

Cuadernos del Sur

Año 17 - Nº 31

Abril de 2001

Tierra
del  fuego

Turbulencia global: el capital del Siglo XXI

La publicación del ensayo de Robert Brenner *The economics of global turbulence* (*New Left Review* 229) en 1998 fue una buena noticia en el campo del marxismo porque el mismo presentó un interesante estudio de la evolución de la economía mundial de posguerra y de su crisis y, además, porque suscitó una extensa y rica polémica en la que participaron varios de los intelectuales marxistas más importantes de la actualidad.

Una intervención previa de Brenner a propósito de la discusión historiográfica sobre la transición del feudalismo al capitalismo en los años 80 ya había dado lugar a otro importante debate. En esta oportunidad, sin embargo, Brenner desató una controversia sobre la marcha del capitalismo contemporáneo y sus perspectivas, una controversia que continúa desarrollándose en las páginas de las mejores revistas marxistas (*Historical Materials*, *Monthly Review*, *Review of Radical Political Economy*, *Capital and Class*, *Against the Current*, etc.) y nutriéndose de los aportes de muchos de los intelectuales marxistas más lúcidos de nuestros días (Carchedi, Husson, Freeman, Bonefeld, Shaikh, Fine, Meiksins-Wood, etc.).

Apenas iniciada esta controversia, nosotros publicamos un breve artículo (“¿Del neoliberalismo a la depresión?”, *Cuadernos del Sur* 28, mayo de 1999) en el que Brenner sintetizaba las perspectivas que se seguían de su ensayo a propósito de la coyuntura económica mundial de entonces. Pero la riqueza del rumbo seguido desde entonces por este “nuevo debate Brenner” nos decidió a publicar, en este nuevo número de *Cuadernos del Sur*, un dossier entero dedicado al mismo. Incluimos entonces a continuación una síntesis de la línea argumentativa central de *The economics...*, realizada por el propio Brenner en respuesta a dos de sus críticos, y tres artículos que introducen sendas visiones críticas acerca del ensayo de Brenner en su conjunto. En la próxima entrega de *Cuadernos del Sur* complementaremos este dossier con una serie de trabajos que contienen distintas evaluaciones acerca de la coyuntura económica mundial, retomando así la discusión de las perspectivas abiertas en este sentido por el ensayo de Brenner.

Alberto Bonnet

La economía de la turbulencia global (síntesis)*

Robert Brenner

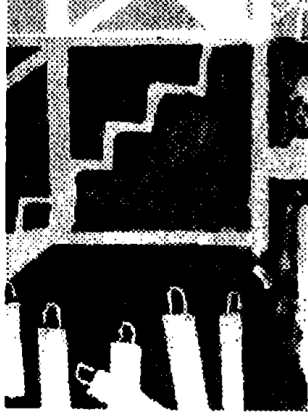
Buscando explicar la caída en la tasa de ganancia, mi punto de partida es la anarquía de la producción capitalista y, en particular, la presión competitiva sobre las empresas capitalistas para recortar costos como la verdadera condición para su supervivencia. Las tendencias resultantes hacia la acumulación de capital y hacia la innovación están, por supuesto, en las raíces de la capacidad del capitalismo, sin precedentes históricos, para desarrollar las fuerzas productivas. Pero, dado que estas se desarrollan de una manera no planificada y competitiva, sostengo que están también en el base de las tendencias del capitalismo a sufrir crisis periódicas y estancamiento. Esto es así porque los capitalistas individuales no tienen interés en, y en cualquier caso

son incapaces de, tener en cuenta el efecto agregado de sus acciones, específicamente el impacto destructivo de sus recortes de costos sobre los capitales ya existentes y sobre la capacidad de estos capitales de arrojar beneficios. Así, cuando los capitalistas recortan costos, tienden a surgir problemas insolubles porque a menudo vuelven obsoleto el capital fijo que sus rivales introdujeron antes, evitando por ende que aquellos propietarios realicen la tasa de beneficio esperada y necesaria. Las plantas y los equipos que inicialmente representan la técnica (socialmente necesaria) más moderna, pero que necesitan ser operados durante un largo período para recuperar sus costos y proporcionar retornos suficientes, se convierten así en insuficientemente rentables frente a los nuevos y

* Tomado de R. Brenner: "Competition and class: a reply to Foster and McNally", en *Monthly Review* 51 (3), 1999. La publicación del ensayo de Brenner en español ya fue anunciada por Akal Ediciones.

más bajos precios que resultaron de la introducción prematura de capital fijo nuevo y aún más productivo.

Más específicamente (y combinando, a fines de ser breve, los aspectos conceptuales e históricos de mi argumento), intento demostrar que la clave de la caída de la tasa de ganancia y su fracaso a largo plazo en recuperarse, fue el surgimiento y la persistencia de una sobrecapacidad y sobreproducción *a escala del sistema en su conjunto*, especialmente en la industria, a partir de mediados de la década de los 60. La sobrecapacidad y sobreproducción, sostengo, emergieron como un proceso de desarrollo desigual marcado por la interacción entre las economías de rápido crecimiento y de desarrollo más tardío de Japón, Europa y (más tarde) Asia del Este, y las economías de crecimiento más lento y de desarrollo más temprano de Estados Unidos y el Reino Unido, lo que considero que es un determinante central *tanto* del largo boom *como* del largo declive. Las economías industriales de desarrollo tardío japonesa, alemana occidental y otras



fueron entonces capaces de crecer rápidamente durante el boom en virtud de su capacidad de explotar las ventajas de ser tecnoló-

gicamente seguidoras, atrasadas socioeconómicamente y hegemonizadas militar y financieramente por los Estados Unidos. Ellas adoptaron tecnología norteamericana barata pero avanzada con el fin de ponerse al día (*catch-up*). Después de reprimir o contener los levantamientos obreros militantes de los años inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial, estas economías aprovecharon las enormes cantidades de trabajadores desempleados de sus sectores rurales, que todavía estaban relativamente atrasados, para mantener el crecimiento de los salarios relativamente bajo comparado con el crecimiento de la productividad. Evitaron los pesados gastos militares improductivos encarados por los Estados Unidos. Y pusieron énfasis en la industria doméstica, apoyada por sus bancos y gobiernos, en lugar de en la internacionalización de sus economías mediante la expansión de ultramar de sus corporaciones y bancos multinacionales.

Durante la primera parte de la etapa de posguerra, las economías alemana y japonesa en particular funcionaron como ejes de grandes economías regionales en Europa y Asia del Este. Hicieron uso de sus costos laborales mucho más bajos; de sus avanzadas instituciones económicas para regular las relaciones entre industrias, entre finanza e industria y entre capital y trabajo; de

sus tipos de cambio subvaluados; y de su proteccionismo para enriquecerse a expensas de las economías norteamericana (y británica) de altos salarios, orientadas al libre cambio y dirigidas hacia el plano internacional. Las autoridades de EEUU aceptaron libremente este patrón de evolución económica internacional porque les permitía no sólo asegurar la creación de mercados para sus industrias de base doméstica, que al comienzo fueron avasalladoramente dominantes, sino también para preparar el camino a la penetración en gran escala de las economías europeas a través de la inversión directa de sus grandes corporaciones multinacionales, al tiempo que llevaban adelante una de las más intensas olas de expansión militar-imperial que el mundo haya visto. De hecho, los productores norteamericanos sufrieron relativamente poco daño por la competencia internacional intensificada, porque habían comenzado con una enorme ventaja tecnológica y fueron capaces de dominar el gran mercado doméstico de EEUU, aún mientras cedían grandes porciones de sus mercados de ultramar a los productores extranjeros. Las multinacionales norteamericanas fueron en parte capaces de compensar las declinantes participaciones en las exportaciones usando el dólar sobrevaluado para comprar activos baratos en todo el mundo.

Sin embargo, el desarrollo desi-

gual producido por el crecimiento de la división mundial del trabajo no continuó por mucho tiempo teniendo sólo efectos favorables. Entre 1965 y 1973, los industriales situados especialmente en Japón, pero también en Alemania y en otras partes de Europa Occidental, combinaron técnicas relativamente avanzadas con salarios relativamente bajos para reducir drásticamente sus costos relativos *vis a vis* los de Estados Unidos. Sobre esta base, se apropiaron de manera dramática de crecientes porciones del mercado mundial e impusieron en él sus precios relativamente bajos, mientras que tenían éxito, gracias a sus costos relativamente reducidos, en mantener sus viejas tasas de beneficio. Sus competidores norteamericanos se encontraron haciendo frente a precios de un crecimiento más lento para su producto y al mismo tiempo prisioneros de costos inflexibles como resultado de quedar atrapados con un capital fijo comprometido con una tecnología que repentinamente quedó fuera de moda. Aquellos que ya no pudieron realizar la tasa de beneficio previa o promedio, aún sólo sobre su capital circulante, i.e., sobre las nuevas inversiones en trabajo, materias primas y bienes



intermedios que eran necesarias para operar su capital fijo (plantas y equipamientos), tuvieron que deshacerse de capacidad productiva. Otros, a fin de permanecer en sus mercados, no tuvieron otra opción que aceptar tasas de beneficios significativamente reducidas sobre su capital fijo, puesto que no podían aumentar los precios sobre los costos en la medida en que lo hacían antes.

Como consecuencia de la inesperada irrupción en el mercado de bienes japoneses y alemanes de precios más bajos, los productores industriales norteamericanos fueron incapaces de realizar la tasa de beneficio previa, establecida sobre sus inversiones de capital fijo cuando la demanda excedía a la oferta en sus líneas. El resultado fue la sobrecapacidad y la sobreproducción a escala del sistema, que se manifestó en una declinante tasa de retorno sobre el stock de capital en la industria. Entre 1965 y 1973, el sector industrial norteamericano sostuvo una caída en la tasa de beneficio sobre su stock de capital que excedió el 40 por ciento. Simultáneamente, las tasas de beneficio de las economías industriales líderes japonesa y europeas, tomadas en su conjunto, fueron difícilmente capaces de mantenerse (al menos aproximadamente hasta 1969-70). El saldo fue que, en los mismos años, la tasa de beneficio de los sectores manufactureros

de las economías del G7 tomadas en conjunto (representativos de la industria mundial en su totalidad) cayó cerca del 25 por ciento.

Las economías japonesa, alemana y otras europeas no permanecieron inmunes ante el declive agregado de la rentabilidad. En los tardíos 60 y tempranos 70 emergieron enormes déficits de balance de pagos norteamericanos (y superávits de balance de pagos japoneses y alemanes) como los concomitantes naturales de la declinación de la competitividad y rentabilidad norteamericanas y empujaron al sistema monetario mundial a la crisis. Entre 1971 y 1973, tuvo que descartarse el sistema de Bretton Woods de tipos de cambio fijos y el dólar tuvo que ser profundamente devaluado, mientras que el *marco* y el *yen* fueron correspondientemente revaluados. Los industriales japoneses y alemanes se enfrentaron a costos relativos ampliamente crecientes comparados con los de sus rivales norteamericanos y fueron obligados a cargar con una parte mucho más grande de la caída en la rentabilidad agregada de la que había afectado a las economías industriales del G7. Pero una evidencia del grado en el que la sobrecapacidad y la sobreproducción habían apresado en este punto a la industria mundial fue el hecho de que los productores norteamericanos, aunque beneficiados por la caída del dólar, fueron incapaces de

acercarse a la restauración de sus tasas de beneficio de la época del boom.

Aún así, una cosa es explicar de esta manera la caída inicial de la rentabilidad y otra muy distinta es explicar por qué no hubo recuperación durante tanto tiempo. En particular, ¿por qué las firmas que sufrían una rentabilidad descendente en sus líneas no desplazaron medios de producción hacia otras líneas de beneficios más altos con el fin de aliviar la sobrecapacidad y la sobreproducción? Yo creo que hay básicamente tres respuestas a esta pregunta.

Primero, las grandes corporaciones de los Estados Unidos, Alemania y Japón que dominaron la industria mundial tenían mejores perspectivas de mantener e incrementar su rentabilidad buscando incrementar su competitividad en sus propias industrias que relocalizando medios de producción en otras líneas. Poseían grandes montos de capital fijo ya pagado que podían usar "gratuitamente". En consecuencia, al menos por un tiempo, pudieron realizar tasas de beneficio más altas sobre sus nuevas inversiones en capital circulante (trabajo, materias primas, bienes semi-elaborados) en sus propias industrias que las que podían realizar sobre inversiones en otras industrias. Aunque sufrieron tasas de beneficio reducidas sobre su capital total, sin embargo para ellas tenía sentido permanecer en el lugar.

Además, estas corporaciones mantenían relaciones establecidas desde hacía largo tiempo con proveedores y clientes que no podían ser reproducidas fácilmente o sin grandes costos en otras líneas. Quizás más importante, durante un largo período habían desarrollado un conocimiento de la producción difícilmente ganado que podían aplicar sólo en sus propias industrias. Durante los 70 y después, las corporaciones de EEUU, Japón y Alemania encontraron más promisorio la lucha que el cambio y generalmente no abandonaron sus posiciones a menos que fueran forzadas. Con la ayuda de gobiernos que las apoyaban y/o de financistas bancarios afines, buscaron transformar e impulsar la producción para competir mejor. El resultado fue una salida insuficiente.

Segundo, a pesar de la rentabilidad reducida en las líneas industriales mundiales, el proceso de desarrollo desigual continuó. Productores emergentes de bajos costos, con base especialmente en Asia del Este, encontraron rentable entrar en varias de aquellas líneas, tal como sus predecesores de Japón habían hecho una vez en circunstancias análogas. Hubo demasiada entrada, exacerbando más la sobrecapacidad y la sobreproducción.

Tercero, las políticas keynesianas, que devinieron casi universales en los 70, contribuyeron de hecho a la perpetuación de la sobrecapacidad y

la sobreproducción, ayudando a evitar una recuperación decisiva de la rentabilidad y, a su vez, de la acumulación de capital. La demanda incrementada, el gasto deficitario y el crédito fácil permitieron que muchas firmas de altos costos y bajos beneficios, que de otra manera hubieran ido a la quiebra, continuaran en el negocio y mantuvieran posiciones que podían haber sido ocupadas por productores de costos más bajos y beneficios más altos. Pero, dados sus bajos excedentes, tales firmas debilitadas difícilmente podían encarar una gran inversión de capital o expansión. Más bien, en respuesta a un incremento en la demanda agregada resultante de las políticas keynesianas, fueron capaces de originar un incremento más pequeño de la oferta que en el pasado, de manera que los siempre crecientes déficits públicos de los 70 originaron aumentos acelerados de los precios más que incrementos en el producto. El keynesianismo fue entonces indiscutiblemente necesario para mantener a la economía mundial en marcha. Pero incrementó la inflación y, precisamente evitando la áspera medicina de la depresión que había abierto históricamente el camino a nuevas recuperaciones, redujo a largo plazo el dinamismo potencial del sistema.

Fue sólo con la administración de Clinton que la economía mundial fue capaz por fin de romper decisivamente con el keynesianismo. Volcker, Carter y Reagan habían introducido, por supuesto, un vicioso experimento de austeridad monetarista a comienzos de los 80. Pero el crédito profundamente restringido había amenazado con precipitar un crack y tuvo que ser contrarrestado por déficits keynesiano-militaristas. Sin embargo, la acumulación récord de deuda del gobierno, frente al régimen de dinero escaso de la Reserva Federal, originó tasas reales récords de interés que compensaron los avances de la rentabilidad que habían sido asegurados durante la importante restructuración de las firmas de altos costos/bajos beneficios, que tuvo lugar en la década de los 80. Ante la posibilidad de enfrentarse con una revuelta en Wall Street si buscaba más déficits, Clinton probablemente no tuvo otra opción que virar hacia el equilibrio presupuestario. Puesto que Europa ya se había movido en esa dirección en tanto se preparaba para la unificación monetaria, una austeridad monetaria y fiscal completamente madura dominó por fin la economía mundial en los 90.

La austeridad macroeconómica casi universal ha llevado las contra-

dicciones acumuladas de las dos décadas previas al primer plano. Ha reducido el crecimiento de la demanda interna en toda la economía mundial, forzando a los productores de todas partes a cambiar profundamente su orientación hacia las exportaciones. Fue inevitable entonces una consiguiente intensificación de la competencia internacional, lo que allanó el camino a una seria exacerbación de la sobrecapacidad y la sobreproducción internacional ya existente en la industria y a un estancamiento más profundo y una inestabilidad intensificada a lo largo de la década.

En este contexto, la economía norteamericana logró expandir —un-que mucho menos dinámicamente de lo que indica la propaganda— y asegurar una revitalización importante de la rentabilidad, en especial en el sector industrial, que todavía tiene una importancia crítica. Pero la industria norteamericana logró su recuperación de la rentabilidad en gran medida a través de una revitalización de la competitividad, que fue asegurada no sólo por la continua restructuración de los medios de producción redundantes y de altos costos en las líneas industriales, sino también sobre la base de una empinada caída del dólar en relación con el *yen* y el *marco* y un congelamiento de una década del crecimiento salarial. Así, el incrementado dinamismo de la economía nor-

teamericana se logró, en una medida importante, al costo de una extensa recesión en grandes partes de la economía mundial durante la mayor parte de la década, particularmente en las economías industriales orientadas hacia las exportaciones, de repente mucho menos competitivas, de Japón y Alemania. En este contexto, autoridades monetarias independientes buscaron aumentar sus retornos en un mundo que estaba escaso de oportunidades de inversión real rentables pero inundado de liquidez (la cual había surgido del rescate de la Fed a las corporaciones y los bancos sobre-expandidos durante la recesión de 1990-91). Enviaron masas de dinero a corto plazo a Asia del Este, el único centro de crecimiento verdaderamente dinámico en los 90, recalentando esas economías. Esto empeoró los problemas subyacentes de sobrecapacidad y sobreproducción y sentó las bases para la crisis económica internacional de 1997-98.

El dramático descenso en tres fases de la tasa de interés, impulsado por Alan Greenspan en el otoño de 1998, cortó rápidamente la profundización de la crisis mundial señalando a los mercados de títulos que la Fed permanecería detrás del valor de sus acciones. El importante boom (que comenzó más o menos en 1996) que así se perpetuó ha sido en gran parte conducido por el enorme crecimiento del consumo interno.

Este, a su vez, derivó del “efecto riqueza” resultante del boom bursátil que rompió los récords, que dio surgimiento a grandes ganancias de capital, a tasas de ahorro marcadamente reducidas y al espectacular crecimiento de la deuda privada tanto de las corporaciones como de los consumidores. El acelerado crecimiento del consumo norteamericano ha estado también detrás de los déficits récords de cuenta corriente norteamericanos que han permitido poner en marcha a la economía mundial.

En efecto, una nueva forma de estímulo artificial a la demanda a través de déficits *privados* hecho posible por la Fed ha sido sustituto de los viejos déficits públicos keynesianos. Pero, puesto que el problema subyacente de la sobrecapacidad y la sobreproducción a escala del sistema no ha sido resuelto, es solo el boom del mercado bursátil, apuntalando el boom del consumo, lo que hoy se interpone entre la economía internacional y una nueva recesión o algo peor.