser más lentos que aquellos en los acuerdos comerciales, pero reducir costos es desde ya una situación siempre deseable para las empresas.

Más allá de estos objetivos de más corto plazo, el discurso de la repatriación pone en evidencia profundas preocupaciones en ambientes empresariales y estatales en Estados Unidos acerca del reparto del poder económico mundial. Considerando los desarrollos en la indumentaria, una de las industrias más globalizadas de todas, me permito plantear la hipótesis de que es el creciente poder de empresas asiáticas que coordinan la producción en su región lo que genera desconfianza. Si Estados Unidos y Europa transfirieron su capacidad productiva a Asia, y en las últimas décadas han sostenido su poderío económico mediante el control del sector financiero y los desarrollos en conocimiento y propiedad intelectual, la transferencia de estos últimos a grandes empresas asiáticas puede ser peligrosa. Sostener su posición dominante en la economía mundial solo sobre el monopolio de la impresión de dólares no parece una posibilidad. De hecho, la actual guerra comercial con China, que por ahora implicó la imposición de un arancel extraordinario del 25% a una serie de productos que totalizan 50 mil millones de dólares en importaciones, es un indicio de estas preocupaciones.

Conclusiones

La larga crisis económica que comenzó con el colapso financiero de noviembre de 2008, ha llevado a un cambio de paradigma en la organización de la economía a nivel mundial. El fin del discurso de la globalización ilustra estos cambios de manera radical. Las empresas y el gobierno norteamericanos ya no hablan de libre comercio sino de “comercio justo” y de “reciprocidad” en los términos del intercambio. La profundidad de la crisis ha llevado a las empresas multinacionales a repensar sus estructuras de costos y a exigir a sus gobiernos cambios en las reglas de juego. En última instancia, solo el diseño de nuevos arreglos espacio-temporales puede resolver la crisis en el largo plazo.

El discurso sobre la repatriación de la producción se inscribe en estos acontecimientos. Muchas empresas entienden que acortar los tiempos de rotación del capital contribuiría a mejorar su competitividad. Ahorrar en costos de transporte, aumentar su capacidad de control sobre las cadenas productivas y vender más rápidamente lo que se produce es parte de la fórmula en la que están trabajando. Sin embargo, los costos salariales en los países centrales siguen siendo una preocupación central, por lo que la repatriación de producción manufacturera a los países centrales en forma masiva parece estar supeditada entonces a los avances en materia de robotización, además de la modificación de los esquemas impositivos. Es esperable, entonces, que los beneficios de la repatriación para los trabajadores y las trabajadoras europeas y norteamericanas no solo sean limitados, sino que además vengan de la mano de una nueva ofensiva contra sus derechos y sus salarios.

El corto ciclo de vida de la globalización, que de hecho sufrió grandes dificultades desde el estancamiento de las negociaciones en la OMC en 1999, se ha terminado para dar lugar a un mundo el plena reconfiguración, en el que las disputas inter-capitalistas son noticia diaria. La crisis le devuelve a la geografía un protagonismo indiscutido al destacar la importancia de la proximidad geográfica entre la producción y los mercados. Es lo que Harvey ha llamado la tendencia a la compresión espacio-temporal. Así, un mundo de regiones fuertemente cerradas al comercio externo parece estar en marcha.

Bibliografía

- Acemoglu, D. y Restrepo, P. (2017) Robots and jobs: Evidence from de US. En Vox CEPR Policy Portal. 10 de abril. Disponible en <https://voxeu.org/article/robots-and-jobs-evidence-us> (visitado el 30/8/18).
- Aglionby, J. (2017) Ethiopia bids to become the last development frontier. En **Financial Times**, 3/7/17.
- Bounds, A. y Powley, T. (2015) EK textiles eye reshoring jobs boost. En **Financial Times**, 9/2/2015
- De Backer, K; Menon, C.; Desnoyers-James, I. y Moussiégt, L. (2016) **Reshoring: Myth or reality?** OCDE Science, Technology and Industry Policy papers Nro 27. Ginebra.
- Donnan, S. (2017) Us trade chief seeks to reshore supply chain. En **Financial Times**, 1/2/2017.
- Feng in Hua, E. (2018) China moves its factories back to the countryside. En **Financial Times**, 2/4/18.
- Financial Times (2017) **Robots and reshoring: automation nation**. 10/2/2017.
- Financial Times (2018) **Trump threatens to pull US out of the WTO**. 31/8/18.
- Fleming, S. (2016) Reshoring and FDI boost US manufacturing jobs. En **Financial Times**, 29/3/16.
- Garrido Sotomayor, V. Comunicación personal. 30/8/18.
- Goto, K.; Natsuda, K. y Thoburn, J. (2011) Meeting the challenge of China: the Vietnamese garment industry in the post MFA era. En **Global Networks**, Vol 11, Nro 3, pp. 355-79.
- Hancock, T (2017) Adidas boss says large-scale reshoring is ‘an illusion’. En **Financial Times**, 23/4/17.
- Levering, B.; Gott, J.; Van den Bossche, P. y Abraham, A. (2018) **Reshoring in Reverse again**. AT Kearney. Disponible en <https://www.atkearney.com/operations-performance-transformation/article?/a/reshoring-in-reverse-again> (visitado el 4/9/2018)
- Montero Bressán, J. (2018) Local sweatshops in the global economy. En M. Atzeni e I. Ness (Eds.) **Global perspectives on workers’ and labour organizations** (pp. 63-84). Londres: Springer.
- Sacchetto, D. y Andrijasevic, R. (2017) Il just-in-time della vita: Reti di produzione globale e compressione spazio-temporale alla Foxconn. En **State e Mercato**, Nro. 111. Diciembre de 2017.
- Tett, G. (2017) Executives take a quiet turn away from globalisation. En **Financial Times**, 1/6/2017.
- The New York Times (2012) **Transcript of the State of the Union address**. 25/1/2012

- Wright, R. (2014) Few US ‘reshorings’ go ahead, study finds. En **Financial Times**, 7/9/2014.

Fuentes

- Financial Times: www.ft.com
- Reshoring initiative: www.reshorenow.org
- European Reshoring Monitor: <http://reshoring.eurofound.europa.eu>
- World Integrated Trade Solution: <http://wits.worldbank.org>