

Cuadernos del Sur

24



ENZO TRAVERSO
MARX
el inactual

JOACHIM HIRSCH

¿Qué es la
globalización?

MICHEL HUSSON

Capital fin de siglo

TERRENCE McDONOUGH

El imperialismo
y las etapas del capitalismo

DIANA HOCHRAICH

Exportaciones asiáticas
¿una salida al **SUBDESARROLLO?**

SLAUGHTER - LA BOTZ

Estados Unidos hoy

Cuadernos del Sur

AÑO 13 - Nº 24

Mayo de 1997

Consejo Editorial

Argentina: Eduardo Lucita / Roque Pedace / Alberto Plá / Carlos Suárez

Brasil: Enrique Anda / Florestán Fernández [1920-1995]

Bolivia: Washington Estellano

Chile: Alicia Salomone

Perú: Alberto di Franco

México: Alejandro Dabat / Adolfo Gilly / Alejandro Gálvez C. / José María Iglesias (editor)

Escocia: John Holloway

España: Daniel Pereyra

Francia: Hugo Moreno / Michael Löwy

Italia: Guillermo Almeyra

Rusia: Boris Kagarlitsky

El Comité Editorial está compuesto por los miembros del Consejo Editorial residentes en Argentina.

Colectivo de Gestión

María Rosa Lorenzo / Alberto Bonnet / Mariano Resels / Gustavo Guevara / Cristina Viano / Leónidas Cerruti / Rubén Lozano

Coordinación artística

Juan Carlos Romero

Dibujo de V. Kandinski

Cuadernos del Sur, número 24

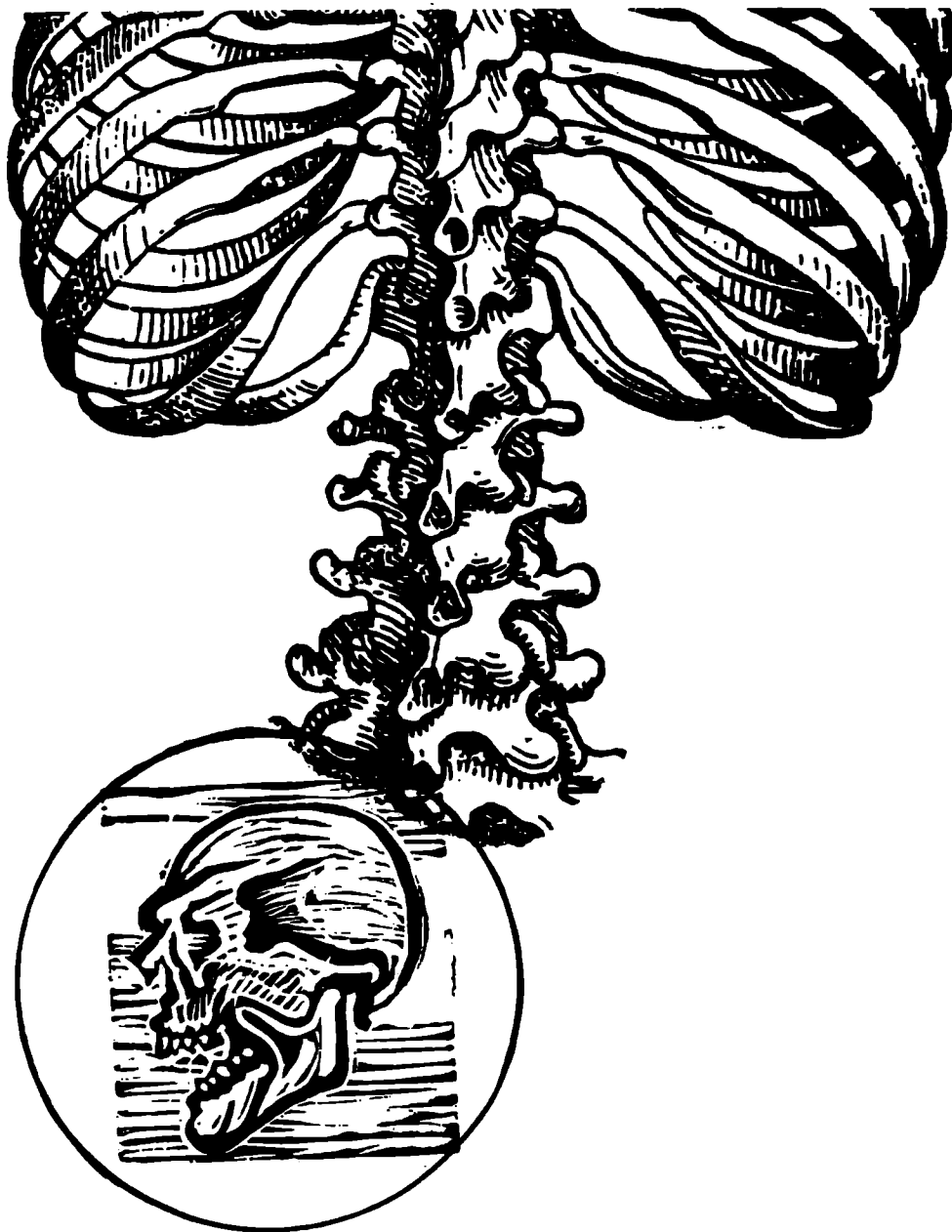
Publicado por Editorial Tierra del Fuego
Argentina, mayo de 1997

Toda correspondencia deberá dirigirse a:
Casilla de Correos n° 167, 6-B. C.P. 1406
Buenos Aires, Argentina

| | |
|---|--|
|  | <p>CUADERNOS DEL SUR incluye los sumarios de sus ediciones en la base de datos Latbook (libros y revistas)</p> <p>Disponible en INTERNET en la siguiente dirección: http://www.latbook.com</p> |
|---|--|

Índice

| | | |
|-----------------------|--|-----|
| EDITORIAL | La mundialización del Capital | 5 |
| JOACHIM HIRSCH | ¿Qué es la globalización? | 9 |
| MICHEL HUSSON | Capital fin de siglo | 21 |
| TERRENCE McDONOUGH | Lenin, el imperialismo y las etapas del desarrollo capitalista | 44 |
| DAN LA BOTZ | Estados Unidos: ¿un nuevo comienzo histórico? | 73 |
| JANE SLAUGHTER | Estados Unidos: sobreviviendo al toyotismo | 81 |
| DIANA HOCHRAICH | La industrialización por las exportaciones y los países asiáticos: ¿una salida al subde- sarrollo? | 95 |
| ENZO TRAVERSO | Marx, el inactual | 121 |
| PABLO GHIGLIANI | <i>El cordobazo. Las guerras obreras en Córdoba 1955-1976</i> , de James P. Brennan | 129 |
| REVISTA DE REVISTAS | | 134 |



HAMBIERE

M. CHRISTIANSEN

La mundialización capitalista



Desde principios de los años ochenta «globalización» ha sido una categoría de análisis utilizada, a veces abusivamente, para identificar o caracterizar la fase actual del capitalismo. En su acepción más abarcativa «globalización» identificaría un mundo sin fronteras y unas corporaciones internacionales que no tendrían

amarre en nación alguna.

En América Latina esta noción es invocada a diario para justificar la más variadas políticas, que en general aparecen fragmentadas y desconectadas de los diversos acontecimientos político-sociales, recubiertas por un planteo tecnicista: estabilización y convertibilidad de las monedas; privatización de empresas públicas y Estado «mínimo»; igualdad de condiciones entre empresas locales y extranjeras; apertura de la economía, desregulaciones varias... que, sin embargo, responden todas a una misma lógica. Esta estandarización de la economía mundial se rige por las reglas generales del liberalismo económico y responde así a una exigencia de la gran burguesía internacional que requiere reaseguros y reglas claras en aquellos países donde invierten.

En Argentina esta invocación es siempre una y la misma: la «globalización» impone un cauce único y “objetivo” a nuestra economía. Aparece así en los discursos oficiales como una variable independiente, como una suerte de causa sin causa, un estado natural donde la economía está librada al libre juego de las fuerzas del mercado, que legitima aquellas políticas estatales.

Sin embargo otra mirada es posible. Y en ella la «globalización», en rigor un eufemismo con el cual se intenta ocultar el proceso de mundialización del capital, no es otra cosa que una reorganización de la economía mundial como respuesta defensiva de las multinacionales para enfrentar el fin de la onda larga de expansión capitalista ocurrido

en los inicios de la década de los setenta. Ella lleva implícita una agudización de las relaciones antagónicas entre las tendencias crecientes a la mundialización y las soberanías de los Estados-nación que se ven conmocionadas hasta sus cimientos.

El lugar privilegiado donde se desenvuelve este antagonismo es en el campo del dinero y las política monetarias, estimulado por la existencia de una plétora de fondos especulativos. Es el capital financiero que con sus flujos y reflujos pone en jaque la capacidad de regulación y control de los Estados.

Pero la “globalización” es también, fundamentalmente, una estrategia política. Y una lectura a sus múltiples instancias lleva a reconocer los momentos de ruptura y de confrontación, así como los profundos y drásticos cambios que provoca en el plano de las relaciones sociales, como mecanismo modificadorio de las relaciones entre las clases y los Estados.

Situarse ante la globalización requiere historizar los acontecimientos. Es decir, incorporar las mediaciones sociales y políticas que permitan desfetichizar, desnaturalizar las categorías analíticas propias de la cosmovisión neoliberal y romper con la carga de pasividad y resignación implícitas en estas “síntesis totalizadoras”. Apartarse de una visión en boga que presenta esta situación de manera fragmentada, desconectada, sólo simbolizada en lo “objetivo”, en lo que se impone por la fuerza omnipotente de lo “inevitable”. Por el contrario se hace necesario considerar el componente ideológico de su construcción y configuración discursiva, dándole significado a la estrategia implícita en todas y cada una de sus acciones.

Paralelamente a esto, a medida que se extiende el uso del término «globalización» se desvaloriza el de imperialismo. Sin embargo uno no anula al otro, por el contrario en el marco de las relaciones, procesos y estructuras que constituyen el capitalismo como modo de producción, ambos se determinan recíprocamente, se contraponen y se complementan. La mundialización del capital —hoy «globalización»— es históricamente más amplia y abarcadora y puede contener uno o varios imperialismos, nacionalismos y regionalismos.

La mundialización va haciendo cambiar profundamente el carácter de los Estados, pero no los hace desaparecer. Estos pierden buena parte del control de sus decisiones económicas y políticas y no pueden ya fijar libremente su estrategia internacional, pero siguen dependiendo de un territorio y de relaciones sociales y políticas nacionales.

El proceso de “globalización” puede leerse entonces como expresión de la fuga defensiva del capital. Su forma productiva se repliega —bien que en términos relativos— y la forma dineraria, constituida en capital financiero, despliega su predominio. Desde ese lugar el capital aplica de manera contundente las modificaciones sustanciales de la reestructuración social.

Los estados nacionales y sus instituciones —vitales durante el apogeo de las políticas del llamado Estado de Bienestar— ven desdibujadas sus anteriores acciones regulatorias. Sin embargo, esta situación no implica su desaparición, sino, la reformulación de sus intervenciones. En este sentido, la “desregulación” es el nombre que adquieren, bajo las políticas neoliberales, las actuales incursiones regulatorias del Estado. Su carácter está profundamente relacionado con la “funcionalidad” requerida por la acentuada multinacionalización económico-política. Esta transformación, signada por los ajustes permanentes y la restricción de los espacios democráticos da cuenta de alteraciones que atraviesan al conjunto de la sociedad, estableciendo una estructura fragmentada, debilitada en sus lazos solidarios, propensa a una mayor dispersión.

La puesta en práctica de los programas de privatización, la aplicación de políticas precarizadoras y flexibilizadoras en el ámbito laboral, el aumento de la desocupación y la pobreza...dejan al descubierto el rostro de la “globalización”, su diseño estratégico específico, es decir, la dimensión político-social que se pone en juego, la lucha de clases se presenta así en toda su intensidad.

Expresión de esta última afirmación, es la dinámica que asumen los conflictos en la actualidad. Frente a la retirada del Estado se diluye el papel integrador de las instituciones, las representaciones tradicionales —particularmente las burocratizadas direcciones sindicales— no están en condiciones de presentar mayores demandas a los estados, ni de ofrecerse como mediadores ante los trabajadores y el resto de las clases subalternas, que al no encontrar canales institucionales tienden a radicalizarse.

Las recientes experiencias de Cutral-có y Tartagal, las manifestaciones populares en Jujuy y otras provincias, los trabajadores de la Fiat Córdoba, las confrontaciones docentes en todo el país, las movilizaciones estudiantiles, contienen diversas expresiones de lucha y organización, formas embrionarias de autoorganización y ejercicios de democracia y acción directas. Caminos todos por los que el movi-

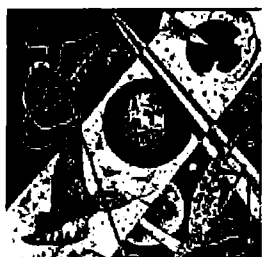
miento obrero y las clases subalternas buscan recuperar su independencia y darse direcciones propias.

La mundialización del capital homogeneiza por arriba y fragmenta por abajo, pero al mismo tiempo diluye las formas de integración y control social, se abren así nuevos caminos y nuevas posibilidades para el movimiento social.

RL/EL
Buenos Aires,
mayo 1997

¿Qué es la globalización?

Joachim Hirsch



Entre concepto y fetiche

Quisiera hacer algunos comentarios generales sobre esta conferencia. Su tema general es bastante amplio e involucra relaciones muy complejas. Ello significa que no es posible tratar, en forma más o menos extensa, toda la problemática implicada en el tema. Por eso, tengo que limitarme a presentar sólo algunos aspectos fundamentales, así como a abordar algunas cuestiones importantes. Debo prescindir de muchos detalles; en ocasiones también de fundamentaciones exhaustivas y, sobre todo, de una exposición más amplia de las bases teóricas de mi argumentación.

El concepto de “globalización” está hoy en día en boca de todos, independiente de los puntos de vista políticos y teóricos que se adopten. Simultáneamente, son muy variadas las formas en que el fenómeno es interpretado. Para unos contiene una promesa de un mundo mejor y más pacífico; para otros, en cambio, se vincula con la idea del caos global. Como siempre, la definición depende de las proposiciones teóricas y políticas asumidas. En esta primera conferencia trataré de desarrollar un concepto de globalización fundamentado teóricamente. Con ello espero establecer las bases para tratar, con mayor precisión en las próximas conferencias, algunos aspectos importantes de esta problemática, para abordar al final, la cuestión en la dimensión de una política democrática bajo las actuales condiciones sociales.

Veamos primero lo relacionado con la “globalización” en la conciencia de la vida cotidiana. Evidentemente, la “globalización” representa cosas muy variadas: Internet, Coca-cola, televisión vía satélite, IBM, libre comercio, correo electrónico, triunfo de la “democracia” sobre el “comunismo”, “mercosur”, telenovelas de Hollywood, Microsoft, la

* «Globalización y transformación del Estado y la democracia», Universidad Nacional de Córdoba, Goethe Institut-Córdoba, 6 al 26 de marzo de 1997.

catástrofe climática, acaso también la Organización de las Naciones Unidas y las intervenciones militares “humanitarias” realizadas en su nombre. Estos son sólo algunos ejemplos.

La “globalización” es, así, algo más que un concepto científico. De cierta manera, hoy en día es un fetiche. Es decir, la palabra se utiliza con frecuencia sin ser entendida en detalle, significando muchas veces lo opuesto, pero teniendo algo en común: describe algo así como un poder oculto que agita al mundo, que determina toda nuestra vida y que nos domina cada vez más. Sea como fuere, prácticamente no existe en la actualidad un problema social, ninguna catástrofe y ninguna crisis que no pudiera ser relacionada con la “globalización”. Al mismo tiempo, se enlazan con ello tremendas esperanzas en un mundo unido, seguro, pacífico; hasta se considera la posibilidad de un “gobierno democrático mundial”. En correspondencia, es también bastante amplia la coyuntura de conceptos ideológicos relacionados con la “globalización”; se habla del mundo como de una “aldea global”, de una “sociedad mundial” o aun de una “comunidad de los pueblos”.

Sin embargo, la creencia en la formación de una “sociedad mundial”, pacífica y humana, es desmentida por todas las experiencias prácticas: proliferan tanto las guerras entre naciones como las guerras civiles; se profundizan las divisiones sociales tanto dentro de las sociedades como también a nivel internacional; el racismo, el nacionalismo y el “fundamentalismo” parecen devenir cada vez más peligrosos y se despliegan movimientos de migración en masa, que frecuentemente se topan con fronteras herméticamente cerradas.

Con todas sus connotaciones contradictorias, “globalización” se ha convertido en un vocablo común y corriente. Desde hace algunos años, domina la discusión pública, pese a que con bastante anterioridad se descubrió que la Tierra es redonda.

La coyuntura del concepto está relacionada probablemente con algunos acontecimientos históricos importantes: el derrumbe de la Unión Soviética, el fin de la competencia entre los sistemas y la expansión de las relaciones de producción capitalista, la cual prácticamente no encuentra más obstáculos. A esto corresponde también la existencia de una única potencia mundial determinante, un centro militar que domina la Tierra: los Estados Unidos de Norteamérica.

Como nunca, el mundo aparece entonces, acabado y unificado. No es casual que un presidente de los Estados Unidos haya declarado la segunda guerra del Golfo como la marca de un “nuevo orden mun-

dial". El concepto "globalización" marca, en cierto sentido, el fin del breve siglo XX, que comenzó con la Revolución Rusa y finalizó en 1989.

Que las interrelaciones globales determinan el pensamiento de los seres humanos, no es novedoso en sí. El origen moderno del pensamiento global está relacionado muy esencialmente con el colonialismo y el desarrollo del Estado nacional y del capitalismo ligado a él. La idea del imperio antiguo y medieval fue reemplazada por la imagen de un mundo controlado por un grupo de estados que compiten entre sí y, en principio, ilimitado. También eso era la "globalización", aún cuando entonces no se manejara ese concepto. Se decía que en los dominios de los reyes españoles nunca se ponía el sol. El globo aparecía como el botín de las potencias coloniales.

...Es interesante que la coyuntura actual del concepto parezca estar relacionada con el hecho de que hayan terminado las incursiones por botines coloniales. No queda nada más por conquistar ni repartir entre las potencias dominantes, por lo menos en un sentido geográfico. La metáfora la "nave tierra" enfatiza la limitación del globo: por lo finito de los recursos naturales, por el peligro de las catástrofes ambientales de dimensiones mundiales y por los conflictos de distribución, en ascenso. Con esto se evidencian los efectos destructivos, precisamente del modo de producción y de las formas de vida, que han sido declaradas de vigencia universal, o sea "globalizados". En el concepto "globalización" resuena siempre una contradicción real: el amplio y decisivo triunfo del capitalismo, simultáneamente podría socavar sus bases naturales y sociales.

Con el término "globalización", por lo tanto, se asocia siempre una doble significación. El concepto simboliza la esperanza de progreso, paz, la posibilidad de un mundo unido y mejor y, al mismo tiempo, representa dependencia, falta de autonomía y amenaza. Visto así, "globalización" es, en rigor, un concepto profundamente escéptico. Y desde este carácter contradictorio siempre remite también a su opuesto: o sea a localidad y regionalidad, a las pequeñas comunidades, pero también al nacionalismo agresivo y al racismo que acompañan con tanta persistencia el proceso actual. Si se reflexionara más seriamente sobre el concepto "globalización" y fuese utilizado con menos ligereza, se podría, en efecto, conocer algo sobre el estado del mundo, su desarrollo y las contradicciones que lo determinan.

En medio de la confusión de significados, ideologías y esperanzas, la tarea del análisis científico es explicar con mayor claridad lo que debe

entenderse por “globalización” en tanto fenómeno sociopolítico, ubicar sus orígenes y determinar sus consecuencias a largo plazo. Esto no es muy simple, ya que se trata de relaciones complejas entre factores técnicos, económicos, políticos e ideológico-culturales. Como ya se mencionó, sólo es posible una auténtica explicación de los conceptos en el marco de una amplia teoría de la sociedad y su desarrollo. Me refiero al tipo de análisis materialista histórico del capitalismo que se encuentra en la tradición marxista. En mi opinión, este marco teórico ofrece una posibilidad única para dar respuesta detallada a la pregunta sobre los orígenes y el significado de la “globalización”.

¿Qué se entiende por “globalización” y cuáles son sus dimensiones?
Cuando se habla de “globalización” pueden diferenciarse analíticamente varios niveles de significados:

1) En lo *técnico*, se relaciona sobre todo con la implantación de nuevas tecnologías, especialmente las modificaciones revolucionarias, vinculadas con las posibilidades modernas de procesamiento y transferencia de información. Con rapidez y en *on line*, permiten unir regiones del mundo muy distantes. Este desarrollo sirve de base sobre la idea de una “aldea global”.

2) En lo *político* se habla de globalización, relacionándola con el fin de la “guerra fría” y la división del mundo en dos bloques enemigos derivada de la misma. Tras la caída de la Unión Soviética, se presenta como definitiva la victoria histórica del modelo democrático liberal. Los Estados Unidos se han convertido mundialmente en una potencia militar dominante sin restricciones. Sobre ello se basa el nuevo papel que desempeña la Organización de las Naciones Unidas, de la que se espera que algún día podrá desempeñar la función de un “gobierno mundial” general.

3) En lo *ideológico-cultural*, puede entenderse la globalización como la universalización de determinados modelos de valor; por ejemplo, el reconocimiento general de los principios liberal-democráticos y de los derechos humanos fundamentales; sin embargo, también puede entenderse como la generalización del modelo de consumo capitalista. Este desarrollo se vincula fuertemente con la formación de monopolios de los medios de comunicación de masas.

4) En lo *económico*, el concepto hace referencia a la liberación del tráfico de mercancías, servicios, dinero y capitales; a la internacionalización de la producción y también a la posición cada vez más dominante

de las empresas multinacionales. Es importante señalar, sin embargo, que el capital ciertamente se ha extendido más allá de las fronteras; no así la fuerza de trabajo, los seres humanos. Éstos siguen atados a los territorios de los Estados nacionales, a menos que estén obligados a migrar o huir. Me referiré más adelante a las particularidades del proceso dominante de globalización. De todos modos puede decirse que por vez primera en la historia existe un mercado capitalista que comprende todo el mundo. El capitalismo ha llegado a ser mundialmente dominante y universal.

¿Qué hay de nuevo en la globalización actual y cuáles son sus causas? Aunque estos desarrollos sean muy evidentes, no obstante, nos queda la pregunta acerca de si se trata de algo realmente nuevo, si asistimos a una modificación histórica de carácter cualitativo del capitalismo, o si solamente se siguen desarrollando las tendencias que siempre han determinado de por sí su desarrollo. En todo caso, hay que recordar que el capitalismo es un sistema global desde su origen. Ya desde sus comienzos estuvo estrechamente vinculado con el colonialismo y, desde el siglo XIX, el imperialismo pertenece a sus características estructurales decisivas. ¿Es entonces la “globalización” algo más que un concepto de moda, es decir, se trata de una categoría histórico-analítica?

Si se desea aclarar esta cuestión habrán de buscarse las causas del desarrollo actual. Y es evidente que para esto las explicaciones tecnológicas, políticas y culturales son insuficientes. La globalización se refiere, en esencia a un proceso *económico*. El interrogante será entonces, si asistimos a una *modificación estructural histórica del capitalismo* que le da a esta forma social un rostro y un significado completamente distintos, y de qué manera se realiza.

Para ello será necesario echar un vistazo al desarrollo del capitalismo en el presente siglo. Este desarrollo podría entenderse como una sucesión de crisis estructurales. Al comienzo, en los años treinta, se desencadenó una crisis económica mundial precedida por una serie de movimientos revolucionarios, relacionados con la Revolución de Octubre en Rusia. La solución para esta crisis consistió en implantar un modo de acumulación y regulación que se distinguía fundamentalmente del anterior. Denominamos *fordismo* a ese nuevo modo de acumulación y regulación. El fordismo creó las condiciones para un mejoramiento estructural de la rentabilidad del capital a escala mundial. Esto, por otra parte, tuvo como premisas levantamientos y revueltas sociales, y desplazamientos de

las fuerzas políticas, sobre todo la fracasada revolución socialista en occidente, la exitosa revolución rusa, la segunda guerra mundial y la consecuente derrota del fascismo. De ahí provino la posición dominante en la esfera internacional de Estados Unidos, que hizo posible hacer hegemónico, en la región occidental del mundo, su modelo social y económico, en conflicto con el socialismo soviético.

Permítaseme resumir brevemente las características del capitalismo fordista. Característico ante todo es la imposición de una *estrategia de acumulación* basada en una producción taylorista masiva, una fuerte expansión del trabajo asalariado a expensas de la producción tradicional agrícola y artesanal; y la imposición de un modelo de consumo masivo. Con ello, el capital transitó hacia la ampliación sistemática del *mercado interno*. Esto significó que el consumo de la clase trabajadora pasaría a ser él mismo parte del proceso de reproducción del capital. Como consecuencia de este desarrollo se produjo una extensa y profunda penetración de la sociedad por el capital en su conjunto, a tal grado, que las formas tradicionales de la producción de subsistencia, como por ejemplo partes del trabajo doméstico y la producción casera, fueron desplazadas por mercancías producidas sobre bases capitalistas, y las relaciones sociales, en su conjunto, se comercializaron en una medida considerable.

La implantación de este nuevo modo de acumulación estaba vinculado al establecimiento de una forma de regulación política y social que se caracterizaba por un alto grado de dirección económica, por un desarrollo de la política estatal de crecimiento, ingreso y ocupación, por el reconocimiento de los sindicatos y la institucionalización política de conciliación de clases, en el marco de estructuras corporativas. De especial significado era también la expansión paulatina del Estado de bienestar, que no sólo representó un importante mecanismo de integración política de los asalariados, en el marco de la confrontación con el "comunismo" sino también un apoyo determinante para el modelo fordista de consumo masivo.

La integración de la clase asalariada en el modo fordista de consumo masivo, implantación de nuevas tecnologías de producción y las formas de organización del trabajo, así como el nuevo modo de regulación política, sirvieron por un tiempo para progresos bastante importantes en la productividad, altas tasas de ganancia y un crecimiento económico relativamente constante. Por primera vez en la historia del capitalismo parecía realizable la unión de un creciente ingreso para las

masas, con una enorme rentabilidad del capital. El fordismo de las dos décadas siguientes a la segunda guerra mundial parecía una “edad de oro” del capitalismo. Simultáneamente, esto fue la base para una extensa política de reformas relacionada con la posibilidad de moldear democráticamente y de “civilizar” al capitalismo. Todo esto constituyó la base decisiva de la efectividad de los partidos políticos reformistas de tipo socialdemócrata.

El fordismo puede considerarse por cierto como un sistema global. Al fordismo de las metrópolis le correspondió, en cierta manera, uno “periférico”. La estrategia de sustitución de importaciones, que predominaba durante este tiempo en la periferia capitalista, se puede valorar como ensayo, también aquí, para crear gradualmente estructuras económicas y sociales fordistas, semejantes a aquéllas de las metrópolis capitalistas desarrolladas.

Asimismo el fordismo quedó organizado, en esencia, bajo una forma estatal nacional. En su centro estaba la expansión de los mercados internos sobre la base de una ampliada intervención estatal y la institucionalización de la conciliación de clases. Esto suponía la posibilidad de una regulación estatal nacional relativamente independiente del mercado mundial y, no en último término, el control de los Estados nacionales sobre el tráfico de dinero y capital a través de las fronteras. En todo el mundo se coordinó este sistema de economía “nacional” mediante una red de organizaciones internacionales. Ganaron importancia especial las instituciones del sistema Bretton-Woods, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, en la regulación del sistema monetario monetario internacional y en la coordinación de los sistemas monetarios nacionales. Este sistema fue apoyado y garantizado por Estados Unidos sobre la base de su absoluta superioridad económica. El dólar estadounidense se convirtió políticamente en el dinero regulador mundial.

Esta “época de oro” del capitalismo no duró realmente mucho tiempo. En los años setenta se originó una nueva crisis económica mundial, la cual persiste hasta nuestros días. El motivo puede entenderse en esencia porque en el marco de las tecnologías tayloristas y los procesos de trabajo existentes volvió a estancarse el proceso de acumulación y crecimiento. La imposición de las formas tayloristas en la organización del trabajo y de la regulación social fueron, en un primer momento, una base decisiva para la maximización de las ganancias y el crecimiento económico, transformándose posteriormente en inhibidores del proceso de

acumulación. Las reservas de productividad que se encontraban en el proceso de producción fordista-taylorista demostraron ser completamente limitadas. La forma de regulación del Estado de bienestar caía cada vez más en un conflicto de intereses por las ganancias del capital. Así aparecía la crisis del fordismo como si fuera una crisis del Estado de bienestar. En realidad era la base económica del capitalismo del Estado de bienestar la que empezó a tambalearse. La compatibilidad de la ganancia del capital y el bienestar colectivo llegó a su fin. Y con esto se desvanecieron también las bases para la conciliación de clases, que era una de las características del fordismo. La breve "era de oro" del capitalismo había finalizado. El capitalismo retornó, en cierto modo, a su estado natural, la lucha de clases reemplazó a la conciliación de clases.

Este proceso no sólo tuvo vigencia en los centros capitalistas sino que afectó igualmente a los países de la periferia, en parte tardíamente, pero a fin de cuentas con mayor fuerza. Un agravante de la crisis resultó que el régimen fordista internacional condujo a una mayor internacionalización de la producción y una influencia creciente de los consorcios multinacionales. También por esto, fueron socavadas las bases de los modos de acumulación y regulación vinculados a los estados nacionales y dirigidos hacia el desarrollo del mercado interno.

Si se tiene presente este contexto histórico, entonces podrá determinarse con mayor precisión lo que significa "globalización": es la decisiva estrategia del capital como solución a la crisis del fordismo; es decir, que la liberalización radical del tránsito de mercancías, servicios, dinero y capital deben crear las condiciones para una renovada racionalización sistemática del proceso de la producción capitalista y del trabajo, y ello, a la vez, está vinculado con la destrucción de la conciliación fordista de clases y de sus bases institucionales. En forma esquemática todo esto significa:

Primero, la implantación de tecnologías y procesos de trabajo que prometen al capital un amplio y renovado impulso de racionalización, es decir, una revolución tecnológica para la apertura de nuevos mercados y fuentes de ganancias. Lo cual indica que la imposición de nuevas tecnologías no es, de ninguna manera el origen y la causa, sino la finalidad de la globalización.

Segundo, el desplazamiento estructural del reparto social del ingreso a favor del capital, la desarticulación del Estado social y la destrucción de la conciliación de clases, en la que se basaba.

Tercero, creación de condiciones para que el capital internacional se

traslade de un lugar a otro sin considerar las fronteras nacionales, para aprovechar las mejores ubicaciones de producción a costos favorables y en el marco de una combinación de las redes de empresas de amplia cobertura mundial (*worldwide sourcing*).

Todas estas transformaciones en el modo capitalista de regulación y acumulación presuponen una reformulación radical de estructuras sociales y políticas. La primera meta de la globalización fue destruir las estructuras de intereses y concesiones sociales institucionalizados en la forma de regulación fordista.

La globalización no es entonces un proceso económico sencillo, ni tampoco señala una "lógica" inevitable del capital, sino que es una vasta *estrategia política*, o, más precisamente, una estrategia de la lucha de clases. Esta estrategia se impuso esencialmente por el capital internacionalizado, en coordinación con los gobiernos neoliberales que, a consecuencia de la crisis, llegaron al poder. La política económica de liberalización y desregulación tiene como meta crear las condiciones políticas institucionales adecuadas para una profunda transformación en la correlación de clases, tanto nacional como internacional; he aquí la condición para la reorganización técnica de la producción capitalista. Lo decisivo es que esto conduce al cambio estructural y funcional de los Estados, que los lleva a una incapacidad total para llevar adelante una regulación social y una política de bienestar en la forma tradicional. El neoliberalismo dominante desde los años setenta otorga la legitimación ideológica de esta estrategia capitalista para superar la crisis.

Con esto queda contestada la pregunta formulada: la globalización actual es en esencia un proyecto capitalista en la lucha de clases. No es un mecanismo económico "objetivo" ni menos un desarrollo político cultural propio, sino una estrategia política. Lo que podemos derivar de la globalización es, en todos los sentidos, el resurgimiento del viejo capitalismo, es decir, una sociedad de clases que se basa en la explotación de la fuerza de trabajo a través del mercado.

Al mismo tiempo, sin embargo, se trata de una forma completamente nueva de capitalismo, con relaciones de clase radicalmente modificadas, con un nuevo significado de política y un papel completamente distinto del Estado. Por eso mismo el capitalismo globalizado está lejos de establecer una nueva y estable "edad de oro" que se caracterice por un enlace armónico de bienestar social, paz y democracia. Es mucho más previsible que los antagonismos y contradicciones inherentes al capitalismo tengan una nueva forma de expresión.

Unificación y fragmentación del mundo

Entonces, la idea de que la globalización del capitalismo conduce hacia una “sociedad mundial” uniforme, armónica y cooperativa, es por cierto falsa. La promesa neoliberal de creciente bienestar y de una democratización progresiva ya quedó desmentida y desacreditada desde hace tiempo. En efecto, tenemos que percatarnos de la presencia de dos tendencias contradictorias. Por un lado, es cierto que la globalización significa unificación económica; pero no es menos cierto que significa también una creciente fragmentación económica, social y política. Esto puede comprobarse en distintos niveles:

1) Un nivel es la *pluralización del centro capitalista*. La crisis del fordismo también significó el fin de la hegemonía económica estadounidense. Bajo la protección garantizada por Estados Unidos en el orden mundial de la postguerra, Japón y Europa occidental pudieron crecer como competidores del mismo nivel. Tras la caída de la Unión Soviética, Estados Unidos es ciertamente la potencia militar dominante, pero ya no cuenta con la capacidad económica necesaria para una posición hegemónica como antaño. El centro capitalista tiene ahora la forma de una “tríada”, es decir, de polos diversos, entretnejidos por una competencia que se intensifica. Con esto se corre el eje de los conflictos internacionales desde la antigua confrontación Este-Oeste hacia la disputa entre las metrópolis capitalistas. Es decir, el conflicto inter-imperialista dominante hasta la segunda guerra mundial, vuelve otra vez al primer plano.

Este es el motivo por el cual la tendencia hacia el libre comercio, base de la globalización, va siendo fracturada por un creciente proteccionismo regional y guerras económicas, al menos latentes. Ciertamente es que el conflicto entre las metrópolis capitalistas, en vista de la superioridad técnica armamentista de Estados Unidos, prácticamente ya no se puede dirimir por medios militares. Por eso las potencias de la “tríada” compiten entre sí, especialmente en el terreno económico y político, y simultáneamente se encuentran juntos bajo la dirección de Estados Unidos para operaciones militares contra la periferia, como en el caso de la segunda guerra del Golfo y la intervención en Somalia o en Bosnia. Aquí Estados Unidos adopta tendencialmente la función de una policía rentada (*rentcop*), que las metrópolis pagan mancomunadamente. Este desequilibrio de potencia militar y económica conduce a que el imperialismo tome una forma nueva y muy compleja.

2) Al mismo tiempo amplía la diferenciación de la periferia capitalis-

ta. Ya no se puede hablar de un “tercer mundo” localizable sin ambigüedad, en el sentido tradicional. Como consecuencia de la implantación de la política neoliberal y de las rupturas sociales que genera, se desarrollan condiciones de vida tercermundistas también dentro de las metrópolis capitalistas, por ejemplo, en Los Ángeles, París o Londres. Mientras que el modelo de desarrollo latinoamericanos ha fracasado prácticamente, se registraron asombrosos triunfos en los “tigres” del sudeste asiático en el sentido de un crecimiento capitalista. La relación entre el “centro” y la “periferia” se vuelve actualmente más compleja y diferenciada en términos espaciales y sociales.

3) En conjunto, estas tendencias conducen a crecientes desigualdades internacionales. La visión fordista de un desarrollo general y relativamente regular del mundo capitalista resultó ser completamente irreal. Las diferencias de riquezas son mayores que nunca y regiones enteras del mundo parecen estar desconectadas del desarrollo económico, y expuestas a caer en la miseria absoluta. Lo anterior es válido sobre todo para grandes partes de África y posiblemente también para muchos países que surgieron de la antigua Unión Soviética. De este modo se llega a una intensificación de los movimientos de migración y fuga. Éstos se topan con fronteras nacionales cada vez más bloqueadas y herméticas.

4) La esperanza de que la globalización condujera a una paulatina desaparición de los Estados nacionales y al surgimiento de una política mundial democrática, ha recibido una fuerte decepción. Es cierto que los Estados nacionales han cambiado notablemente su función y su significado, pero siguen determinando, como antes, el orden político mundial. La globalización capitalista significa al mismo tiempo una renacionalización de la política. Si la Organización de las Naciones Unidas puede accionar, lo hace solamente en la medida en que coincide con los intereses de los Estados dominantes. Más allá de los Estados nacionales, nunca ha existido una instancia política capaz de negociar y legitimar de manera democrática un orden social mundial.

5) Esto ha conducido a que la actual sociedad mundial se caracterice de hecho por una creciente cantidad de guerras y de guerras civiles. Creer que con la globalización se ha abierto una nueva época de democracia, de bienestar, de paz y de humanidad, queda refutado por el marcado crecimiento del nacionalismo, el racismo y el chauvinismo de bienestar. La idea según la cual, después de la caída de la Unión Soviética se hacía posible un triunfo de la democracia y se materializarían en

general los derechos humanos, resultó ser, evidentemente, una simple ilusión.

Ciertamente sería falso tomar esas tendencias como absolutas. Sin duda que el “nuevo orden mundial” en su conjunto parece tener más bien los rasgos de un caos global. Al mismo tiempo, la globalización acerca realmente cada vez más a los seres humanos. Esto no solamente es cierto, porque casi todos quedan afectados por los desastres ecológicos globales que ya se están manifestando. Con las transformaciones de los últimos años se han fortalecido los reclamos por democracia, bienestar social y derechos humanos. Tras la conclusión de la guerra fría, todos los sistemas capitalistas se encuentran mucho más presionados en cuanto a la legitimación democrática. La globalización del capitalismo, de ninguna manera ha hecho enmudecer a los movimientos democráticos y sociales, como lo demuestra, por ejemplo, el surgimiento de los zapatistas mexicanos. En cierto sentido, hasta les ha dado mayor impulso. El desarrollo hacia nuevas formas de cooperación internacional, independientes de los aparatos estatales de dominación, puede incrementar sus oportunidades. Sin esa atención y sin la solidaridad internacional, la rebelión en Chiapas hubiera sido aplastada militarmente, con mayor facilidad.

Esto quiere decir que la globalización capitalista, de ninguna manera es un proyecto exitoso y acabado, sino que sigue siendo un desarrollo disputado y conflictivo, cuya salida no está asegurada.

Comentarios finales

La globalización del capitalismo cambia el mundo profundamente, sin que con esto desaparezcan las relaciones capitalistas de dominación y explotación. De cierto modo, hasta las ha intensificado en diversos aspectos, incrementando asimismo los conflictos derivados de las mismas. La globalización no es un acontecimiento o expresión natural de una lógica “objetiva”, sino un proceso impuesto y reñido políticamente. Las transformaciones vinculadas con la misma, motivan a repensar las categorías científicas y políticas fundamentales. Esto rige tanto para el concepto de Estado como para el de clases, nación o democracia. Sobre todo, debemos partir del hecho de que ya no son aplicables algunas estrategias tradicionales de la izquierda política. Lo que esto significa en particular, trataré de exponerlo en las próximas conferencias.

Capital fin de siglo

Michel Husson



“Lo que conocemos bajo el nombre de Gran Depresión, que comenzó en 1873, se manifestó brutalmente en 1880 y 1889 y prosiguió hasta 1895, debe ser considerado como la línea divisoria entre dos estadios históricos distintos del capitalismo”.¹ La primera de las ondas largas del siglo XX comenzó así hace justo cien años. Este artículo querría beneficiarse de cierta coincidencia para proponer una rápida puesta en perspectiva histórica del capitalismo francés y extraer de esta observación a escala del siglo algunos elementos útiles para la comprensión de su evolución actual.

Una periodización

El término onda larga designa un movimiento de largo plazo de la economía capitalista, cuya teoría fue sistematizada en particular por Ernest Mandel en su obra famosa de 1980.² Si esta teoría suscitó abundantes debates, la realidad empírica es fácilmente observable y poco discutida: el siglo XX hace aparecer claramente dos ondas largas, todavía llamadas ciclos Kondratieff. Gracias a Pierre Villa,³ se dispone hoy de una preciosa fuente de datos que permiten proponer una representación muy legible de esta sucesión de dos ciclos largos separados por la segunda guerra mundial (gráfico 1).

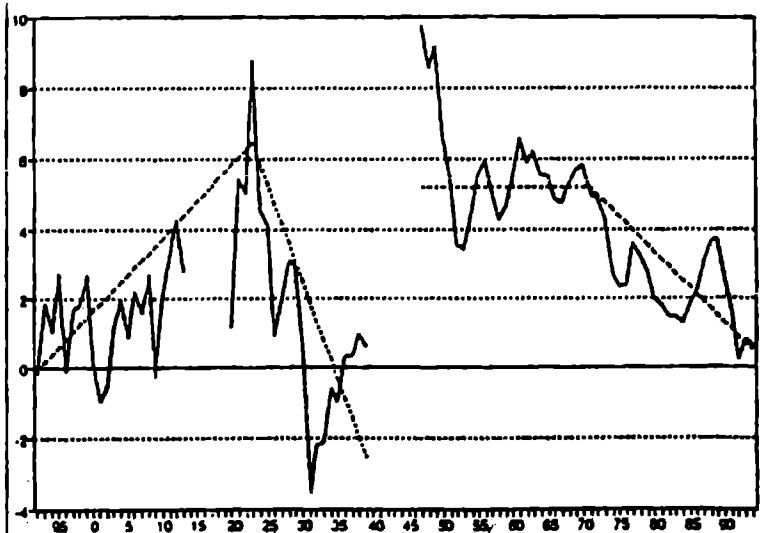
Cada una de las dos ondas largas se subdivide en dos fases que se bautizaron tradicionalmente “fase expansiva” (fase A) y “fase recesiva” (fase B). Puede así proponerse el siguiente recorte, combinado con nombres aproximativos para volver esta cronología menos abstracta.

Onda larga I - Fase A: 1890 a 1924 (la *Belle Epoque*) - Fase B: 1925 a 1939 (el período entre-guerras).

Onda larga II - Fase A: 1949 a 1973 (la *Edad de Oro*) - Fase B: 1974 a ... (la austeridad).

* Publicado en *Critique communiste*, núm. 143, París, 1995.

GRÁFICO 1: LAS ONDAS LARGAS EN FRANCIA



Este recorte plantea una primera dificultad que consiste en la manera de “clasificar” el período 1919-1924, marcado por un crecimiento muy fuerte (del 5 al 6% por año). Se considera generalmente al período entre-guerras aparte en conjunto pero, en el caso francés en todo caso, este ciclo de la inmediata posguerra se sitúa totalmente en la prolongación de la expansión de comienzos de siglo. Nosotros adherimos más bien aquí a los argumentos de Jacques Mazier⁴ que ve allí principalmente un período de recuperación ligado a la reconversión de la economía de guerra, mientras que Robert Boyer insiste más bien sobre los elementos de puesta en práctica del taylorismo, aunque reconociendo en general que “la interpretación en términos de recuperación y la interpretación en términos de bloqueo del esquema de acumulación no hacen sino traducir dos aspectos diferentes, y finalmente contradictorios, de una misma realidad”.⁵ Esta cuestión no es formal, pues señala la diferencia de status de las dos guerras mundiales: la primera se inscribe en una fase expansiva, mientras que la segunda marca el fin de una fase recesiva. Recordemos al pasar que el fin de la Gran Depresión de fines del siglo XIX no ha sido acompañado por ningún conflicto a escala mundial.

La Gran Crisis de los años treinta representa una ruptura considerable, iniciada ya con la recesión de 1925. El período que entonces se abre no será cerrado, en cierta forma, más que por el fascismo y la segunda guerra mundial. Esta representa un cambio absolutamente

radical porque abre un período excepcional que hemos elegido llamar, después de otros, la *Edad de Oro*. Los elementos de esta ruptura son bien resumidos en la tabla 1, que muestra la evolución del crecimiento y del empleo en el largo período.

Lo que sorprende inmediatamente es el carácter excepcional del período 1949-1974, marcado por una progresión impresionante de la producción y de la productividad, que crecen una y otra 5% por año durante veinticinco años, mientras que el PBI no había aumentado sino un poco más del 50% entre 1896 y 1939. La producción se multiplica por más de 3,5 veces durante estos años, de los que se ha retirado voluntariamente el período de reconstrucción de la inmediata posguerra. Hay ahí, evidentemente, un cambio cualitativo que trastorna enteramente las dinámicas sociales: a semejante ritmo, son suficientes catorce años para duplicar el nivel medio de vida.

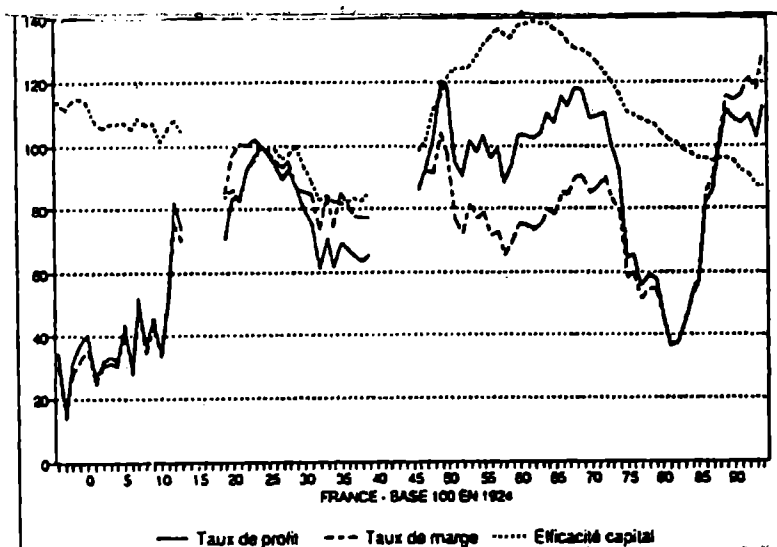
La dinámica de la ganancia

Esta sucesión de fases puede interpretarse a partir de la dinámica de la tasa de ganancia. Esta variable central es a la vez una resultante, un determinante y un indicador sintético. Su evolución deriva del modo de reparto del valor agregado y de la eficacia del capital. Su nivel determina la tasa de acumulación del capital y la evolución de la productividad que deriva de ella, y esta última retroactúa sobre los componentes de la tasa de ganancia. Es en fin una variable sintética que mide la capacidad del capital para asegurar a la vez la rentabilidad y la adecuación de los mercados a la producción.

Salvo en el último decenio, y ésta es una constatación sobre la que será necesario volver, la tasa de ganancia permite reencontrar el ritmo económico secular del capital, y sigue de cerca las evoluciones de la tasa de crecimiento de la producción (gráfico 2). Aumenta regularmente durante la *Belle Époque* para no revertirse verdaderamente sino a partir de 1925. Después decrece regularmente durante todo el período entre-guerras. La segunda guerra mundial permite un restablecimiento significativo (a diferencia de la primera, que no había representado desde este punto de vista una ruptura) y la tasa de ganancia se mantiene a continuación a un nivel elevado durante toda la *Edad de Oro*. La entrada en la crisis es acompañada por una caída brutal de la tasa de ganancia, que es compensada en la segunda mitad de la fase neoliberal, a partir de mediados de los años ochenta.

Sin embargo, las dos ondas largas hacen aparecer importantes dife-

GRÁFICO 2: LA TASA DE GANANCIA Y SUS COMPONENTES



rencias si se analizan por separado los componentes de la tasa de ganancia. El primero es la tasa de margen que relaciona la ganancia con el valor agregado y que puede ser considerada como una aproximación a la tasa de plusvalía. El segundo elemento es la eficacia del capital, o dicho de otra manera la relación producto/capital en volúmen. Este remite indirectamente a la noción de composición del capital, pero podría ser más bien interpretado como indicador de rendimiento de la acumulación. Una baja de la eficacia del capital señala que es necesario, para obtener una misma ganancia de productividad, un acrecentamiento siempre más rápido del capital per cápita. Es esto lo que se produce de manera permanente durante la primera onda larga, a excepción de la inmediata posguerra, y se puede entonces hablar de tendencia al aumento de la composición orgánica. Pero ésta es ampliamente compensada durante la *Belle Epoque* por un aumento muy marcado de la tasa de explotación, que corresponde a una progresión del salario real ampliamente inferior a la de la productividad. Al cabo de un cierto tiempo, esta tendencia termina por invertirse, primero porque el salario real comienza a aumentar un poco más y a continuación porque la productividad aminora su velocidad. La reversión de la tasa de plusvalía viene entonces a ajustarse a los efectos de la pérdida de eficacia del capital, y termina por acarrear una fuerte degradación de la tasa de ganancia que es acompañada por un retroceso neto de la producción.

Este esquema es compatible con la expresión clásica de la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia, que no implica por lo demás que esta última baje constantemente. Pero las razones que permiten elevar constantemente la rentabilidad durante la fase expansiva terminan por revelarse como contraproductivas y por desembocar en una fase depresiva larga en la que la economía francesa quedaba atascada al comienzo de la segunda guerra mundial.

La segunda onda larga presenta a la vez similitudes y características excepcionales. En modo muy general, la tasa de beneficio sigue el mismo camino: se estabiliza a un nivel elevado y tiende incluso a aumentar durante la *Edad de Oro*. Después sobreviene la crisis que se traduce en un hundimiento de la tasa de beneficio. Es necesario señalar en el caso francés la particularidad del ciclo 1968-1973 que, bajo el impulso de los altos salarios, se traduce en una recuperación del crecimiento acompañada por una progresión de la rentabilidad, pero también por un aumento muy marcado de la composición del capital. Las diferencias específicas asociadas a tal ganancia pudieron enmascarar el rol central de la tasa de ganancia en el desencadenamiento de la crisis.

Pero la tasa de ganancia no es simplemente una variable de registro de las contradicciones capitalistas; contribuye, a su vez, a determinar el crecimiento. Para comenzar, influye directamente sobre la tasa de acumulación, dicho de otra manera, sobre el crecimiento del stock de capital: en las dos ondas largas, la tasa de acumulación aumenta en la fase A y después cae en la fase B. Es ahí donde interviene una de las relaciones fundamentales de la economía capitalista, que se podría llamar función de producción global, y que asocia a una tasa de acumulación dada una tasa de crecimiento dada de la productividad. Esta relación

TABLA 1: PRODUCCIÓN, EMPLEO, PRODUCTIVIDAD

| | Onda larga I | | Onda larga II | | El ciclo |
|------------------------|--------------|-----------|---------------|-----------|-----------|
| | A | B | A | B | |
| | 1896-1924 | 1925-1939 | 1948-1974 | 1974-1994 | 1896-1994 |
| Producto interno bruto | 2,4 | 0,2 | 5,2 | 2,1 | 2,2 |
| Productividad horaria | 2,6 | 1,5 | 5,2 | 2,6 | 2,7 |
| Volumen de trabajo | -0,3 | -1,2 | 0,0 | -0,5 | -0,4 |
| Duración del trabajo | -0,5 | -0,8 | -0,4 | -0,7 | -0,6 |
| Empleo | 0,3 | -0,4 | 0,4 | 0,2 | 0,2 |

Todos los promedios anuales están en porcentajes. Fuente: Villa, OCDE.

es muy marcada a lo largo de todo el siglo y es una de las variables que “marca” más las diferentes fases. La productividad del trabajo aumenta más rápidamente en las fases ascendentes que en las fases descendentes (ver tabla 1).

La escritura de las condiciones de mantenimiento del nivel de la tasa de ganancia permite establecer un lazo entre ganancia, productividad y crecimiento. Sin entrar aquí en el detalle de los cálculos aritméticos, puede mostrarse que esta condición se puede expresar bajo la forma de una coacción salarial: ésta define el crecimiento del salario real más allá del cual la tasa de ganancia comienza a bajar. Se expresa en función de dos magnitudes claves: de una parte el producto por cabeza (la productividad del trabajo), de otra parte el producto por unidad de capital (todavía llamada productividad o eficacia del capital). Estas dos magnitudes son ponderadas por coeficientes que dependen ellos mismos de la parte de los salarios en el valor agregado. Esta fórmula es intuitivamente simple de comprender: enuncia que el salario real puede aumentar sin degradar la tasa de ganancia, en la medida en que este crecimiento es compensado por un aumento de eso que se llama a menudo la productividad global de los factores. Si la eficacia del capital es constante, entonces es suficiente para asegurar el mantenimiento de la tasa de ganancia que el salario aumente al mismo ritmo que la productividad: es el caso particular de la *Edad de Oro*, donde la parte de los salarios permanece constante. Si hay degradación de la eficacia del capital, el salario debe crecer menos rápido que la productividad del trabajo, a fin de compensar esta pérdida de eficacia desde el punto de vista de la rentabilidad.

Esta relación ha sido utilizada para construir la tabla 2, que propone

TABLA 2: PRODUCTIVIDAD Y CONTRATO SALARIAL

| | Onda larga I | | Onda larga II | | El ciclo |
|---------------------------|--------------|-----------|---------------|-----------|-----------|
| | A | B | A | B | |
| | 1896-1924 | 1925-1939 | 1948-1974 | 1974-1994 | 1896-1994 |
| Productividad del trabajo | 2,1 | 0,6 | 4,8 | 1,9 | 2,1 |
| Productividad del capital | 0,4 | -1,1 | 0,2 | -1,4 | -0,3 |
| Productividad global | 1,5 | 0,1 | 3,3 | 0,8 | 1,2 |
| Contrato salarial | 2,3 | 0,1 | 4,9 | 1,2 | 1,7 |
| Salario efectivo | 0,7 | 0,5 | 4,7 | 2,0 | 1,9 |
| Producto interno bruto | 2,4 | 0,2 | 5,2 | 2,1 | 2,2 |

Todos los promedios anuales están en porcentajes. Fuente: Villa, OCDE.

una grilla de lectura de las grandes fases del siglo. Se constata que la marcada disminución en el ritmo de crecimiento de la productividad global de los factores que caracteriza a las fases B proviene a la vez de una disminución en el ritmo de crecimiento de la productividad del trabajo y de una degradación de la eficacia del capital. La coacción salarial se endurece y el nivel de la tasa de beneficio tiende a degradarse cuando se pasa de la fase A a la fase B. De manera significativa, el ritmo de crecimiento tiende a alinearse sobre la coacción salarial así definida.

Este análisis conduce a varias proposiciones importantes. Permite comprender en primer lugar cómo —*vía* la productividad y la coacción de rentabilidad— la tasa de crecimiento está ligada al nivel de la tasa de ganancia. Toda disminución en el ritmo de crecimiento de la productividad se traduce en una disminución en el ritmo de crecimiento de la producción porque el sistema postula que la tasa de ganancia debe ser mantenida: es esto lo que permite comprender el aumento del desempleo de masas, que es propiamente hablando un desempleo capitalista.

Esta presentación establece un vínculo entre la ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia y la teoría de las ondas largas. La exposición tradicional de la ley en cuestión reposa sobre postulados implícitos que extrapolan un caso particular. Pero los resultados empíricos presentados aquí muestran que una versión más flexible se adapta bien a los ritmos económicos largos: la baja tendencial de la tasa de ganancia no es una tendencia permanente a la baja, es lo que hace pasar de una fase A a una fase B de la onda larga.

Los elementos que permiten llevar adelante este análisis remiten a un pequeño número de conceptos fundamentales (tasa de ganancia, distribución del valor agregado, eficacia del capital, productividad del trabajo, etc.) que son invariantes del modo de producción capitalista. Las modalidades de la crisis son evidentemente diferentes, pero remiten fundamentalmente a la naturaleza contradictoria del capitalismo. Para funcionar correctamente, este último debe a la vez producir con ganancia y vender las mercancías así producidas. Estas dos condiciones son contradictorias y no pueden ser duraderamente compatibilizadas porque el capitalismo no dispone de instrumentos de control de la economía que permitan regular duraderamente estas contradicciones. Son entonces las relaciones sociales fundamentales las que son cuestionadas: cada gran crisis combina un problema de mercado y un problema de valorización del capital. Si hay algo que aporta la teoría marxista

es la comprensión de esta naturaleza doble de la crisis, que es en el fondo bastante simple de aprehender. Cada capitalista busca reducir los salarios tanto como puede (sin cuidarse de los mercados globales) y busca aumentar al máximo su productividad frente a la competencia. El carácter privado y conflictivo de estas elecciones económicas no conoce ningún principio duradero que asegure la compatibilidad. A fin de cuentas, los diferentes procedimientos inventados para hacer mantener reunidas estas decisiones dejan de cumplir su función: la sobreinversión y la búsqueda de mercados vienen a pesar sobre las condiciones de rentabilidad.

Las ondas largas

Este rápido sobrevuelo se inscribe en la teoría de las ondas largas tal como las formuló Ernest Mandel o incluso, con variantes, Pierre Dockès y Bernard Rosier.⁷ Antes de enriquecer esta presentación, voluntariamente esquemática, conviene aportar un cierto número de consideraciones de método. La primera debería ir de suyo: el hecho de constatar la alternancia de fases en la historia del capitalismo se sigue del análisis empírico, pero no sugiere en sí una lectura que podría calificarse de teórica. Este señalamiento no debe en ningún caso desembocar sobre una visión fetichizada de la economía capitalista, que conocería en suma su propia “respiración”. Una aproximación semejante conduce a una posición límite perfectamente absurda pero presente en buena parte de las presentaciones superficiales, según la cual las vacas flacas y las vacas gordas se alternarían cada veinticinco años. Estaríamos entonces muy cerca de un retorno a una nueva fase de expansión por simples razones de calendario.

Para evitar semejantes resbalones, es necesario producir esquemas de interpretación que permitan rendir cuenta de esta sucesión de fases y, eventualmente, arriesgarse a hacer pronósticos. La explicación más natural, ya presentada en Kondratieff,⁸ consiste en relacionar esta periodicidad de un cuarto de siglo con la duración de vida de los grandes equipamientos. Esta lectura plantea la cuestión de la “ciclicidad” que consiste en preguntarse si puede transponerse a los ciclos largos el instrumental del análisis de los ciclos cortos. Este debate ya ha sido planteado en una crítica célebre que Trotsky dirigió en 1923 a la tentativa de Kondratieff “de estudiar las épocas clasificadas por él como ciclos mayores con la misma cadencia invariable que observamos en los ciclos menores: es una falsa generalización evidente a partir de un

análisis formal”.⁹ Este punto de vista debería ir de suyo: el ciclo corto, llamado también ciclo Juglar, corresponde a un comportamiento de la acumulación del capital ampliamente admitido hoy y bien formalizado por el modelo que combina acelerador y multiplicador. Para resumir simplemente, el comportamiento de inversión anticipa las perspectivas de ganancias y reaccúa más que proporcionalmente sobre las variaciones de la demanda. Puede entonces decirse que este ciclo es el producto de mecanismos internos del sistema económico, que constituye así un fenómeno endógeno y autoregulado. En este sentido, las inflexiones a la alta o a la baja del ciclo no dependen de acontecimientos exteriores favorables u opuestos, sino una vez más del funcionamiento normal de la economía: es por esta razón igualmente que la duración del ciclo es *grosso modo* equivalente a la duración de vida media de los equipamientos. A fin de subrayar bien esta diferencia con el ciclo menor, conviene hablar de ondas largas antes que de ciclos largos.

El segundo tipo de explicación hace jugar un rol específico a las innovaciones tecnológicas, en la tradición que se inspira en los trabajos de Schumpeter. Existe sobre este punto una abundante literatura que plantea la cuestión de saber si el ritmo de emergencia de las innovaciones puede rendir cuenta de la sucesión de las ondas largas. Para algunos, habría “racimos de innovaciones” que permitirían después de una eventual demora asegurar un crecimiento económico sostenido. Cada onda larga sería así asociada a una innovación o a la puesta en práctica de un “paradigma tecnológico” mayor. El término mismo de innovación subraya el hecho de que el sistema económico se transforma y que no se trata solamente del juego de mecanismos invariantes. Pero esta explicación no hace más que desplazar el problema, planteando la existencia de un ciclo tecnológico largo que vendría a imprimir su marca sobre la economía capitalista y, particularmente, su propia temporalidad. Esta exterioridad es evidentemente poco satisfactoria: ni la densidad de la innovación, ni el esfuerzo de investigación, ni la aplicación de las innovaciones a la producción y al consumo pueden ser tratadas de manera separada de la dinámica general de la acumulación. Vuelve a encontrarse en un extremo la pobreza de los análisis neoclásicos del crecimiento que lo explican por referencia a un progreso técnico “autónomo” o a un factor residual que no miden, bien leído esto da cuenta de la ignorancia de los economistas.

Evidentemente este debate es fundamental y se vuelve a encontrar en términos un poco diferentes cuando, a instancias de Mandel, se introduce una distinción entre el retorno a la baja (pasaje de la fase A a la

a la fase B) y el incentivamiento de una nueva fase de expansión. “La emergencia de una nueva onda larga expansiva no puede ser considerado como el resultado endógeno (dicho de otra manera, más o menos espontáneo, mecánico, autónomo) de la onda larga recesiva precedente, cualquiera sea su duración o su gravedad. No son las leyes del movimiento del capitalismo sino los efectos de la lucha de clases de todo un período histórico quienes deciden el punto de retorno. Lo que suponemos aquí es la existencia de una dialéctica entre los factores objetivos y subjetivos del desarrollo histórico, donde los factores subjetivos son caracterizados por una autonomía relativa, es decir, donde no son directa y unilateralmente predeterminados por lo producido anteriormente desde el punto de vista de las tendencias de fondo de la acumulación de capital y las mutaciones tecnológicas o por el impacto de estas evoluciones sobre la organización del trabajo mismo”.¹⁰

Este análisis nos parece fundamental y susceptible de constituir el marco de una síntesis entre el marxismo y un cierto número de análisis que se pueden calificar de regulacionistas, como los de Docksès y Rosier. El reproche que estos dos autores dirigen a la posición de Mandel, asimilada a la idea según la cual la lucha de clases sería “exógena”, nos parece que reposa sobre un *quidproquo*, tanto más cuanto su propio relato de la sucesión de lo que ellos llaman “órdenes productivos” deja un amplio lugar a conmociones que no son parte del funcionamiento estabilizado de una “forma/etapa” del capitalismo.

Esta concepción asimétrica nos parece por el contrario totalmente fundamental. Se intentó mostrar más arriba que el retorno a la baja remite en última instancia a las relaciones de producción capitalistas, y nos esforzaremos en mostrar a continuación cómo estas determinaciones generales se ejercen en un contexto diferente. Pero justamente el marco de conjunto en el que se desarrolla el juego de las contradicciones capitalistas no es producto de una generación espontánea y no sabría restablecerse con la irrupción periódica de innovaciones tecnológicas. Puede hablarse de modo de regulación, de orden productivo, pero lo esencial consiste en subrayar que no se trata justamente de un marco macroeconómico, para retomar la expresión de moda en la OCDE, sino de un conjunto de dispositivos, de instituciones, de normas, etc., que son producto de la lucha de clases, considerada en su sentido más amplio. La puesta en práctica de una nueva expansión no está entonces jamás garantizada; forma parte del tiem-

po específicamente histórico, y puede cada vez encarar vías diferentes.

Así, el fin de la Gran Depresión de hace cien años resulta a la vez del ascenso de un movimiento obrero dotado de proyectos programáticos claros y de partidos políticos ofensivos, de la expansión del imperialismo, de la difusión de innovaciones técnicas como el motor a explosión y la energía eléctrica.¹¹ La salida de la Gran Crisis de los años treinta tomó formas bárbaras —el fascismo y la guerra— pero el capitalismo de posguerra es igualmente heredero del New Deal o incluso de la ideología de la Resistencia en el caso francés. Es también el producto de la relación de fuerzas sociales establecida después de la guerra y, desde este punto de vista, el producto indirecto de la amenaza de la Unión Soviética y de los países llamados socialistas.

Reducir esta configuración de la posguerra a la difusión en la industria de la cadena taylorista sería evidentemente una simplificación inaceptable. La cuestión que se plantea aquí es propiamente la de la historicidad del capitalismo y del posicionamiento conveniente en relación a dos tesis polares igualmente trucas. De un lado, se puede imaginar un ultra-estructuralismo que insiste en la permanencia de las relaciones capitalistas y en su invariancia a través de las modificaciones de la superestructura. En verdad, nadie reivindica realmente semejante postura teórica, que constituiría una réplica bastante pobre a la actitud inversa y a decir verdad dominante que insiste sobre las transformaciones radicales de un sistema económico que, de golpe, sería erróneo bautizar como capitalista. Y, en la articulación de estas dos tesis reductivas, se encuentra finalmente esta verdadera cuestión ¿tiene el capitalismo un stock inagotable de “hallazgos” (para retomar una expresión de Alain Lipietz) que garantizan que sabrá reanimarse e “inventar” nuevas formas que aseguren su dinamismo?

Es el debate de lo exógeno y lo endógeno y es un viejo debate entre catastrofismo (el capitalismo va a hundirse ineluctablemente) y armonicismo (el capitalismo es siempre capaz de reconstituir las condiciones de un funcionamiento relativamente armonioso). Dejemos estas cuestiones provisoriamente de lado para volver al exámen del material empírico alrededor de estas cuestiones: ¿qué es de la permanencia de las determinaciones puramente capitalistas de la dinámica económica? ¿Y qué es lo que hace pasar de una fase a otra? La comparación, esta vez más minuciosa, de dos ondas largas parece conducirnos a propuestas más precisas sobre esta doble problemática.

La Edad de Oro: un paréntesis

Una de las diferencias mas esclarecedoras entre las dos ondas largas concierne a la distribución del valor agregado. La parte de los salarios en el valor agregado es un buen indicador de lo que los marxistas llaman tasa de explotación. Ella aumenta —y la tasa de explotación baja— cada vez que el salario crece más rápido que la productividad del trabajo. La característica central de la primera onda larga es un aumento casi continuo de la tasa de explotación: el salario real aumenta muy lentamente, aun cuando la productividad del trabajo progresa bastante regularmente.

Nos encontramos aquí, entonces, ante un caso de figura clásica desde el punto de vista del análisis marxista, que se puede modelizar de la siguiente manera. Se tiene un crecimiento que ronda en torno de un ritmo moderado, del orden del 2%, pero con un ciclo corto y muy marcado que provoca recesiones cada cuatro o cinco años: -3,4% en 1901, -0,8% en 1906 y -3,2% en 1910. El salario real progresa débilmente en un 0,25% promedio por año entre 1896 y 1913. En este mismo período la productividad aumenta en un 1,8%: sigue muy de cerca la evolución de la producción. En estas condiciones, la parte de los salarios baja regularmente mientras que la tasa de ganancia se eleva de manera continua, aun cuando fluctúa en razón de los mini-ciclos. La tasa de acumulación es sostenida, el capital por cabeza aumenta, pero la eficacia del capital, dicho de otra manera, la relación producto/capital, permanece casi constante.

Cuando sobreviene la primera guerra mundial, los indicadores del capitalismo francés son entonces más bien buenos y la articulación entre la economía y la guerra se distingue completamente de los años treinta en este punto. Pero el vínculo existe no obstante, en la medida en que el modo de crecimiento de comienzos de siglo resuelve mal el problema de los mercados que el crecimiento de los salarios no puede asegurar. La lucha entre grandes potencias por la conquista de tales mercados hunde entonces sus raíces en un cierto tipo de funcionamiento del capitalismo.

Es un poco más tarde, después de las transformaciones de la guerra, que los límites intrínsecos a este modelo van a ser alcanzados. En Francia, será en 1925 que se efectuará el giro que se traduce por el paso a la baja de la tasa de ganancia. Sus modalidades pueden ser calificadas de "clásicas": caída pronunciada del crecimiento que se traduce por una acentuada disminución en el ritmo de crecimiento de la productividad. La mecánica recesiva se pone en marcha: el crecimiento del salario real hace bajar la tasa de margen, la acumulación se aplasta, la efica-

cia del capital deja de crecer y después comienza a retroceder, y la tasa de ganancia inicia una baja continua. Se puede estar de acuerdo con los autores de *La crisis del siglo XX* en subrayar que esta crisis es análoga a las crisis del siglo XIX: la determinación principal es aquí la contradicción que resulta del bloqueo de la demanda salarial y del agotamiento de las fuentes alternativas de mercados. Estas dificultades se encadenan a continuación con la otra dimensión de la crisis, la de la rentabilidad. Una vez más, es una crisis clásica en sus determinaciones, y muy conforme a los análisis del autor de *El capital*. Es en relación a este modelo que es necesario apreciar el carácter excepcional de la *Edad de Oro* y de su crisis.

Las diferencias que existen entre las dos ondas largas han sido largamente analizadas por los regulacionistas, que forjaron el término genérico de “fordismo” para designar la regulación específica del capitalismo de posguerra. La diferencia central reside probablemente en el modo de obtención y de distribución de las ganancias de productividad: éstas son en primer lugar muy superiores en el curso de la *Edad de Oro* y permiten hacer crecer los mercados a una velocidad semejante. La asalarización creciente y la parte creciente de los bienes manufacturados en la demanda salarial establecen un círculo virtuoso que asegura el mantenimiento de la tasa de beneficio.

Los modalidades que permiten el mantenimiento e incluso el aumento de la tasa de ganancia todo a lo largo de la *Edad de Oro* difieren en dos puntos decisivos de la *Belle Epoque*. De una parte, la tasa de plusvalía es constante a mediano plazo; las ganancias de productividad, que son por lo demás mucho más elevadas, son afectadas íntegramente a la progresión del poder de compra de los salarios, de suerte que la parte de los salarios permanece constante. La otra diferencia se encuentra en la evolución de la eficacia del capital, que tiende a aumentar hasta fines de los años sesenta y contribuye entonces a una evolución favorable de la tasa de ganancia.

Los regulacionistas insisten con razón en las formas institucionales que permitieron la obtención de estos resultados: intervención del estado, inflación, codificación de la relación salarial, etc. El período es igualmente excepcional si se considera que el pleno empleo es casi garantizado al mismo tiempo que la tasa de ganancia.

No es inútil recordar algunos elementos del aspecto de la época. A fines de los años sesenta, se habla de capitalismo regulado, organizado, de convergencia de los sistemas sociales. El hecho de que las fluctua-

ciones sean controladas, el crecimiento asegurado y el pleno empleo garantizado son presentados incluso como la adquisición de un capitalismo despejado de sus taras de juventud. La teoría keynesiana deviene dominante, los marxistas que se obstinan en hablar de contradicciones capitalistas son considerados como puros ideólogos, los pronósticos de la escuela estancacionista anglosajona (Schumpeter, Steindl, etc.) parecen definitivamente batidos en retirada. No se trata solamente de discursos de propaganda, sino de realidades concretas que marcan la percepción misma por los asalariados de su inserción social: todo joven que llega al mercado de trabajo está casi seguro de encontrar un empleo y de que su poder de compra aumentará de manera casi automática. Las desigualdades no desaparecieron, pero se trata de una sociedad en movimiento donde cada uno tiene el sentimiento de progresar al mismo tiempo que los otros, lo que no es una pura ilusión.

Es este modelo el que va a desmoronarse progresivamente a partir de mediados de los años setenta y a perder poco a poco el secreto de sus éxitos. En este nivel muy general de análisis, la regresión de la tasa de ganancia se explica por una baja de la tasa de plusvalía asociada a una pérdida de eficacia del capital. Todavía puede decirse que la tendencia a la baja de la tasa de ganancia termina por arrastrarlo. Pero es evidente que estas leyes fundamentales juegan en un contexto específico y vienen a pesar sobre los constituyentes mismos del orden productivo que entra en crisis entonces.

En una conferencia pronunciada el 30 de diciembre de 1949 Schumpeter había resumido, con una suerte de fatalismo, los puntos de acuerdo entre los economistas de la época, que daban "su aprobación: 1. a las diferentes políticas de estabilización económica en vistas de prevenir las recesiones o, por lo menos, las depresiones -en otros términos, a una fuerte dosis de intervenciones públicas aplicadas a las coyunturas, incluso a la aplicación del principio de 'pleno empleo', 2. a la deseabilidad de una igualdad más grande de los ingresos (...), 3. a un rico conjunto de medidas de reglamentación de precios, frecuentemente racionalizadas sazónándolas con slogans dirigidos contra los 'trusts', 4. a un control público (...) sobre los mercados de mano de obra y de moneda, 5. a una extensión indefinida de la categoría de las necesidades que deberían ser, en el presente o en el porvenir, satisfechas por la iniciativa pública, sea gratuitamente, sea según el principio aplicado a la remuneración de los servicios postales, en fin, desde luego, 6. a todos los tipos de seguridad social".¹²

Las seis características enunciadas por Schumpeter presentan un doble interés. Ante todo, han sido formuladas al comienzo de la *Edad de Oro*, lo que muestra que la coherencia y la legitimidad socio-política de este modo de regulación eran ya perceptibles. Pero su actualidad viene también del hecho de que se trata *grosso modo* de la lista de los principales blancos de ataque de las políticas neoliberales. Es este retorno lo más sorprendente: todo lo que era presentado en la época como medios de regular el capitalismo y de asegurarle una eficacia máxima se vuelve su contrario y es hoy denunciado como obstáculo al buen funcionamiento de la economía.

Esta inversión de los valores permite esquematizar retrospectivamente los elementos de una síntesis articulada que evoca el estructuralismo genético de un Piaget. Hay para comenzar un sistema económico esencialmente contradictorio, con sus mecanismos de base que juegan de manera relativamente invariante en y sobre las estructuras socio-económicas puestas en juego y renovadas de manera periódica. Cada onda larga comienza por una puesta en práctica de un conjunto de dispositivos concretos que permiten desanudar y controlar durante un tiempo las contradicciones fundamentales del sistema. Estos dispositivos no son puramente económicos, y menos aún tecnológicos; son el producto de relaciones de clase específicas y requieren un cierto nivel de coherencia interna: la fase B precedente es un período de incubación, de puesta en práctica progresiva o al contrario de reestructuraciones violentas, de donde emerge un orden productivo relativamente estabilizado. Este último va a permitir regular las contradicciones fundamentales, pero esta “mega-máquina social”, para retomar otra expresión de Dockès y Rosier, va a ser a su vez sometida a la erosión regular originada en sus contradicciones. Al cabo de un cierto tiempo surge la gran crisis, que es también la entrada en crisis de las modalidades concretas de regulación bajo los ataques de las contradicciones fundamentales. Esta presentación legitima la asimetría de las ondas largas y la distinción entre endogeneidad (el juego de las leyes fundamentales) del retorno a la baja y exogeneidad (necesidad de innovaciones en un sentido muy amplio) de la puesta en práctica de la fase expansiva.

Lecciones de un siglo

¿Tiene un sentido la historia? Esta grave cuestión puede ser transpuesta aquí de la manera siguiente: ¿dispone el capitalismo de una reserva

inagotable de invenciones? ¿está garantizado de antemano el pasaje a la expansión? ¿se mejora de una onda larga a la otra o bien pueden imaginarse involuciones? Comencemos por este último punto: es evidente que el capitalismo de los años sesenta realizó performances económicas y sociales excepcionales y que representaba en relación a las fases precedentes un modo de funcionamiento superior en todos los dominios. Muchos consideraron que se trataba de adquisiciones irreversibles, que el capitalismo de hoy no tenía gran cosa que ver con su modo de funcionamiento anterior, y es por lo demás sobre esta base que los regulacionistas relegaron la teoría de las ondas largas. Así Robert Boyer escribe: "Puede dudarse de que los años 1950-1973 se inscriban en la estricta continuidad de los Kondratieff anteriores. Tanto desde un punto de vista cuantitativo como en términos de análisis socio-institucionales, las diferencias lo arrastran sobre las similitudes: el ritmo y la estabilidad excepcionales del crecimiento en el curso de este período ameritan explicación".¹³

Mientras tanto, lo que pasa desde hace quince años muestra que este punto de vista es poco a poco contradicho por los hechos: sobre buena parte de los puntos, el funcionamiento concreto del capitalismo detuvo su máquina y deshizo progresivamente lo que había sido puesto en práctica en la inmediata posguerra. La *Edad de Oro* aparece como un paréntesis hoy cerrado y no como una etapa irreversible. Al contrario, la crítica de las utopías posfordistas que describen un modo de regulación que podría instaurarse en plazos relativamente breves conduce incluso a una hipótesis inversa: ¿y si el capitalismo hubiera simplemente agotado su stock de modelos? Es un debate que no puede más que evocarse aquí, pero que abre un campo nuevo de reflexiones: si se razona de manera abstracta sobre las condiciones de viabilidad del sistema capitalista, se constata que las dos ondas largas del siglo XX corresponden a dos esquemas polares, pero que no es fácil imaginar un tercero: el retorno progresivo al esquema neo-liberal muestra en todo caso que las fuerzas del recuerdo que pesan sobre el capitalismo no bastan para hacer emerger un nuevo modelo, más allá de discursos truncos que lanzan hacia adelante tal o cual elemento parcial que no alcanza para hacer sistema.

Esta reflexión conduce a preguntarse si la evolución lógica y la superación positiva del capitalismo organizado no habrían debido ser una socialización gradual de la economía. Algún tiempo después de la explosión de la crisis, Valéry Giscard d'Estaing explicaba que, más allá

del 40% de descuentos obligatorios, era el socialismo. Y, un poco más tarde, cuando el giro hacia el rigor, François Mitterrand parecía responderle decidiendo que debía impedir que aumentara la tasa de descuentos obligatorios. Desde el punto de vista histórico, había finalmente en la propuesta de Giscard una gran parte de verdad. La puesta en práctica del estado-providencia, la existencia de un sector público importante, el desarrollo de la producción social así como el reconocimiento de un cierto número de valores legítimos (derecho al empleo, socialización de una parte creciente del ingreso y del nivel de vida), todo esto conducía a una socialización progresiva de la economía de la que el programa común de la izquierda era en el fondo la expresión política.

El tema de la convergencia entre los sistemas económicos y sociales era en la época (¡todo esto está tan lejos!) un tema mayor levantado por un cierto optimismo reformista. Este homenaje del vicio a la virtud (o recíprocamente) volvía a encontrarse principalmente en el tercer mundo, ámbito de expansión de los dos grandes bloques. Y no es una de las menores paradojas de las políticas desarrolladas que hayan podido ir hasta el extremo de tomar preventivamente medidas radicales. Corea del Sur, que representa desde este punto de vista un laboratorio excepcional, no solamente se benefició del flujo de capitales, sino que las autoridades americanas impusieron allí una profunda reforma agraria. De manera general, se toleraron las orientaciones mixtas que no tenían mucho que ver con la apertura a todo trapo a los capitales extranjeros y la prioridad absoluta dada a las exportaciones que definen hoy la orientación esencial impuesta a los países del tercer mundo por las instituciones de eso que sería necesario denominar un neoimperialismo.

Una forma de socialización progresiva de la economía era entonces, en abstracto, una salida posible a la entrada en crisis de los años setenta. Se inscribía en la lógica de conjunto de esta fase histórica estructurada alrededor de un nivel creciente de organización del capitalismo. A este destino le faltaron los instrumentos políticos portadores de un reformismo radical que hubieran vuelto realista la puesta en práctica del programa común, haciéndolo levantar por los asalariados en lugar de remitirse a la sabiduría estática, y creando las condiciones sociales de su aplicación efectiva. Hay allí posiblemente una ocasión trunca que condujo a la lenta deriva hacia las soluciones de recambio neoliberales: éstas no representan un recurso fácil, su puesta en práctica implica un trabajo sistemático de deconstrucción de las formas institucionales del

fordismo y sin duda, de antemano, de desconsideración ideológica de los valores fundamentales del Estado-providencia.

La fase actual

La teoría de las ondas largas debe ser comprendida como un anti-determinismo. Si las condiciones de emergencia de una nueva fase de expansión son exógenas a la máquina social del capitalismo, entonces nada garantiza que serán de nuevo reunidas, que serán “inventadas” nuevas formas institucionales, que nuevos “hallazgos” tendrán lugar. El capitalismo no está programado para volver a partir hacia la expansión cada veinte o veinticinco años, en la medida en que este proceso social funciona en un contexto social e histórico específico. El hecho de que el nazismo y la guerra hayan marcado el fin de la onda larga recesiva precedente no debe en ningún caso conducir a la tesis absurda según la cual es la única vía posible. El retorno de 1895 que marcó el fin de la Gran Depresión ha sido desde muchos puntos de vista mucho menos costoso socialmente. En fin, los ritmos pueden igualmente cambiar: entre la gran crisis de 1929 y la caída del nazismo no hay más que dieciseis años, dicho de otra manera, menos tiempo que el que transcurrió desde la entrada en crisis de mediados de los años setenta.

Esta puesta en perspectiva no debe, sobre todo, desembocar en una visión repetitiva de la historia del capitalismo. Debería más bien invitar a aprehender bien los rasgos específicos del período que vivimos. El mismo está marcado por una crisis de los elementos constitutivos de la *Edad de Oro* vieja ya en una generación. Las mutaciones y las reestructuraciones no convergen hacia un nuevo modelo expansivo, sino al contrario, organizan el retorno progresivo a una regulación prefordista, donde el salario real está bloqueado mientras que las ganancias de productividad son afectadas casi íntegramente a la ganancia distribuida bajo la forma de ingresos financieros.

Pero esta ofensiva neoliberal se despliega de una manera extremadamente estirada en el tiempo, no pasa por una ofensiva frontal, por una guerra de clases relámpago. Es que encuentra frente a sí un conjunto de conquistas sociales, fruto de decenios de lucha, que habían sido institucionalizadas durante la *Edad de Oro* como otros tantos elementos en adelante constitutivos de la eficacia capitalista. En particular, la referencia al pleno empleo que había fundado la legitimidad del capitalismo de pos-guerra no podía de la mañana a la noche ser reemplazada por un retorno a las formas más brutales de regulación del

mercado de trabajo. Las tasas de desempleo son hoy extremadamente elevadas, pero fueron necesarios veinte años para arribar a ellas y su efecto sobre la baja de los salarios se debilita con el paso del tiempo. El capitalismo tal como lo encontraron los neoliberales es entonces extremadamente inerte y esta es, por lo demás, una de las razones que explican que la crisis tome hoy en numerosos países la forma de una crisis de los gastos públicos.

El aumento de los déficits registra esta incapacidad de las políticas neoliberales de aplicarse plenamente. Estas políticas registraron éxitos en dos puntos: del lado de los recursos, la contra-reforma fiscal consistió en exonerar progresivamente los ingresos del capital; la política presupuestaria ha sido por su parte vaciada progresivamente de sus elementos contra-cíclicos, de tal suerte que la reciente recesión hizo sobrepasar un nivel considerable de la deuda pública. Pero el otro aspecto neoliberal, a saber el adelgazamiento de los presupuestos sociales, no pudo avanzar con la misma velocidad, y la diferencia entre los dos explica el déficit público y manifiesta al mismo tiempo la sorda resistencia social y la defensa, que puede ser totalmente pasiva o activa, de aquello que los trabajadores piensan que es un derecho inalienable. Las variaciones sobre el tema del salario mínimo es uno de los puntos claves de toda política neoliberal que se respete. Pero la resistencia que se manifestó, comprendida la desarrollada de manera violenta cuando la tentativa de instaurar un SMIC-jóvenes, condujo, después de numerosas discusiones en las instancias políticas y lugares de reflexión de las clases dirigentes, a cambiar de táctica. El SMIC es restablecido y se paga incluso el lujo de recuperar las pérdidas de poder de compra que había registrado. Pero es para utilizar otras vías más indirectas de ataque contra el salario, dicho de otra manera, centrándose en el salario indirecto. Empero, ahí también el ataque a la protección social conserva un potencial de movilización importante. Es en esta resistencia social donde reside la principal explicación del estiramiento en la longitud de la fase recesiva.

La crisis del trabajo

El segundo rasgo importante del período es que el capitalismo no tiene legitimidad de recambio que ofrecer y que es estructuralmente incapaz de tratar la cuestión del desempleo. Es necesario beneficiarse aquí de los datos históricos producidos para torcer el pescuezo a la idea simple y ampliamente expandida como una evidencia según la cual el desem-

pleo de masas es provocado por las mutaciones tecnológicas. Existen pocas formulaciones teóricas tan fáciles de refutar como esta. Si se toma al pie de la letra el discurso dominante sobre las mutaciones tecnológicas y las nuevas formas de organización del trabajo, debería constatarse en efecto la coincidencia entre aceleración de la productividad y aumento del desempleo: éste sería el subproducto de un formidable salto adelante de la productividad social, tan brutal que la creación de empleos quedaría duraderamente a la zaga. Ahora bien, es exactamente lo inverso lo que se constata a partir de los datos de la tabla 1 de más arriba: las fases de crecimiento del desempleo, sea el período 1925-1939 o incluso el que vivimos desde hace veinte años, no se caracterizan por una aceleración de la productividad. Se trata aquí de un resultado muy fuerte, que no deja ninguna duda a pesar de la imprecisión de este tipo de datos globales. La productividad horaria del trabajo aumentó en Francia en 2,1% desde el comienzo de la crisis; durante los años de expansión y de pleno empleo, esta progresión era de 5,1%. Esta relación inversa es verificada sobre el conjunto del ciclo: en las fases A, la productividad del trabajo aumenta más rápido, pero el volumen de trabajo (es decir, el número total de horas trabajadas) baja menos rápido y el número de empleos creados aumenta más rápidamente.

De hecho, el ritmo de progresión actual es un ritmo medio a escala del siglo: ciertamente superior al que era durante la primera onda larga, pero una vez más muy inferior al crecimiento medio de posguerra. Hay ahí un enorme problema en relación con los discursos convencionales, a tal punto que se la bautizó “paradoja de Solow” a partir de un artículo del premio nobel de economía en que éste exclamaba que se veían en todas partes los efectos de la informatización, salvo en las estadísticas de productividad.¹⁴ Y hay sobre todo un índice de crisis muy profundo, no solamente económico, que proviene del hecho de que la eficacia capitalista es incompatible con la obtención del pleno empleo mientras que éste permanece como una aspiración mayor y legítima de las sociedades contemporáneas.

Otra manera de considerar la medida de la amplitud de la crisis consiste en subrayar el carácter excepcional de la configuración reciente del beneficio y el crecimiento: el primero se restableció en un nivel equivalente al de la *Edad de Oro*, mientras que el crecimiento se sitúa bien por debajo del que había podido alcanzar durante esta fase de expansión excepcional. El capitalismo volvió a entrar en sus marcas, y

sus resultados en términos de crecimiento, de productividad y de empleo durante los veinte últimos años son extraordinariamente vecinos de la media del siglo: es suficiente comparar las dos últimas columnas de la tabla 1.

Crisis del sistema económico, ofensiva neoliberal sistemática pero avanzando a un ritmo relativamente lento, pérdida de legitimidad y retorno al estado salvaje del capitalismo: los últimos años del siglo podrían ser los de la emergencia de una alternativa social renovada en vistas a superar un sistema cada vez más mezquino en relación con las necesidades de la humanidad, o al menos a prevenirse de los efectos desastrosos de sus derivas. Es posiblemente otra moraleja, provisoria, de la historia de este siglo: nada es equiparable a la amenaza de una revolución para obtener reformas positivas. Desde este punto de vista, desde que de alguna manera fué librado a sí mismo, el capitalismo hizo en la práctica la elección de entrar en el tercer milenio reculando.

Referencias

¹ Dobb, M.: *Etudes sur le développement du capitalisme*, Maspero, 1970.

² Mandel, E.: *Long waves of capitalist development*, Cambridge University Press / Editions de la Maison des Sciences de l'Homme, 1980. Una edición puesta al día acaba de aparecer en Gran Bretaña, y debería ser objeto de una traducción al francés.

³ Villa, P.: "Un siècle de données macroéconomiques", en INSEE Résultats, núm. 303-304, abril de 1994. Agradecemos a Pierre Villa habernos facilitado el acceso a estos datos.

⁴ Mazier, J. / Baslè et Vidal, J.-F.: (1993) -*Quand la crise durant...*, Economica, 1993.

⁵ Boyer, R.: "La crise actuelle: une mise en perspective historique", en *Critiques de l'économie politique*. núm. 7-8, abril-septiembre de 1979.

⁶ La expresión es empleada por Joan Robinson en *l'Accumulation du capital*, Dunod, 1972. Ella es igualmente utilizada por Angus Maddison en *Phases of capitalist development*, New York, Oxford University Press, 1982.

⁷ Dockès, P. / Rosier, B.: *Rythmes économiques, crisis et changement social - une perspective historique*, La découverte-Maspero, 1983. Puede también recurrirse a su obra más reciente, *l'Histoire ambiguë*, PUF, 1988, particularmente al capítulo 5.

⁸ Kondratieff, N. D.: *Les grandes cycles de la conjoncture*, Economica, 1992.

⁹ Trotsky, L.: "La courbe du développement capitaliste", en *Critiques de l'économie politique*, núm. 20, abril-junio de 1975.

¹⁰ Mandel, E.: obra citada.

¹¹ Sobre este tema, el capítulo 4 del libro de Dockès y Rosier de 1983 propone una remarcable síntesis.

¹² Schumpeter, J.: Capitalisme, socialisme et démocratie, Payot, 1969.

¹³ Boyer, R.: "Réflexions sur la crise actuelle (II)", en Revue française d'économie, vol.II, 3, 1987.

¹⁴ Solow, R.: "We'd better watch out", en New York Times Book Review, 12 de julio.

(Traducción del francés: Alberto Bonnet.)

Viento del Sur

Viento del Sur

Revista de ideas, historia y política

VIENTO SUR

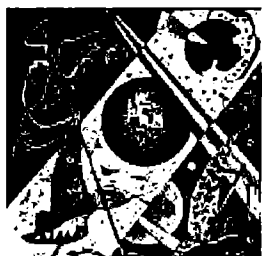
POR UNA IZQUIERDA ALTERNATIVA

Lenin, el imperialismo y las etapas del desarrollo capitalista

Terrence McDonough

Vladimir Illich fue a quedarse a Pskov,¹ donde Potressov y L. N. Radchenko y sus hijos posteriormente vivieron. Vladimir Illich una vez relató riendo cómo las pequeñas hijas de Radchenko, Zhenyurka y Lyuda, acostumbraban a molestarlo a él y a Potressov. Poniendo sus manos delante de sus espaldas, ellas marchaban solemnemente recorriendo el cuarto, una diciendo "Bernstein" y la otra replicando "Kautsky".

Krupskaya, *Memorias de Lenin*



I. Introducción

El imperialismo, etapa superior del capitalismo de Lenin ha sido comúnmente discutido en el contexto de las relaciones metrópolis-satélites del imperialismo internacional (e.g., Brewer, 1990; Barone, 1985; Brown, 1972; Kiernan, 1974). Semejante afirmación parece tan embarazosamente obvia de demostrar como fácil es olvidar que Lenin tomó como su tema la totalidad del desarrollo del capitalismo monopólico en su tiempo. Más que dirigiéndose a un especialismo académico, los tempranos escritores marxistas estaban intentando proveer las bases teóricas para una estrategia política socialista de la clase obrera. En aras de este fin, los escritores marxistas clásicos se vieron compelidos a involucrarse con un recorrido de asuntos marxistas en el contexto de un argumento simple. No debería ser sorprendente así que una obra como *El imperialismo* pueda ser encontrada en una posición pivote en más de una de las más especializadas tradiciones del pensamiento económico marxiano de hoy.

Este artículo argumentará que un análisis de la contribución de *El imperialismo* de Lenin no puede ser limitado a una consideración de las

* Publicado en *Science and Society. An Independent Journal of Marxism*, vol. 59, núm. 3, Nueva York, 1995.

teorías del imperialismo. La contribución de *El imperialismo* a las teorías de las etapas del desarrollo capitalista debe ser también examinada. El concepto de Lenin de etapa del capitalismo fue una significativa contribución a la resolución de la primera crisis importante en la teoría marxiana. Esta crisis fue iniciada por la recuperación capitalista de la Gran Depresión de fines del siglo XIX y la respuesta revisionista de Bernstein. La solución de Lenin a esta controversia ha tenido una influencia elemental en la subsiguiente discusión marxista de etapas en la historia capitalista. El concepto de Lenin de etapa imperialista de la historia capitalista es el antecesor, a través de la escuela del capital monopolista de Barán-Sweezy, del marco americano de las estructuras sociales de acumulación para la teoría marxiana de las etapas. La teoría de Ernest Mandel de la etapa del capitalismo tardío fue directamente inspirada por la teoría de Lenin de la era del imperialismo clásico. Finalmente, la influencia de Lenin sobre la teoría de las etapas no ha estado confinada al oeste. La teoría de Uno del mercantilismo, liberalismo e imperialismo como etapas del capitalismo es también rastreable directamente hasta la obra de Lenin *El imperialismo*.

A continuación, este artículo discutirá brevemente el debate Bernstein-Kautsky inaugurado por la recuperación capitalista en el cambio de siglo. Identificará el carácter no constructivo de este debate e indicará por qué era necesaria una respuesta teórica marxista creativa. Argumentaré que esta respuesta creativa fue iniciada en la obra de Rudolf Hilferding y completada por Lenin. Destacaré así la influencia de la obra de Lenin en varias de las teorías marxistas contemporáneas de las etapas del desarrollo capitalista. En resumen, este artículo considerará no tanto la teoría del “imperialismo” del título de Lenin, sino la teoría de “la etapa superior del capitalismo” del subtítulo de Lenin.

II. Recuperación económica y crisis marxista

Cuando es vista como una contribución a la teoría de los estadios, el contexto precedente de *El imperialismo* es el debate Bernstein-Kautsky sobre el derrumbe capitalista. El marxismo obtuvo antes preminencia durante la Gran Depresión de fines del siglo XIX. Dobb (1947, 310) resumió el período como “esencialmente una depresión de competencia estrangulada y caída de precios del tipo del texto clásico”. El cita a Walt Rostow al efecto de que los capitalistas “comenzaron buscando un escape (para el estrechamiento de los márgenes de ganancia) en los mercados externos afianzados por imperialismo positivo, por tarifas,

monopolios y asociaciones de empleadores” (Dobb, 1947, 312). El análisis de Rostow es sorprendentemente similar al argumento de Lenin en *El imperialismo*. Geary (1987, 2) resume los puntos de vista de los observadores marxistas contemporáneos: “La extensión que realmente tuvo la ‘Gran Depresión’ entre 1873 y 1896 es, por supuesto, una fuente de disputa entre historiadores económicos, pero no hay duda de que muchos contemporáneos, entre ellos August Bebel y Eduard Bernstein (inicialmente), vieron a la recesión como nada menos que la “crisis final del capitalismo”.

A pesar de la crisis final del capitalismo, en los tiempos del debate Bernstein-Kautsky el capitalismo estaba mostrando definidos signos de recuperación. Estos fueron más dramáticos en contraste con los largos años previos de estancamiento e inestabilidad. Geary (1987, 36) resume los desarrollos de la economía alemana, indicando su significado en la inauguración del debate teórico:

El revisionismo no fue gestado *ex-nihilo* sino que fue el fruto de la recuperación económica que tuvo lugar después de 1896 (no sólo en Alemania) y de un cambio en la situación política del Segundo Reich. Desde 1896 hasta la Primera Guerra Mundial, la economía alemana gozó casi ininterrumpidamente de crecimiento y bajos niveles de desempleo, aún en los años relativamente malos como 1908-9. Entre 1870 y 1913 los salarios reales semanales se incrementaron en un treinta y cinco por ciento, con un ascenso realmente significativo entre 1880 y 1900... Los salarios incrementados se reflejaron en incrementados niveles de vida.²

Los marxistas de la Segunda Internacional no tenían conceptos que pudieran manipular el vuelo de fénix del capitalismo que estaban experimentando. La Segunda Internacional había desarrollado un punto de vista algo mecánico del marxismo y del mundo. Todos los fenómenos fueron vistos como una expresión de ciertas leyes inherentes a la naturaleza de la materia. Esta noción fue aplicada al análisis de la economía capitalista. Las tendencias de Marx devinieron leyes análogas a las leyes de la física. Estas leyes incluían las observaciones de Marx sobre la tendencia del capitalismo hacia la crisis (Colletti, 1972; Morgan, 1984, 4-8; Hansen 1985, 46). Tal punto de vista fue incapaz de explicar la recuperación capitalista desde la crisis de largo plazo. La recuperación del capitalismo desde la crisis de fines del siglo XIX precipitó una crisis en el marxismo en los comienzos del siglo XX.³

La evidencia inmediata de la crisis se encuentra en un debate no constructivo sobre el significado de la recuperación para la estrategia del movimiento socialista. Los marxistas esperaban una revolución proletaria mundial rápida producida por el empeoramiento de la crisis capitalista. Cuando la recuperación se materializó en lugar de la revolución, comenzó un debate concerniente al rol de la crisis económica en la teoría revolucionaria.⁴

1. La controversia del derrumbe

De un lado de esta “controversia sobre el derrumbe” estaban los marxistas ortodoxos, quienes clamaron que la crisis capitalista debía continuar empeorando, produciendo así una cojuntura revolucionaria. Del otro lado, Eduard Bernstein argumentó que las tendencias capitalistas a la crisis habían sido sustancialmente eliminadas. Además, si el sistema no caerá de su propia armonía, entonces la lucha de clases puede ser aminorada en el marco político existente. La sociedad podrá entonces realizar “la continuidad de libre desenvolvimiento” (Bernstein, 1961, 82-87).

a) *La posición de Bernstein.* El argumento de Bernstein⁵ se basaba en tres afirmaciones (*ibid.*). Primero, sostuvo que el creciente conocimiento financiero desalentaba la especulación y, por ende, las tendencias a la crisis. Segundo, Bernstein afirmó que, en tanto las firmas desarrolladas de comunicación y transporte tendrían un fiel conocimiento anticipado en constante aumento, así sabrían qué y cuánto producir, eliminando desproporcionalidades. El tercero de los argumentos de Bernstein se basó en el trust como racionalizador del mercado: “He reconocido su capacidad para influenciar en la relación de la actividad productiva con la condición del mercado tanto como para disminuir el peligro de crisis” (Bernstein 1961, 87).

Cuando Bernstein buscó diseñar conclusiones políticas desde su análisis económico, introdujo en su visión del mundo la importancia del desarrollo ético y su concepción de la naturaleza del estado democrático liberal. Bernstein argumentó que la prosperidad creciente y el decreciente conflicto de una economía desarrollada dieron un rol cada vez más importante a la ética. Para Bernstein, era el desarrollo de la ética más que la lucha de clases el significado del movimiento hacia el socialismo. Esto era tomar partido por el vehículo de la democracia liberal.

De acuerdo con Bernstein, el estado democrático, aún cuando era

usado como una herramienta de la burguesía, no era una expresión de la dominación de clase burguesa. Por cierto, en el léxico de Bernstein la democracia era definida como “una ausencia de gobierno de clase... aunque no es aún la supresión actual de las clases” (Bernstein, 1961, 142-4). El estado era neutral en su carácter de clase. Sólo un cambio de cara era necesario para hacerlo servir a los intereses más amplios de la sociedad.

Este cambio vendría cuando el proletariado creciera lo suficiente como para que, unido con los “hombres de buena voluntad” de todas las clases, pudiera manejar una mayoría electoral decisiva. La democracia liberal y la economía capitalista estaban armoniosamente vinculadas en una tendencia hacia el fin de los antagonismos de clase. Bernstein por ende favorecía una más amplia estrategia electoral y alianzas con otras fuerzas de clase.⁶

b) *La réplica de Kautsky.*⁷ Kautsky argumentó, en primer lugar, que Bernstein estaba equivocado sobre los fundamentos económicos al predecir un capitalismo menos tendiente a la crisis. Segundo, sostuvo que la revolución no requiere el derrumbe económico. Kautsky usaba las figuras de Tügan para mostrar que las crisis estaban incluso empeorando. Afirmaba que las fuerzas productivas debían expandirse más rápidamente que el mercado en el largo plazo, aunque las alzas y bajas del corto plazo debían continuar. Así Kautsky arribó a una teoría de la “depresión crónica”, donde “la existencia continua de la producción capitalista resulta posible... pero deviene completamente intolerable para las masas” (Sweezy, 1968, 198).

Kautsky acordaba con Bernstein sobre la creciente importancia del monopolio. Afirmaba, sin embargo, que el tratamiento de Bernstein era desbalanceado:

No debemos estar tan ocupados con el crecimiento de una clase como para que no podamos ver el crecimiento de su oponente. La democracia no impide el desarrollo del capital, cuya organización y poderes político y económico crecen al mismo tiempo que lo hace el poder del proletariado... seguramente, los sindicatos están creciendo, pero simultánea y aún mas fuertemente crece la concentración del capital y su organización en monopolios gigantescos. (Kautsky, 1916, 82.)

Esta particular interpretación del monopolio, aunque contiene algu-

na verdad, no reconoce cambios en la lucha de clases (ver también Geary, 1987, 44). Todas las cosas siguen como antes. Cada combatiente es meramente algo más grande. A diferencia del argumento de Bernstein, el de Kautsky tiene la ventaja de reconocer la continuidad y centralidad del antagonismo de clases. Así Kautsky rechaza la vía gradualista al socialismo. Aunque Kautsky agrega poco al tratamiento de Marx de esta cuestión.

Algo irónicamente, Kautsky está en completo acuerdo con Bernstein sobre la naturaleza del estado. Como Bernstein, Kautsky sostiene un punto de vista completamente instrumentalista del estado, hasta el punto de comparar al estado con un ferrocarril cuyo maquinista puede ser cambiado rápidamente (Kautsky, 1916, 18).

Kautsky esperaba que “la victoria del proletariado intervendrá a tiempo para cambiar el desarrollo en otra dirección antes que arrive la situación forzada en cuestión” (Sweezy, 1968, 198). En última instancia, sin embargo Kautsky meramente sustituyó la noción de “derrumbe” por la de estancamiento crónico y retuvo el concepto como un antecedente para el caso de que su punto de vista optimista de la victoria del proletariado no prevaleciera en el interín. Kautsky creyó que el Partido Social Demócrata podía permanecer como un partido de la clase obrera independiente de las fuerzas sociales potencialmente más conservadoras (ver también Howard y King, 1987, 82-84).

c) *Revisionismo y dogmatismo*. El intento de Bernstein de resolver la crisis que enfrentaba la teoría marxista tuvo éxito sólo profundizándola. Bernstein buscó la solución a los problemas del marxismo introduciendo conceptos desde fuera del paradigma marxista. Estos incluían la noción de armonía de clases en la sociedad capitalista avanzada, un concepto idealista de ética tomado prestado de Kant,⁸ y una teoría del estado liberal sin carácter de clase. Esta introducción de conceptos desde fuera del marxismo ha sido clásicamente descrita como una estrategia intelectual “revisionista”. Es una de las posibles respuestas a una crisis del marxismo identificada por Althusser (1978). El empleo de Bernstein de esta estrategia ilustra su carácter generalmente no constructivo.

La respuesta de Kautsky a Bernstein, aunque correcta en varios puntos, tampoco es constructiva. La característica distintiva de la obra de Kautsky durante este debate es su adhesión a la ortodoxia. La postura básica de Kautsky fue la negación de la existencia de crisis alguna en el

marxismo. Kautsky se negó a reconocer la creación de un nuevo terreno en el proceso de acumulación creado por la recuperación capitalista. Puesto que las condiciones objetivas que enfrentaba el marxismo eran aún las mismas, las adiciones conceptuales, aún aquellas que pudieran ser consistentes con la tradición marxista, no eran requeridas. Aunque capaz de innovación teórica (Geary, 1987, VII), Kautsky y sus aliados en el debate se contentaron a sí mismos con la reafirmación de las viejas fórmulas. La posición de Kautsky con ocasión del debate del revisionismo puede ser caracterizada como dogmática.⁹

Parece que Kautsky dominaba en el Partido Social Demócrata alemán. En 1899, el partido pasó una resolución apoyando el reconocidamente revolucionario Programa de Erfurt, y en 1903, los puntos de vista de Bernstein fueron explícitamente condenados por el partido en su Congreso de Dresde. Aunque Bernstein y sus seguidores nunca fueron expulsados del partido. De hecho, continuaron creciendo en fuerza e influencia. Mientras las dos posiciones teóricas en el debate parecían completamente antagónicas, siguieron una clase de existencia simbiótica en la vida del partido. Mientras el marxismo del partido estaba cautivo del acercamiento dogmático, el revisionismo podía ser justificado como quizás la única opción aparentemente disponible para un miembro del partido en busca de una guía teórica. Del otro lado, la rígida adhesión a la ortodoxia marxista, casi completamente divorciada de la práctica, proveyó una cobertura ideológica conveniente. Así revisionismo y dogmatismo existieron en una suerte de tensión mutuamente creativa, aunque altamente desafortunada, dentro del partido (ver McDonough y Drago, 1989). El líder del partido, August Bebel, era realmente la tercera figura en el debate, donde resumió la tensión entre revisionistas y dogmáticos apoyando entusiastamente la condena de las posiciones teóricas de Bernstein mientras implementaba resueltamente el programa de Bernstein en la actividad diaria del partido.¹⁰

2. Las consecuencias inciertas

Entender la respuesta del movimiento socialista a la recuperación capitalista es esencial para entender el importante lugar que El imperialismo de Lenin tiene en la historia del pensamiento marxista. El fracaso del capitalismo en entrar en una crisis final a fines del siglo XIX permanecía como una objeción al carácter científico de la comprensión del capitalismo de Marx como fue recibido por la Segunda Internacional. La gravedad de esta objeción se agudizó cuando dos de los más importantes teóricos

del marxismo respondieron como lo hicieron. Kautsky se negó a enfrentar la tarea de explicar la nueva coyuntura, negando así la crisis. Bernstein tomó la nueva situación más seriamente, pero buscó la solución esencialmente por fuera del marco de la teoría marxista. Cuando el debate entre ambos se reprodujo meramente a sí mismo en el movimiento marxista, en un insular tipo de tensión entre dogmáticos y revisionistas, el marxismo alcanzó un serio impasse. Una salida de este *cul de sac* era desesperantemente necesaria. Construyendo sobre la obra de Hilferding y Bujarin, fue el análisis de Lenin de la nueva coyuntura como el movimiento del capitalismo hacia una nueva etapa de acumulación lo que restauró la habilidad del paradigma marxista para avanzar como una comprensión científica de la economía y la sociedad.

Más específicamente, la controversia del derrumbe dejó incumplidas varias tareas teóricas importantes. La más urgente de éstas era la explicación del fin de la Gran Depresión y de la renovación del crecimiento capitalista. Esta explicación debía, por un lado, ir más allá de la aserción de que nada había cambiado realmente. Por el otro lado, debía eludir la trampa revisionista de ver a la recuperación como evidencia del carácter básicamente armónico del futuro de la economía capitalista y del desarrollo social. Tal avance teórico debía analizar la naturaleza contradictoria de la sociedad capitalista de clases explicando simultáneamente un período de acumulación capitalista relativamente no problemático. Una segunda tarea teórica puesta de relieve por el curso del debate del revisionismo es la inadecuación de la teoría marxista existente del estado. Ambas partes del debate del revisionismo tienen un punto de vista mecanicista e instrumentalista del estado y meramente debatían cómo reemplazar mejor al maquinista. Lenin se dirigió a ambas tareas. La teoría marxista del estado fue reformulada en *El estado y la revolución* (1968b). El imperialismo, etapa superior del capitalismo se encargó de explicar por qué el capitalismo se recuperó alrededor de 1900. Lejos de negar la continuada relevancia de las contradicciones de clase, Lenin buscó explicar cómo la nueva etapa del imperialismo surgía desde cambios generados por el conflicto de clases a fines del siglo XIX. De esta forma, Lenin es sin duda una figura central en la superación de la primera crisis del marxismo.

III. El capital financiero y la economía mundial

Al examinar la naturaleza precisa de la contribución de El imperialismo a la teoría marxista, es importante reconocer que Lenin fue cons-

truyendo sobre la obra de otros dos autores que habían comenzado a enfrentar algunos de estos problemas. Es esencial considerar *El capital financiero* (1980) de Rudolf Hilferding y *El imperialismo y la economía mundial* de Nikolai Bujarin (1973). Una lectura causal de estas obras deja en claro que *El capital financiero* fue un fundamento para los otros dos volúmenes. Aunque Lenin hace sólo breves referencias en *El imperialismo* a la obra de Bujarin, el prefacio laudatorio que escribió para el libro en 1915 deja en claro que leyó el manuscrito atentamente y lo admiraba.

1. Hilferding y el capital financiero

Argumenté más arriba que la controversia del revisionismo fracasó en explicar el resurgimiento de la acumulación capitalista en los comienzos del siglo XX usando conceptos consistentes con el análisis marxista. El primer intento mayor de emprender esta cuestión apareció en 1910 con la publicación de *El capital financiero* de Hilferding. Su recepción en los círculos marxistas virtualmente como un ulterior volumen de *El capital* (Hilferding, 1980, 1) reflejó no sólo la impresionante calidad de la obra sino también la creciente urgencia de la tarea que emprendía.¹¹

Hilferding planteaba claramente su tarea como estrechamente relacionada con una comprensión a través de Marx. Sólo que como Marx analizó la emergencia y crecimiento dinámico del capital industrial en contraste con el capital mercantil previamente dominante en *Das Kapital*, Hilferding apuntaba en *Das Finanzkapital* a analizar la emergencia a partir del capital industrial de la nueva forma de capital financiero. Tal estudio, Hilferding escribe, es esencial para alcanzar una “comprensión científica de las características económicas de la más tardía fase del desarrollo capitalista” (Hilferding, 1980, 21).

Hilferding comienza su estudio con una extensa consideración del rol del dinero y el crédito bancario en las economías capitalistas. Además, con el advenimiento de las sociedades por acciones, los bancos resultan involucrados en el creciente capital industrial a través de la promoción de los rendimientos de las acciones. La mancomunidad de capitales que la venta de acciones hace posible abre el camino para una enorme expansión de la escala de la empresa capitalista. La creciente unificación entre capital bancario e industrial genera el capital financiero. El involucramiento creciente del banco con la producción industrial crea un cambio en los principios de los negocios: “El principio profesional bancario de la máxima seguridad hace a los bancos inherentemente ad-

versos a la competencia y predispuestos en favor de la eliminación de la competencia en la industria, a través de cárteles, y su reemplazo por un 'beneficio seguro'" (179). En el análisis de Hilferding hay una íntima relación entre el crecimiento de la forma corporativa de propiedad, la creciente concentración y centralización de la industria, y la combinación de esferas de actividad previamente separadas del capital en el capital financiero bajo el control de los bancos.

Mientras que las tendencias capitalistas básicas hacia la crisis aún existen, la concentración de las industrias tiende a mitigar los efectos negativos para el capital. Hilferding observa que la habilidad de una empresa para sobrevivir se incrementa con su tamaño (289). Las compañías por acciones pueden atraer capital adicional y acumular reservas en los años buenos. La diversificación en la actividad de los negocios de parte de los bancos e industrias deja espacio para la dispersión del riesgo. La banca concentrada está también en posición de confinar los movimientos especulativos dentro de ciertos límites. La habilidad de los cárteles para mantener los precios significa que pueden desviar el principal peso de una crisis hacia las industrias no-cartelizadas. La existencia de crisis capitalistas acelera entonces el proceso de concentración.

Habiendo acometido la descripción comprensiva de las transformaciones al nivel económico de la sociedad, Hilferding gira hacia el análisis político. Bajo el imperio del capital financiero, las tarifas soportan la cartelización directamente mediante la reducción del número de competidores extranjeros, e indirectamente proveyendo crecientes retornos que pueden entonces ser invertidos en concentración. La generalización de las tarifas protectoras incrementa la importancia del tamaño del área protegida y por tanto del tamaño del territorio nacional y el control de áreas coloniales.

Las ganancias monopolísticas incrementan el volumen del capital potencialmente disponible para la inversión al mismo tiempo que la monopolización de los mercados restringe las oportunidades de inversión. Simultáneamente, existen oportunidades de ganancias más altas en áreas subdesarrolladas. La expansión ultramarina de la actividad económica sólo puede ser encarada a través de la amenaza o uso actual de la fuerza militar. Como el mundo está crecientemente dividido entre los mayores poderes económicos, los conflictos políticos y militares devienen crecientemente agudos. La redistribución del territorio sólo puede ser encarada por la fuerza y la guerra resulta probable.¹²

Hilferding también buscó entender los cambios ideológicos que acompañan las transformaciones económicas y políticas asociadas con el capital financiero. La nueva ideología abandona el liberalismo, exigiendo organización antes que la libertad del capitalista individual. El capital financiero requiere un estado políticamente poderoso que pueda proteger sus intereses tanto internos como externos. El nacionalismo en manos del capital financiero deja de ser la defensa del derecho de las naciones a la autodeterminación y deviene el derecho de la propia nación de uno a dominar a todas las otras. Este nuevo nacionalismo toma inevitablemente tonalidades racistas.

Hilferding también examina los cambios en la relación de las varias clases unas con otras en la era del capital financiero. Soportado por las tarifas, un fuerte estado y la oposición a la clase obrera, se unen cada vez más el capital y los grandes terratenientes. Los pequeños negocios son crecientemente subordinados al gran capital y también comparten su oposición al trabajo. Surge un nuevo estrato medio, conformado por los empleados gerenciales y técnicos asalariados en el comercio y la industria. Este estrato rápidamente creciente está aún políticamente alineado con el gran capital y la política de imperialismo. Así, a lo largo de los cambios económicos, el dominio del capital financiero marcha con sus transformaciones políticas e ideológicas.

2. Bujarin y la economía mundial

De acuerdo con el biógrafo de Bujarin, *El capital financiero* de Hilferding fue “el punto de partida y inspiración esencial” (Cohen, 1980, 25) para la contribución de Bujarin *La economía mundial y el imperialismo* (1973).¹³ La mayor diferencia entre el tratamiento de Bujarin y el de Hilferding fue que Bujarin revirtió el orden de la presentación de Hilferding. Hilferding había argumentado desde el capital financiero hacia la concentración de la economía mundial y el imperialismo. Bujarin partió de la economía mundial: “Así, el problema de estudiar el imperialismo, sus características económicas y su futuro, se reduce en sí mismo al problema de analizar las tendencias en el desarrollo de la economía mundial y los probables cambios en su estructura inherente” (Bujarin, 1973, 18-19). Entonces comienza diseñando las conexiones entre economía mundial, política de estado, relaciones de clase, concentración y capital financiero.¹⁴ A pesar del diferente punto de partida, las conexiones diseñadas son similares a aquellas hechas por Hilferding. El argumento de Bujarin, sin embargo, pone más acento causal sobre el desa-

rrollo de la economía mundial de lo que lo hace el análisis de Hilferding. Desde el punto de vista de la teoría de las etapas, el volumen de Bujarin sirve para reafirmar, incluso documentar y actualizar, la posición de Hilferding.

IV. Lenin y el imperialismo

Sólo después de identificar las contribuciones respectivas de Hilferding y Bujarin es posible asir la contribución específica de Lenin en *El imperialismo, etapa superior del capitalismo* (1968a).¹⁵ El volumen de Lenin se inspira extensamente sobre las dos obras previas. La obra de Lenin es también por mucho la más corta de las tres. No fue concebida como un tratado teórico independiente de importancia, sino que fue, según el propio subtítulo de Lenin, “un bosquejo popular”. Incluso Lenin deliberadamente restringió la perspectiva del panfleto:

Intentaré mostrar breve y tan simplemente como sea posible la conexión y relaciones entre los *principales* rasgos económicos del imperialismo. No seré capaz de tratar los aspectos no-económicos de la cuestión, por más que merezcan ocuparse de ellos. (176, énfasis en el original.)

En el último prefacio, Lenin explica el descuido de los aspectos políticos del imperialismo como debido a un esfuerzo por esquivar la censura zarista (169). Los principales rasgos económicos identificados por Lenin son un subconjunto de aquellos discutidos por Hilferding y Bujarin. Su discusión de la relación de estos rasgos con cada uno de los otros en general sigue las líneas inicialmente trazadas por Hilferding.

Dadas estas limitaciones de la obra, uno está tentado de ver el rol de Lenin como prestando el peso de su prestigio revolucionario a las ideas de los otros dos hombres. Tal contribución no podría ser considerada como despreciable. En verdad, es principalmente a través de *El imperialismo* de Lenin que estas ideas han llegado a nosotros, especialmente en el mundo de habla inglesa. La obra de Bujarin fue durante muchas décadas aplastada bajo el peso de la represión stalinista. Llamativamente, una traducción inglesa de *El capital financiero* no apareció en prensa hasta 1980.

Sin embargo, desde el punto de vista de adelantar una teoría marxista de las etapas del capitalismo, *El imperialismo* hace dos contribuciones muy significativas. La primera es identificar al imperialismo específicamente como una “etapa” del capitalismo (ver Albritton, 1986,

98). La segunda es identificar la etapa imperialista con el capitalismo monopolístico.

1. El imperialismo como una etapa

El concepto de etapa del capitalismo es usado en el subtítulo de Lenin y aparece frecuentemente a lo largo de la obra. Esto no es meramente una cuestión de terminología. Lenin da sustancia a su uso del nuevo término buscando identificar más estrictamente el límite entre la etapa imperialista del capitalismo y su predecesora. Lenin es abstractamente cauto en encarar esta tarea, sosteniendo en un punto que “es absurdo argumentar, por ejemplo, sobre el año o la década particular en que el imperialismo ‘definitivamente’ quedó establecido” (233). Sin embargo, a lo largo de *El imperialismo*, Lenin se ocupa de identificar el momento de la transición entre etapas tan estrictamente como sea posible. Por ejemplo, argumenta que “para Europa, el momento en que el nuevo capitalismo reemplazó *definitivamente* al viejo puede ser establecido con bastante precisión; fué el comienzo del siglo veinte” (180, énfasis en el original).

Lenin ofrece la siguiente definición extensa del imperialismo, la que dice abarca sus cinco rasgos básicos:

El imperialismo es el capitalismo en la etapa de su desarrollo en que el dominio de los monopolios y del capital financiero está establecido; en que la exportación de capital ha adquirido pronunciada importancia; en que la división del mundo entre los trusts internacionales ha comenzado; en que la división de todos los territorios del globo entre los más grandes poderes capitalistas ha sido completada. (232.)

Estas cinco características forman la base de la organización de buena parte del panfleto.¹⁶ Lenin se ocupa de localizar el punto de giro en que puede decirse que cada una de estas características del imperialismo han sido establecidas.

Discutiendo el dominio de los monopolios, Lenin argumenta que los cárteles son un fenómeno transitorio hasta “el boom de fines del siglo XIX y la crisis de 1900-3. Los cárteles devienen uno de los fundamentos del conjunto de la vida económica. El capitalismo ha sido transformado en imperialismo” (181). Más tarde dice, más estrictamente, que la crisis de 1900 “marcó el punto de giro en la historia del monopolio moderno” (187).

Atendiendo a la importancia del capital financiero, Lenin cita a Jeidels al efecto de que la crisis de 1900 “aceleró e intensificó enormemente el proceso de concentración de la industria y de la banca, consolidó este proceso, transformó por primera vez la conexión con la industria dentro del actual monopolio de los grandes bancos, e hizo esta conexión mucho más cerrada y más activa” (200). De esto Lenin concluye que “el siglo veinte marca el punto de giro desde el viejo capitalismo al nuevo, desde la dominación del capital en general a la dominación del capital financiero.”

En conexión con la exportación de capital, Lenin cita estadísticas para mostrar que “la exportación de capital alcanzó enormes dimensiones sólo al comienzo del siglo veinte” (213). Atendiendo a la división del mundo entre asociaciones capitalistas, cita el acuerdo entre los trusts eléctricos alemanes y americanos en 1907, la división del mercado mundial de petróleo en 1905, un acuerdo concerniente a la navegación comercial de 1903, el Cártel Internacional de Vías formado en 1904 y el Sindicato Internacional del Zinc establecido en 1909. Concluye citando los cálculos de Liefmann de que “en 1897 había en conjunto cerca de cuarenta cárteles internacionales en los que Alemania tenía participación, aunque en 1910 había cerca de cien” (221).

Lenin se ocupa de localizar el período de tiempo en que la división del globo entre las mayores potencias se completa. Cita a Hobson, marcando los años de 1884 a 1900 como la “época de ‘expansión’ intensificada de los principales estados europeos” (224). Lenin construye entonces un cuadro de áreas y poblaciones controladas por los mayores poderes que él resume de la siguiente manera: “Vemos claramente a partir de estas cifras cuan ‘completa’ fue la partición del mundo en el cambio al siglo veinte” (226).

Este interés con la identificación del punto de giro que marca la transición de una etapa del capitalismo a la otra no puede ser encontrada en los tratamientos de Hilferding ni de Bujarin. La localización del punto de transición desde la etapa previa del capitalismo a la nueva etapa del imperialismo enfatiza la naturaleza cualitativa más que cuantitativa de la transición. Esta contribución es específica de Lenin. Es esta diferencia la que confiere un contenido diferente al cambio de terminología de Lenin al designar al imperialismo como una etapa del capitalismo más que como una fase o una época.

2. El imperialismo como capital monopolista

La otra diferencia mayor en la obra de Lenin está en el rol dado

específicamente al desarrollo de estructuras de mercado monopólicas. Ya he discutido cómo Hilferding comenzó su análisis con el capital financiero mientras Bujarin analizó virtualmente el mismo conjunto de instituciones usando la economía mundial como punto de partida. Lenin adopta aún otro punto de partida al enfatizar el rol del capital monopolista en el imperialismo. Verdaderamente, en uno de los mas citados pasajes de *El imperislismo*, Lenin iguala a los dos: "Si fuera necesario dar la definición más breve posible del imperialismo, tendríamos que decir que el imperialismo es la etapa monopolista del capitalismo" (232).

Lenin comienza su discusión de la etapa superior del capitalismo con una discusión de "la concentración de la producción y los monopolios" (176). Esta transposición del orden de la discusión de los monopolios no debería tener gran significado, excepto que Lenin también dió a la emergencia del monopolio un significado causal en el desarrollo del resto de los rasgos básicos del imperialismo. El capital financiero, la exportación de capital y la división imperialista del mundo todo se origina a partir de la emergencia de la estructura monopólica de mercado. Hacia el fin del folleto, Lenin resume este argumento de la siguiente forma:

Debemos tomar especial nota de los cuatro principales tipos de monopolio, o principales manifestaciones del capitalismo monopólico, que son características de la época que estamos analizando. Primero, el monopolio surge de la concentración de la producción en una etapa superior... Segundo, los monopolios han estimulado la captura de las más importantes fuentes de materias primas... Tercero, el monopolio ha emergido desde los bancos... Una oligarquía financiera, que arroja una cerrada red de relaciones de dependencia sobre todas las instituciones económicas y políticas de la sociedad burguesa de nuestros días sin excepción -tal es la más sorprendente manifestación de este monopolio. Cuarto, el monopolio ha crecido de la política colonial. A los numerosos 'viejos' motivos de la política colonial, el capital financiero agregó la lucha por las fuentes de materias primas, por la exportación de capital, por las esferas de influencia, i. e., por esferas de porciones redituables, concesiones, beneficios de monopolio, etc., el territorio económico en general. (258.)

Esta identificación del capital monopolista como el factor clave en la determinación del carácter de la nueva etapa tendría una profunda influencia en las generaciones siguientes de teóricos marxistas de las etapas.

Finalmente, Lenin toma nota explícitamente del efecto del régimen de monopolio sobre la tasa de crecimiento en los países capitalistas. Bujarin y especialmente Hilferding han hecho esto implícitamente al enfatizar el impacto positivo de los variados aspectos del capital financiero en la tasa de beneficio. Enfatizando el carácter desigual del crecimiento capitalista, Lenin puntualiza que “en conjunto, el capitalismo está creciendo mucho más rápidamente que antes...” (259).

V. La teoría de las etapas del capitalismo

Hemos considerado que el rol de Lenin es central en completar la formulación inicial de una teoría marxista de las etapas del capitalismo. Hilferding y Bujarin desarrollan una teoría del capital financiero/ imperialismo que ve su desarrollo como un conjunto comprensivo de cambios entrelazados en el capitalismo en los dominios de la economía, la política, la ideología y las relaciones internacionales. Es Lenin quien designó a la teoría como una teoría de las etapas y puntualizó la división temporal entre el imperialismo y la etapa previa del capitalismo. Lenin también argumenta que es la transición al capital monopolista la que conduce los otros cambios en la sociedad capitalista. Finalmente, Lenin vincula explícitamente la nueva etapa del capitalismo al renovado crecimiento económico sin subestimar la naturaleza conflictiva de las relaciones de clase capitalistas y la consecuente tendencia del capitalismo hacia las crisis.

Todos estos elementos de la teoría del capital monopolista como la fuerza motivadora de una nueva era en el capitalismo formarían una de las bases importantes del trabajo de Paul Sweezy en *La teoría del desarrollo capitalista* (1968). Como se desarrolla en ese volumen, el análisis de Lenin y Hilferding formarían parte de los fundamentos de la “escuela del capital monopolista” en los Estados Unidos.

1. La escuela del capital monopolista

La estrategia de Sweezy en la construcción de una consideración marxista del desarrollo capitalista es esencialmente tratar la consideración de Lenin-Hilferding como equivalente al cuarto volumen del capital. Las partes uno y dos de *La teoría* explican a Marx sobre el valor, el plusvalor y el proceso de acumulación. La parte tres discute la historia de la teoría marxista de la crisis. La parte cuatro se titula “Imperialismo” y es principalmente una explicación de *El capital financiero* de Hilferding y *El imperialismo* de Lenin.

La consideración de Sweezy, además de incluir análisis contemporáneos de la naturaleza del fascismo y de las perspectivas futuras del capitalismo mundial, difiere de Hilferding y Lenin en sólo dos puntos significativos. Primero, el pensamiento de Hilferding de que el monopolio podría ser capaz de racionalizar los esfuerzos de venta y por tanto reducir costos. Sweezy argumenta por el contrario que la reducción del precio de competencia tiende a incrementar el esfuerzo dedicado a las ventas en función de competir sobre un mercado repartido. Segundo, Sweezy argumenta que “el dominio del capital bancario es una fase pasajera del desarrollo capitalista que groseramente coincide con la transición del capitalismo competitivo al monopolista” (286). En el argumento de Sweezy, el fin del dominio de los bancos se debe principalmente al financiamiento interno de las corporaciones. Sweezy nota que el tratamiento de Lenin de la relación entre el capital manufacturero y el financiero fue más balanceado, y concluye:

La teoría de Lenin no está entonces ciertamente abierta a las críticas que han sido dirigidas a la de Hilferding. No obstante es dudoso que el término ‘capital financiero’ pueda ser desinvestido de la connotación de dominio bancario que Hilferding le dio. Siendo éste el caso, parece preferible desecharlo totalmente y sustituirlo por el término “capital monopolista”, que claramente indica qué es esencial para el concepto de “capital financiero” de Lenin y aún no está tan generalizado como el último para confundir al lector incauto. (269.)

Así el concepto de Lenin de capital financiero entra en el marxismo estadounidense como “capital monopolista”.

La mayor obra siguiente de Sweezy, *El capital monopolista*, hecha junto a Paul Baran, busca desarrollar las dinámicas del proceso de acumulación monopolista. La obra debe más a Kalecki (1954) y Steindl (1952) que a Hilferding o Lenin. Así como *El capital monopolista* contiene un extenso análisis de la sociedad americana, el cerrado análisis de Hilferding de las conexiones entre el capital monopolista y los otros niveles de la formación social se pierde parcialmente. Esto se debe en buena medida al espacio dedicado al subconsumo¹⁷ y también a una muy amplia concepción del período de tiempo en que el capital monopolista es dominante en los Estados Unidos. Barán y Sweezy datan este período desde el fin de la Guerra Civil hasta el presente. Entonces, toda conexión del monopolio con instituciones específicas así como

con estructuras de mercado tiende a ser indeterminada.

Este alejamiento del marco de Lenin es en alguna medida rectificado en las dos obras principales de la escuela del capital monopolista que siguieron a *El capital monopolista -La era del imperialismo* (1969) de Harry Magdoff y *Trabajo y capital monopolista* (1974) de Harry Braverman. Ambas obras se atienen mucho más estrictamente a *El imperialismo* de Lenin como la base para analizar la etapa monopolista del capitalismo. Comienzan sus análisis con la datación de Lenin del comienzo de la etapa monopolista alrededor del cambio de siglo. De manera importante, ambas obras extienden también el campo del análisis del capitalismo monopolista. Magdoff se ocupa de “la economía de la política exterior estadounidense”. Braverman manifiesta cubrir el vacío advertido por los propios Sweezy y Magdoff, estudiando la relación entre el capital monopolista y el proceso de trabajo. Estos estudios adicionales son importantes en tanto restauran para la escuela del capital monopolista la visión de Lenin del cambio de siglo de la etapa monopolista y simultáneamente el análisis de múltiples niveles inaugurado por Hilferding y llevado adelante por Bujarin y Lenin.

Aproximadamente al mismo tiempo que Braverman estaba escribiendo, una nueva generación de economistas marxistas estaba intentando abordar la relación entre trabajo y capital monopolista. En 1973, Michael Reich, David Gordon y Richard Edwards (1973) publicaron un artículo vinculando la segmentación del mercado de trabajo con la emergencia del capital monopolista. La obra de estos autores durante la década siguiente formaría la base para una teoría substancialmente modificada de las etapas del capitalismo, pero que sin embargo tenía claramente sus raíces en la escuela del capital monopolista inspirada por Lenin.

2. Nuevas aproximaciones a la teoría de las etapas

La profunda recesión de 1974 marcó el cierre definitivo del largo período de prosperidad de posguerra. El fin de la impresionante expansión capitalista que siguió a la Segunda Guerra Mundial revivió el interés en la teoría de los ciclos largos (ver Forrester, 1977; Rostow, 1978; van Duijn, 1983; Mandel, 1975, 1980). Construyendo sobre la experiencia histórica de las recuperaciones que siguieron a las dos grandes depresiones (la de fines del siglo XIX y la de los 30), parecía imprudente identificar el estancamiento de los 70 con la crisis final del capitalismo. Toda explicación de la crisis económica vigente había de reconocer su carácter distintivo como algo más que una caída ordinaria en el ciclo

de los negocios. Al mismo tiempo, tal explicación debía también dejar espacio para la posibilidad de renovada expansión en el futuro. Analizar la existencia posible de un ciclo largo en la historia capitalista se ajustaba a este proyecto perfectamente.

a) *El marco de las estructuras sociales de acumulación.*¹⁸ Hacia fines de los 70, David Gordon (1978, 1980) publicó dos artículos vinculando la teoría de los ciclos largos con el concepto de etapas del capitalismo. En este contexto, el advenimiento del capital monopolista en el cambio de siglo coincide con el cierre de una onda larga a través del fin del siglo XIX y la inauguración de la onda larga expansiva que finalizó con la Gran Depresión de los 30. Como argumentamos arriba, esto es completamente consistente con la tradición del capital monopolista establecida por Lenin para explicar el comienzo de la expansión alrededor de 1900 a través del establecimiento del monopolio y de los cambios institucionales que lo acompañaron.

La nueva cuestión planteada por la adopción de una perspectiva de onda larga para la tradición de la etapa monopolista del capitalismo fue si la expansión de posguerra estaba asociada con un conjunto similar de cambios institucionales multidimensionales. Gordon (1978) responde esta pregunta proponiendo un conjunto de instituciones de posguerra cuyo establecimiento contribuyó al largo período de prosperidad de posguerra. Estas instituciones incluyeron, entre otras, estructuras corporativas multinacionales, mercados de trabajo duales asociados a un sindicalismo industrial *bread-and-butter*, economía internacional americana y hegemonía militar, crédito fácil, política estatal keynesiana conservadora y control burocrático de los trabajadores.

De esta forma, Gordon establece la posibilidad de articular un conjunto de instituciones de posguerra que condicionaron la subsiguiente expansión de la economía en una forma similar a la manera en que el conjunto de instituciones analizadas por Hilferding, Bujarin y Lenin contribuyeron a la expansión del cambio de siglo. Entonces, el análisis multi-institucional del capital monopolista es implícitamente usado por Gordon como un modelo para explicar la expansión de posguerra.

El uso reiterado de esta clase de explicación plantea la cuestión de si el agregado de tal conjunto de instituciones podría ser generalizado como la base de una teoría comprensiva de las etapas del capitalismo. Gordon (1978; 1980) responde a esta cuestión proponiendo que ambas, las instituciones comprendidas por el capital monopolista y aque-

llas impuestas por el orden social de posguerra, constituyeron ejemplos de estructuras sociales de acumulación (ESAs). La construcción de una nueva ESA proveyó la base para una nueva etapa del capitalismo. La desintegración de este conjunto de instituciones marca el fin de cada etapa. El argumento del párrafo precedente establece el análisis de Lenin en *El imperialismo* como el antecesor directo del enfoque de las ESAs para el análisis de las etapas del capitalismo.

El enfoque de las ESAs alcanza su forma definitiva poco tiempo después con la publicación de Gordon, Edwards y Reich *Trabajo segmentado, trabajadores divididos* (1982). Este volumen usó el enfoque de las ESAs de Gordon para las etapas del capitalismo para reformular el temprano análisis de estos autores de la historia de las relaciones capital-trabajo en los Estados Unidos. La exposición de los autores de la ESA que dominó el mundo capitalista en los comienzos del siglo XX es deudora claramente en gran medida de la descripción original de Lenin de la era del imperialismo.

Los recientes desarrollos en la escuela de las ESAs han conducido el marco de las ESAs aún más cerca en su carácter del marco de Lenin. La noción de ciclos largos u ondas largas ha sido des-enfatizada en favor de una concepción de períodos alternativos de crecimiento y estancamiento en la historia capitalista. La duración de estos períodos no está determinada de antemano. No se continúan uno a otro con la lógica estricta que una teoría de los ciclos demandaría. El eclipse del argumento de los ciclos largos refocaliza la atención en el concepto de Lenin de etapas del capitalismo (ver McDonough, 1994a).

Al examinar en mi propia obra la construcción de la ESA capitalista monopólica en los Estados Unidos, he encontrado que algunas de las afirmaciones de Lenin concernientes a la transición de la etapa competitiva a la etapa monopolista son más cercanas a los acontecimientos que la lectura de Gordon *et al.* de esta transición. Mientras que Gordon *et al.* enfatizan la diversidad del cambio institucional envuelto en este período de transición, he argumentado (McDonough 1994b) que el principio organizador de la ESA puesto en juego en el cambio de siglo en los Estados Unidos puede ser encontrado en la estructura monopólica del mercado establecida en la onda de fusiones de 1898 a 1902. Cada una de las otras instituciones centrales¹⁹ en la ESA fue construida alrededor de la emergencia de la nueva estructura monopolista del capital (ver McDonough, 1994b). Entonces, como Lenin argumentó en *El imperialismo*, el capital monopolista puede ser visto como el eje de la nue-

va etapa del capitalismo. Gordon *et al.* tienden a ver las instituciones importantes de la ESA monopolista en los Estados Unidos como alcanzando su consolidación durante los años de la Primera Guerra Mundial. He argumentado (McDonough, 1994b), en acuerdo con la datación de Lenin de la etapa monopolista del capital en el cambio de siglo, que las instituciones centrales han alcanzado sus formas básicas en el período de seis años entre 1898 y 1904.

b) *Ernest Mandel y el capitalismo tardío.* Sorprendentemente, la influencia de Lenin en la teoría de las etapas del capitalismo ha sido menos persuasiva en el marxismo europeo. Buena parte del pensamiento del marxismo europeo sobre las etapas del capitalismo ha sido desarrollado en la tradición althusseriana. Estos escritos tienden a periodizar el capitalismo de acuerdo con el hecho de si la acumulación es extensiva, basada en la extracción de plusvalía absoluta, o intensiva, basada en la extracción de plusvalía relativa (ver Poulantzas, 1975; Aglietta, 1979; Lipietz, 1987; Fine y Harris, 1979). Desde esta perspectiva, la etapa que comienza en el siglo XIX es vista como finalizando en algún momento entre las dos guerras mundiales.²⁰ Esta periodización difiere de lo que argumenta Lenin. Incluso Michel Aglietta (1979, 29-30), el más prominente autor en esta escuela, se detiene en distanciar su análisis del de Lenin.

Una importante excepción a este descuido de Lenin en Europa es la obra de Ernest Mandel. Como en el caso de la escuela del capital monopolista, las primeras exposiciones de Mandel de la economía del siglo XX son grandes deudoras de los análisis de Lenin y Hilferding. Los capítulos 12, 13 y 14 de la *Teoría Económica Marxista* (1970) se titulan respectivamente “El capitalismo monopólico”, “El imperialismo” y “La época de la declinación capitalista”. Estos capítulos reproducen y actualizan mucho de la explicación de Hilferding y Lenin de la era del capital financiero. Mandel corre parejo con Sweezy en enfatizar la importancia del autofinanciamiento monopolista y en sustituir por el término “capitalismo monopólico” el capitalismo financiero de Hilferding y el imperialismo de Lenin.

En su monumental *El capitalismo tardío*, Mandel desarrolla una teoría de las ondas largas del desarrollo capitalista. Estas ondas largas forman la base para periodizar el capitalismo en etapas:

Las ondas largas... no representan simplemente promedios estadísticos para lapsos de tiempo dados... Representan realidades históricas, segmentos de la

historia completa del modo capitalista de producción que tienen rasgos definitivamente distinguibles. Por alguna razón son de irregular duración. La explicación marxista de estas ondas largas, con su peculiar entrelazamiento de factores económicos internos, cambios exógenos “de entorno”, y su mediación a través de desarrollos sociopolíticos (i.e., cambios periódicos en el balance completo de las fuerzas de clases y la relación intercapitalista de fuerzas, los resultados de luchas de clases momentáneas y de guerras) da a esta realidad histórica de la onda larga un carácter integrado “total”. (1980, 97.)

Mandel identifica tres etapas sucesivas en la historia capitalista -el capitalismo competitivo, el imperialismo clásico y el capitalismo tardío. Como se indica por la elección de los nombres, Mandel está en deuda con el análisis de Lenin como la base de su segunda etapa del imperialismo clásico “como es descrito por Lenin” (82). En la introducción a la edición inglesa, Mandel establece la relación entre su análisis de la era del capitalismo tardío y la discusión de Lenin del imperialismo como directamente análoga a la relación entre el análisis de Lenin y el de Marx:

El término “capitalismo tardío” de ninguna manera sugiere que el imperialismo ha cambiado en esencia, volviendo anacrónicos los hallazgos analíticos de *El capital* de Marx y *El imperialismo* de Lenin. Así como Lenin sólo fue capaz de desarrollar su aproximación al imperialismo sobre la base de *El Capital*, como la confirmación de las leyes generales que gobiernan en su conjunto el curso del modo de producción capitalista descubiertas por Marx, así hoy sólo podemos intentar proveer un análisis marxista del capitalismo tardío sobre la base del estudio de Lenin de *El imperialismo*. La era del capitalismo tardío no es una nueva época del desarrollo capitalista. Es meramente un desarrollo adicional de la época imperialista, capitalista-monopólica. Por implicación, las características de la época imperialista enumeradas por Lenin permanecen así totalmente válidas para el capitalismo tardío.(9.)

c) *La escuela de Uno*. Este estudio de la influencia de Lenin en el desarrollo de teorías de las etapas del capitalismo no podría ser completo sin una breve consideración de la obra de Kozo Uno en Japón.²¹ La Escuela de Uno en Japón se desarrolló en el período de posguerra en base a una serie de escritos que aparecieron entre 1947 y 1954 (Sekine, 1980a, XV). Uno desarrolló una interpretación de *El capital* de Marx que descansa sobre una distinción entre tres niveles de abstracción,

“con la teoría pura del capitalismo en el nivel más abstracto, el análisis empírico del estado actual de la economía capitalista en el nivel menos abstracto, y la teoría de las etapas del desarrollo capitalista mediándolas” (Uno, 1980, XXIII).

Esta ubicación de la teoría de las etapas del desarrollo capitalista fue inspirada por la comparación de Uno del método de Marx al escribir *El capital* con la aproximación de Lenin al escribir *El imperialismo*. Uno ubica la génesis de *El imperialismo* de Lenin en el argumento revisionista de Bernstein de que los conceptos marxistas habían devenido inaplicables al capitalismo contemporáneo en el cambio de siglo. Mientras coincide con la refutación de Bernstein por Kautsky, Uno argumenta que “ambos, los agresores y los defensores de las doctrinas económicas de Marx, estaban equivocados al asumir que la teoría económica propuesta en *El capital* debía ser, ya sea inmediatamente o con modificaciones menores, aplicada a la clarificación de los nuevos fenómenos empíricos” (Uno, 1980, XXVI). Uno atribuye a Hilferding y a Luxemburgo el procurar trabajar estos fenómenos empíricos dentro de un “concepto sintético de imperialismo” (XXVI). Uno afirma que Luxemburgo malinterpretó *El capital*, mientras que “la contribución de Hilferding, por otro lado, fue muy alabada por Lenin, cuyo *El imperialismo* se basó ampliamente en la noción de Hilferding de capital financiero. Así los marxistas finalmente adoptaron la versión Hilferding-Lenin de la doctrina del imperialismo” (XXVI).

Uno encuentra, sin embargo, que la aceptación de la validez de la doctrina Hilferding-Lenin del imperialismo plantea el problema de su relación con Marx. Uno afirma que la doctrina del imperialismo no puede ser considerada como una mera extensión del argumento en *El capital*. La elaboración de una teoría de las etapas por Lenin pone en claro según Uno que en la escritura de *El capital* Marx fue operando en todo los tres niveles de abstracción antes mencionados. Fue desarrollando una “teoría pura del capital”, un análisis de la etapa liberal del capital que precedió la etapa del imperialismo, y una historia concreta de la Inglaterra del siglo XIX. Uno afirma que *El capital* sólo puede ser entendido si estos tres niveles de argumentos son desenmarañados, una tarea que Marx fue incapaz de hacer antes del descubrimiento de Lenin de la teoría de las etapas. En este sentido la lectura de Uno de *El imperialismo* de Lenin forma el corazón de su economía política:

Si... la relación de la doctrina del imperialismo con *El capital* es correcta-

mente interpretada, entonces la doctrina no puede quedar como una mera historia económica del capitalismo en la era imperialista. Debe definir la etapa del imperialismo caracterizada por la economía política del capital financiero en contraste con las primeras etapas del mercantilismo y el liberalismo modeladas respectivamente por las actividades del capital mercantil e industrial... El método de la teoría de las etapas es por consiguiente claramente diferente del de la pura teoría. (XXVI-XXVII.)

El resumen de Sekine (1980b, 157) del concepto de Uno de etapas lo sitúa profundamente en la tradición multifactorial, institucional extraeconómica iniciada por Hilferding, Bujarin y Lenin y llevada adelante en la obra de Mandel y Gordon, Edwards y Reich:

Las políticas económicas características de la etapa no pueden ser estudiadas sin observar instituciones económicas concretas tales como el sistema financiero, el comercio exterior, las finanzas públicas, etc., que involucran directamente consideraciones políticas, jurídicas y sociológicas. El hecho de que estas instituciones económicas concretas formen diferentes tipos en las tres etapas del desarrollo capitalista sugiere que los procesos políticos, jurídicos y sociológicos que se reflejan ellos mismos en aquellas instituciones económicas son también típicos de la etapa.

V. Conclusión

En el comienzo de este ensayo, argumenté que *El imperialismo* de Lenin es más frecuentemente ubicado en la historia de la discusión marxista de la relación entre regiones imperialistas y subordinadas. Ha sido la tesis de este artículo que *El imperialismo* también puede ser considerado como una contribución pivote a las teorías de las etapas de la acumulación capitalista. Cuando seguimos esta línea, el contexto precedente de la obra de Lenin es el debate Bernstein-Kautsky sobre el derrumbe del capitalismo. Los legados de *El imperialismo* desde esta perspectiva son las modernas teorías de las etapas del capitalismo, incluyendo la escuela del capital monopolista, la teoría de Mandel de las ondas largas, la escuela de Uno en Japón y el enfoque de las estructuras sociales de acumulación.

La motivación para escribir *El imperialismo* no fue sólo un intento de entender la naturaleza del imperialismo en el mundo capitalista. *El imperialismo, etapa superior del capitalismo* fue más bien una contribución al problema extremadamente urgente de explicar el advenimien-

to de la recuperación capitalista en lugar de la revolución. La credibilidad del marxismo como una guía para el movimiento de la clase obrera estaba en juego. En este contexto, *El imperialismo* debe ser visto como una de las más consecuentes realizaciones de Lenin. Si Lenin no hubiera hecho otra contribución, su rol en la resolución de la primera crisis del marxismo y su desarrollo de la teoría de las etapas de la historia capitalista le asegurarían un lugar central en el marxismo.

Traducido del inglés: Alberto Bonnet / Alicia ???.

Notas

¹ Lenin arribó a Pskov el 10 de marzo de 1900 (Krupskaya, 43).

² Gneuss (1962, 36-38) también discute la influencia de la recuperación económica sobre el pensamiento de Bernstein.

³ Siguiendo a Althusser, una crisis del marxismo ocurre cuando la historia plantea al marxismo un cambio que no puede explicar con su problemática existente (Althusser, 1978). Entonces, tal crisis tiene dos condiciones. La primera es un problema nuevo y significativo. La segunda es una inadecuación con el paradigma marxista mismo. Tal inadecuación frecuentemente tomará la forma de rigideces conceptuales. Estas dos condiciones estaban dadas en el cambio de siglo.

⁴ Resúmenes usuales de la controversia del revisionismo o del derrumbe pueden encontrarse en Sweezy (1968, 190-213); Lichtheim (1961, 272-300); Howard y King (1989, 65-89); McLellan (1979, 20-49); Geary (1987, 46-59); Hansen (1985, 32-49); y Salvadori (1979, 48-90).

⁵ La versión más extendida de Bernstein del caso del revisionismo fue publicada en 1899 como *Los supuestos del socialismo y las tareas de la socialdemocracia*. Es más generalmente traducido al inglés bajo el título de *Socialismo evolucionista* (Bernstein, 1961).

⁶ El único tratamiento extenso en un libro de los puntos de vista de Bernstein en Inglaterra es aún el volumen de Peter Gay (1962).

⁷ Las dos mayores obras de Kautsky durante este período son *Bernstein und das sozialdemokratische Programm* (1899) y *La revolución social* (1902). Aunque *La revolución social* fue traducida al inglés, la principal obra de Kautsky sobre Bernstein no. Extractos pueden encontrarse en Goode (1983, 15-31). Un resumen conciso puede encontrarse en Howard y King (1989, 80-82). Un acercamiento biográfico a este período desde el punto de vista de Kautsky está incluido en Steenson (1978, 116-131). Ver también las otras fuentes en nota 4.

⁸ Para una discusión del rol de un revivido interés en la filosofía de Kant, ver Lichtheim (1961, 290-300).

⁹ Uno hace un argumento en parte similar; ver más abajo.

¹⁰ "En el campo político, la combinación apropiada de intransigencia doctrinaria y precaución táctica fue llevada a la perfección por August Bebel, el ampliamente popular y respetado líder del partido" (Lichtheim, 1961, 264).

¹¹ La introducción de Tom Bottomore a la traducción de *El capital financiero* (Hilferding, 1980, 1-17) provee un buen sobrevuelo de la carrera teórica y política de Hilferding. Resúmenes usuales del argumento de *El capital financiero* pueden encontrarse en Brewer (1990, 88-108) y en Howard y King (1989, 94-105).

¹² Al hacer este argumento, Hilferding está afirmando que la crisis capitalista puede proceder tanto desde factores políticos como económicos.

¹³ El título de la obra de Bujarin es inexplicablemente traducido al inglés como *El imperialismo y la economía mundial*. Puesto que el orden del título tiene alguna pequeña presencia sobre el argumento que sigue, he restituido el título en su orden original.

¹⁴ Otras evaluaciones de la naturaleza de la contribución de Bujarin en esta obra la han enfocado desde perspectivas diferentes y han enfatizado diferentes aspectos de la obra. La biografía de Cohen (1980, 25-36) contiene una usual discusión de *La economía mundial y el imperialismo*. Otros tratamientos usuales pueden encontrarse en Kiernan (1974, 27-36); Barone (1985, 35-45); Brewer (1990, 109-116) y Howard y King (1989, 245-248).

¹⁵ No hay escasez de material sobre Lenin en general y *El imperialismo* en particular. Uno de los mejores tratamientos está en Harding (1981, 1-70).

¹⁶ En un pasaje muy citado, justo antes de la anterior definición, Lenin argumenta que «Debemos dar una definición del imperialismo que incluya los siguientes cinco de sus rasgos básicos: 1) la concentración de la producción y el capital se desarrolló hasta tan alto nivel que creó monopolios que juegan un rol decisivo en la vida económica; 2) el entrelazamiento del capital bancario con el capital industrial, y la creación, sobre la base de este 'capital financiero', de una oligarquía financiera; 3) la exportación de capital como distinguida de la exportación de mercancías adquirió excepcional importancia; 4) la formación de asociaciones capitalistas monopolistas internacionales que reparten el mundo entre ellas mismas; y 5) la división territorial del mundo en su conjunto entre los poderes capitalistas más grandes se completó» (232.)

¹⁷ Baran y Sweezy escriben en su Introducción que "somos particularmente concientes del hecho de que este enfoque, como lo hemos usado aquí, ha resultado en una casi total negligencia de un tema que ocupa un lugar central en el estudio de Marx del capitalismo: el proceso de trabajo" (8).

¹⁸ Para una colección de artículos que explican, revisan y aplican el enfoque de las ESAs, ver Kotz, *et al.* (1994). Este volumen también contiene una bibliografía del enfoque de las ESAs.

¹⁹ La distinción entre las instituciones centrales que inauguran una ESA y

aquellas que pueden tener lugar más tarde conforme procede la acumulación es desarrollada por Kotz (1994).

²⁰ Fine y Harris (1979) son una excepción a esto, en tanto ellos datan el comienzo de la etapa capitalista monopolista en el cambio de siglo.

²¹ Una introducción comprensiva a la obra de Uno es Albritton (1986). Una buena introducción más corta es Sekine (1975). Ver también Sekine (1980a, 1980b), que acompaña su traducción de Uno (1980).

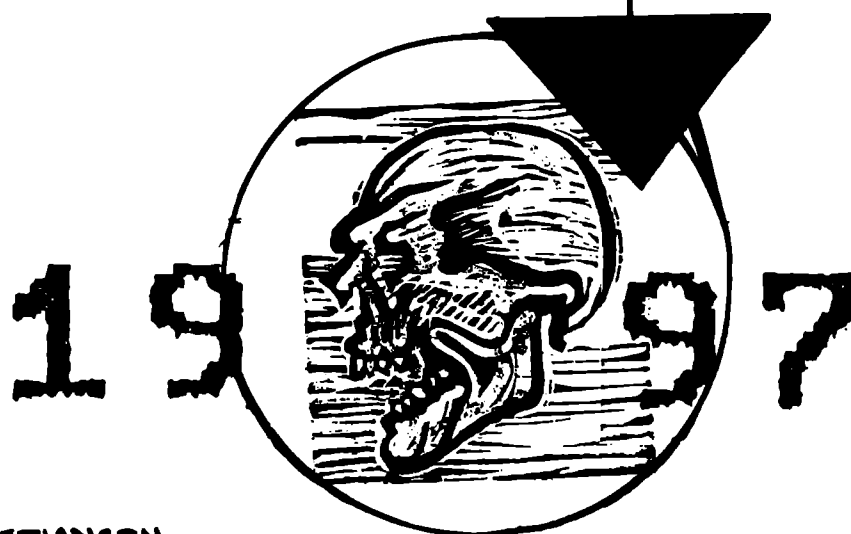
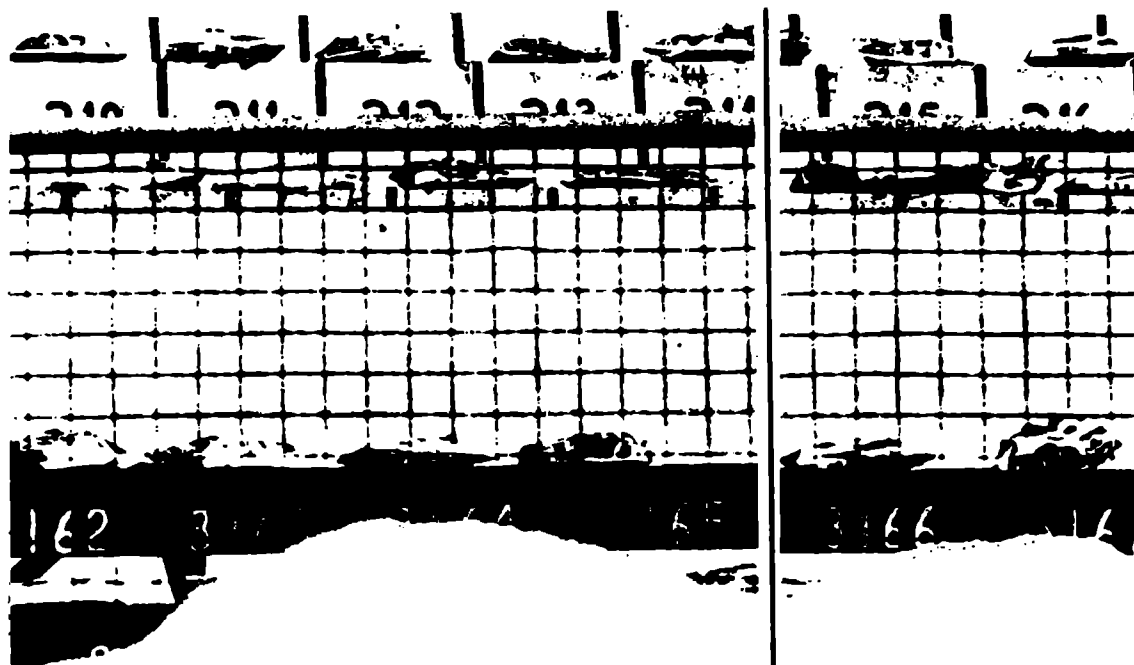
²² Sekine (1980a, XIV) reclama que Uno diseña una más aguda distinción entre los puntos de vista de Hilferding y Lenin y que es sólo Lenin quien encuentra el nuevo concepto de una etapa del capitalismo.

Referencias

- Aglietta, M. (1979): *A theory of capitalist regulation*, London, New Left Books.
- Albritton, R. (1986): *A japanesse reconstruction of marxist theory*, London, MacMillan.
- Althusser, L. (1978): "The crisis of marxism", en *Theoretical review*, núm. 7, septiembre-octubre.
- Barone, Ch. A. (1985): *Marxist thought on imperialism*, Armonk, New York, M.E.Sharpe.
- Bernstein, E. (1961): *Evolutionary socialism*, New York, Schocken.
- Braverman, H. (1974): *Labor and monopoly capital*, New York, Monthly Review Press.
- Brewer, A. (1990): *Marxist theories of imperialism: a critical survey*, London, Routledge.
- Brown, M. B. (1972): "A critique of marxist theories of imperialism", en R. Owen y B. Sutcliffe (eds.): *Studies in the theorie of imperialism*, Burnt Hill, Longman.
- Bujarin, N. (1973): *Imperialism and world economy*, New York, Monthly Review Press.
- Cohen, S. F. (1980): *Bukharin and the bolshevik revolution: a political biography 1888-1938*, Oxford, Oxford University Press.
- Colletti, L. (1972): *From Rousseau to Lenin*, New York, Monthly Review Press.
- Dobb, M. (1947): *Studies in the development of capitalism*, New York, International Publishers.
- Fine, B. y Harris, L. (1979): *Rereading capital*, London MacMillan.
- Forrester, J. (1977): "Growth cycles", *Economist*, 125.
- Gay, P. (1952): *The dilemma of democratic socialism: Edward Bernstein's challenge to Marx*, New York, Columbia University Press.
- Geary, D. (1987): *Karl Kautsky*, Manchester, Manchester University Press.
- Gneuss, Ch. (1962): "The precursor: Edward Bernstein", en L. Labedz (ed.): *Revisionism*, London, George Allen und Unwin.
- Goode, P. (1983): *Karl Kautsky: Selected political writings*, London, macMillan.

- Gordon, D. M. (1978): "Up and down the long roller coaster", en Union of Radical Political Economics (ed.): *Capitalism in crisis*, New York, Union of Radical Political Economics.
- Gordon, D. M. (1980): "stages of accumulation and long economic cycles", en T. Hopkins e I. Wallerstein (eds.): *Processes of the world system*, Beverly Hills, California, Sage Publications.
- Gordon, D. M., Edwards, R. C. y Reich, M. (1983): *Segmented work, divided workers*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hansen, F.R. (1985): *The breakdown of capitalism: a history of the idea in western marxism*, London, Routledge and Kegan Paul.
- Harding, R. (1981): *Lenin political thought*, volúmen 2, New York, St.Martin's Press.
- Hilferding, R. (1980): *Finance capital*, London, Routledge and Kegan Paul.
- Howard, M. C. y King, J. E. (1989): *A history of marxian economics: volume 1, 1883-1929*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press.
- Kalecki, M. (1954): *Theory of economic dynamics*, London, Allen and Unwin.
- Kautsky, K. (1899): *Bernstein und das Sozialdemokratische Programm. Eine Antikritik*, Stuttgart, Dietz.
- Kautsky, K. (1916): *The social revolution*, Chicago, Charles H. Kerr.
- Kiernan, V. G. (1974): *Marxism and imperialism*, London, Edward Arnold.
- Kotz, D. M. (1994): "Interpreting the social structure of accumulation theory", en D.Kotz, T.McDonough y M.Reich (eds.): *Social structures of accumulation: the political economy of growth and crisis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kotz, D., McDonough, T. y Reich, M. (eds.) (1994): *Social structures of accumulation: the political economy of growth and crisis*, ed. cit.
- Krupskaya, N. Sin fecha. *Memories of Lenin*, London, Martin Lawrence.
- Lenin, V. I. (1968a): *Imperialism, the highest stage of capitalism*, en *Selected Works*, pp.169-262, Moscú, Progress Publishers.
- Lenin, V. I. (1968b): *The state and revolution*, en *Selected Works*, pp.263-348, Moscú, Progress Publishers.
- Lichtheim, G. (1961): *Marxism: an historical and critical study*, London, Routledge and Kegan Paul.
- Lipietz, A. (1987): *Mirages and miracles*, London, Verso.
- Magdoff, H. (1969): *The age of imperialism: the economics of U.S. foreign policy*, New York, Monthly Review Press.
- Mandel, E. (1970): *Marxist economic theory*, New York, Monthly Review Press.
- Mandel, E. (1978): *Late capitalism*, London, Verso.
- Mandel, E. (1980): *Long waves of capitalist development*, Cambridge, Cambridge University Press.
- McLellan, D. (1979): *Marxism after Marx*, Boston, Houghton Mifflin.
- McDonough, T. (1994a): "Social structures of accumulation, contingent history,

- and stages of capitalism", en D.M.Kotz, T.McDonough y M.Reich (eds.): op.cit.
- McDonough, T. (1994b): "The construction of social structures of accumulation in U.S. History" en D.M.Kotz, T.McDonough y M.Reich (eds.): op.cit.
- McDonough, T. y Drago, R. (1989): "Crises of capitalism and the first crisis of marxism: a theoretical note on the Bernstein-Kautsky debate", en *Review of Radical Polirical Economics*, 27-32.
- Morgan, D. W. (1984): "The 'orthodox' marxista: first generation of a tradition", en R.J.Bullen *et al.* (eds.): *Ideas into politics: aspects of european history 1880-1950*, London, Croom and Helm.
- Poulantzas, N. (1975): *Classes in contemporary capitalism*, London, New Felt Books.
- Reich, M., Gordon, D. M. y Edwards, R. C. (1973): "A theory of labor market segmentation" en *American Economic Review*, núm. 63, mayo.
- Rostow, W. (1978): *The world economy*, Austin, Texas, University of Texas Press.
- Salvadori, M. (1979): *Kautsky and the socialist revolution 1880-1938*, London, New Left Books.
- Sekine, T. T. (1975): "Uno-Riron: a japanesse contribution to marxian political economy", en *Journal of economic literature*, 13:3.
- Sekine, T. T. (1980a): "Translator's introduction", en K.Uno: *Principles of political economy*, Brighton, Harvester.
- Sekine, T. T. (1980b): "An essay on Uno's dialectic of capital", en K.Uno: op.cit.
- Stenson, G. (1978): *Karl Kautsky 1854-1938: marxism in the classical years*, Pittsburgh, Pennsylvania, University of Pittsburgh Press.
- Steindl, J. (1952): *Maturity and stagnation in american capitalism*, New York, Monthly Review Press.
- Sweezy, P. M. (1968): *The theory of capitalist development*, New York, Monthly Review Press.
- Uno, K. (1964): *Principles of political economy*, ed.cit.
- Van Duijn, J. J. (1983): *The long wave in economic life*, London, Allen and Enwin.



M. CHRISTIANSEN

Estados Unidos: ¿un nuevo comienzo histórico?*

Dan La Botz

Entre el 6 y el 9 de junio, más de 1.400 delegados se reunieron en Cleveland, Ohio, para fundar un nuevo partido político en Estados Unidos, el Partido Laborista, dedicado a luchar contra los planes de las grandes corporaciones y por los derechos de los trabajadores. Los delegados, procedentes de 44 estados y en representación de cerca de dos millones de trabajadores sindicalizados, se dieron cita en una sala ataviada con banderas y estandartes que reflejaban la historia del movimiento obrero americano.

En el discurso principal, Bob Wages, presidente del sindicato del Petróleo, Química y Energía Atómica (OCAW), se dirigió a la sala para decir: «Vamos a organizar un partido político que represente a la clase obrera de este país[...]. Vamos a organizarnos para recuperar nuestro país. Sólo organizándo-

nos de abajo a arriba podremos crear un movimiento que se transforme en un partido político capaz de desafiar a los intereses de los capitalistas. Nuestro país se encuentra en una encrucijada. Tenemos que tomar decisiones fundamentales como sociedad[...]. ¿Dejaremos que este país sea dirigido por la clase adinerada o que por el contrario defienda a sus ciudadanos más pobres, que son los que lo hacen funcionar cada día?».

El Congreso aprobó un programa titulado *Una apelación a la Justicia Económica*. En él se propone una enmienda constitucional que garantice a todo ciudadano americano el derecho a un trabajo con un salario decente, un salario, un salario mínimo de 10 dólares la hora con escala móvil, una semana laboral de 32 horas y un sistema de sanidad universal. El programa también promete acabar con los privilegios de las corporaciones, «tal y como se conocen»; apoya las políticas de discriminación positiva, la igualdad de derechos para los

* Tomado de *Viento Sur*, núm. 30, diciembre 1996, Barcelona.

trabajadores inmigrantes, condena el acoso sexual y crímenes raciales como la reciente quema de iglesias negras.

A pesar de ello, el partido decidió esperar dos años antes de presentar candidatos oficiales a las elecciones, hasta que el próximo Congreso de la organización se defina sobre este asunto.

Los asistentes

Entre las personalidades que participaron en el congreso, figuran Bob Wages de OCAW, de la Unión de Trabajadores de la Electricidad (UE) y Baldemar Velásquez, presidente del Comité Organizador de los Trabajadores Agrícolas (FLOC).

Jim Hightower, ex comisionado para la agricultura del Estado de Texas y Jerry Brown, ex gobernador de California, atrajeron grandes ovaciones del público cuando atacaron el programa pro-grandes empresas de los partidos Republicano y Demócrata.

«Quién lucha por la clase obrera? preguntaba Hightower. «Claramente no son los Demócratas, que se acuestan con Wall Street, mientras que a ti y a mí nos andan jodiendo. Es la clase obrera la que debe hablar por sí misma.»

Hightower añadió que la principal división en la sociedad americana, no era entre izquierda y derecha, sino entre los de arriba y los de abajo. El papel del partido La-

borista es el de organizar a los de abajo.

Jerry Brown dijo: «He venido aquí porque creo que estamos al borde de un cambio. A veces le digo a la gente que soy un político en plena regeneración y que, como parte de esa regeneración, tengo que decir la verdad.»

«La verdad es que no puedes obtener la justicia económica mediante el pillaje de las grandes corporaciones y que los partidos Republicano y Demócrata no son más que el producto final de este pillaje corporativo.»

Hablando desde la audiencia, Ralph Nader, defensor de los consumidores y candidato presidencial de Partido Verde, afirmó que: «este congreso será visto como el renacimiento del movimiento obrero, después de tantos años de haber estado sometido al poder de las corporaciones.»

Nader dijo a los delegados que las corporaciones «no tienen ningún tipo de lealtad a la nación», sino que, por el contrario, «dan la vuelta al planeta buscándose las más terribles dictaduras para oprimir a los trabajadores.»

Nader también consiguió arrancar un aplauso entusiasta del público cuando dijo que «una sociedad se haya enraizada de lo más arriba a los más abajo, pero también se reconstruye de abajo a arriba.»

Margaret Trimer Hartley, co-

responsal en huelga de *La Prensa Libre de Detroit* explicó al congreso algunas lecciones aprendidas en la huelga que todavía continúa, después de casi un año. El Congreso adoptó una enmienda, pidiendo a John Sweeny que organizase una marcha nacional en Detroit para mostrar su solidaridad con los huelguistas e hizo una colecta de apoyo en la que consiguió recaudar 7.000 dólares. En el congreso también se podía ver a delegados adquiriendo y luciendo camisetas de «huelguistas de Detroit», mientras otros compraban el último número del *Diario Dominical de Detroit*, el periódico de los huelguistas.

Fuerzas promotoras

Los principales promotores del congreso fundacional del partido Laborista, han sido dos sindicatos: OCAW y la Unión de Trabajadores de la electricidad (UE). La personalidad principal detrás del congreso fundacional, ha sido Tony Mazzochi, líder histórico de la OCAW, que se ha distinguido por su lucha en favor de la mejora de las condiciones de trabajo y el medio ambiente. La UE, un pequeño sindicato independiente lleva promoviendo desde hace décadas la creación de un partido político de la clase obrera en Estados Unidos.

El sindicato de ferrocarriles, la Hermandad del Mantenimiento del Camino (BMW), también apo-

yó desde sus comienzos las tareas del grupo promotor: Por un Partido Laborista (LPA). La BMW esperaba poder enviar una delegación considerable al Congreso, pero ese fin de semana la mayoría de sus líderes tuvieron que viajar a Washington, para asistir a una comisión de arbitraje organizado por el Gobierno para resolver un conflicto laboral.

Si bien la OCAW y la UE llevaron las dos delegaciones más grandes al congreso, nueve sindicatos internacionales y 117 comités locales mostraron también su apoyo. Además, media docena de organizaciones de trabajadores, incluyendo a los Trabajadores Negros por la Justicia (BWFJ) participaron con delegaciones.

Hubo asimismo delegaciones del Sindicato Internacional de Estibadores (ILWU), de la Asociación de Enfermeras de California (CNA) y del Comité Organizador de los Trabajadores Agrícolas (FLOC). La Federación Americana de Empleados Públicos (AFGE) y la Unión de Mineros (UMW) apoyaron el congreso, pero no enviaron ninguna delegación. A pesar de que el Sindicato Internacional del Sector Servicios (SEIU) no apoyó el congreso, un número importante de afiliados participó en el mismo.

La composición social del Congreso no fue demasiado represen-

tativa de la clase obrera americana. Había muy pocos trabajadores negros y solamente alrededor del 25 % eran mujeres. El Sindicato de la Unión de Trabajadores del Automóvil (UAW) probablemente tiene la organización política más eficaz del país, pero sus dirigentes siguen fuertemente ligados al Partido Demócrata y son hostiles a la idea de formar un Partido Laborista o cualquier otro tipo de acción política independiente. A pesar de ello, algunos miembros de la tendencia crítica de la UAW, el Movimiento por una Nueva Dirección, estuvieron presentes en el Congreso.

Fue notable la escasez de delegados de los Camioneros (Toamsters) y de los Camioneros por un Sindicato Democrático, probablemente las dos organizaciones de base más importantes en Estados Unidos. Esta falta de representatividad se deba quizá a que el Sindicato de Camioneros atraviesa por un período electoral interno, que opone al reformador Ron Carey contra el candidato de la vieja guardia, Jimmy Hoffa Jr. Además de las organizaciones sindicales, que componían el 80 % de los votos del congreso, asistieron delegados de las cerca de 40 agrupaciones del LPA, así como numerosos observadores individuales. Muchas de las agrupaciones del LPA cuentan en sus filas con acti-

vistas radicales y miembros de organizaciones de izquierda.

Todos tuvieron la oportunidad de hablar y presentar enmiendas. Muchos de los delegados comentaron que las sesiones transcurrieron de una forma mucho más democrática de como suelen funcionar la mayoría de los sindicatos, a pesar de que los cuatro grandes sindicatos del Congreso mantuvieron una clara mayoría en las votaciones.

Temas polémicos

Los tres temas que mayor controversia levantaron fueron: el papel de los miembros del LPA en el nuevo partido; la cuestión de si presentar o apoyar candidatos o no en las elecciones; la cuestión sobre si utilizar la palabra "aborto" en el programa del partido.

Las distintas agrupaciones del LPA contaban con el 5% de los votos del Congreso, pero representaban a un gran número de militantes, que temían que las organizaciones sindicales más grandes les retirasen el derecho a voto en la nueva organización. Pero al final, el Congreso llegó a un compromiso por el cual las agrupaciones podrán tener cierta representación en los organismos de dirección nacional y podrán celebrar su propio Congreso para elegir a su representante.

La cuestión más importante pro-

blemente fue la de presentar o no candidatos a las elecciones.

La dirección del OCAW defendió la teoría de que no sería ni posible, ni inteligente hacerlo por el momento. No sería inteligente, ya que el empleo de recursos financieros y organizativos de los sindicatos con fines políticos durante las elecciones, que han servido para financiar la organización del LPA hasta ahora, han sido prohibidos. No sería posible, ya que el nuevo partido todavía necesita tiempo para organizarse y ganar influencia de masas.

Los críticos más radicales contestaron que, si es verdad que el Partido Laborista no se haya aún preparado para una campaña electoral a escala nacional o una campaña presidencial, sí en cambio podría participar en las elecciones municipales, regionales o de escala estatal. Muchos, entre los que se encontraban sindicalistas y algunos radicales, opinaban que el partido podría crecer a través de su participación en elecciones a consejos escolares, municipales o de condados, al propagar sus ideas en campañas puerta a puerta en los vecindarios.

Una pequeña minoría de radicales, pidió que el Partido Laborista rechazara de antemano cualquier tipo de apoyo a los candidatos republicanos o demócratas en las elecciones. Su temor es que de no hacerlo así, y además no pre-

sentar sus propios candidatos, el Partido Laborista puede convertirse en un simple grupo de presión sobre partidos como el Demócrata, y no en un instrumento independiente para organizar a la clase obrera.

Esta posición fue derrotada por el bloque sindical por una amplia mayoría.

El Congreso decidió no presentar candidatos a las elecciones en los próximos 2 años, posponiendo la decisión final al próximo congreso. Mientras, el Partido Laborista sí participará en otras campañas políticas como la del salario mínimo, la legislación contra el despido, reformas de la legislación laboral en favor de los trabajadores y en favor de un sistema de sanidad pública.

Durante una entrevista con el *Cleveland Plain Dealer*, realizada inmediatamente después del Congreso, Maryanne Young, miembro del comité de estatutos, afirmó que veía al Partido Laborista jugando inicialmente un papel similar al de la Coalición Cristiana en la Derecha. «Si nos mostramos como una voz unida, a lo mejor alguno de esos otros partidos nos escuchará». Este tipo de comentarios es un reflejo de la orientación que los miembros más radicales temen que el partido tome.

El tercer tema polémico tiene que ver con el de los derechos repro-

ductivos de la mujer. El lenguaje utilizado por el comité de la plataforma para expresar en su propuesta el derecho a la educación sexual, el uso de anticonceptivos y el derecho al aborto, pidiendo «el derecho a elegir informadamente, acceso ilimitado a servicios de planificación familiar tanto para mujeres como para hombres» evitó mencionar directamente la palabra aborto.

Algunas delegadas feministas (aunque no hubo consenso en este punto entre las delegadas feministas y activistas pro-derechos reproductivos) propusieron que el Congreso se declarase explícitamente en favor del derecho del aborto. En una de las sesiones, a la propuesta en favor del aborto se le añadió la oposición a la esterilización forzada.

El debate estuvo fuertemente polarizado entorno a como presentar una cuestión con la que todo el mundo estaba fundamentalmente de acuerdo: que el Partido Laborista debía adoptar una posición en favor de la libertad de elección de la mujer. Después de realizarse el voto sobre la propuesta inicial y haber sido ésta derrotada, los miembros mayoritariamente católicos del FLOC aclamaron la decisión y ondearon banderas en señal júbilo.

Enmiendas presentadas por la base

Durante el Congreso se constituyeron

distintos grupos de interés, no solamente los sindicatos, sino también de mujeres y afroamericanos.

Los afroamericanos presentaron enmiendas pidiendo una oposición frontal hacia el racismo, mientras que las mujeres solicitaron un sistema de representación más justo en los órganos de dirección. Algunas de las enmiendas procedían de individuos independientes.

Mark Dimondstein, presidente del Sindicato Americano de Trabajadores Postales del área de Greater Greensboro, local 711, AFL-CIO, presentó la siguiente enmienda a los estatutos: «Nosotros creemos en un país que respete los derechos de los trabajadores en todas partes del mundo, así como en el nuestro.» La enmienda fue aprobada unánimemente.

El Congreso se desarrolló sin problemas, de manera abierta y relativamente democrática. La ILWU propuso en un determinado momento una enmienda a los estatutos, pero el presidente Bob Wages la rechazó apoyándose en los votos de su propia y numerosa delegación de la OCAW.

Durante la interrupción para comer, Wages y sus colegas reconsideraron su decisión y volvieron a la sala de reuniones para proponer que se reabriese a la discusión, dando de nuevo el turno de la palabra a los delegados de los estibadores. Fue entonces cuando se inició el

debate político sobre la conveniencia o no de presentar candidatos.

Las diversas delegaciones organizaron reuniones para presentarse. La de la FLOC llenó el comedor con más de 100 personas, que escucharon a Baldemar Velásquez contar la historia de la campaña de ocho años de su sindicato para organizar la empresa de sopas Campbell y la de conservas Vlasie.

Velásquez se refirió al nuevo Partido Laborista para hacer una predicción mística: «hermanos y hermanas, no podéis suponer en que medida ésta es una ocasión histórica, llena de esperanza y expectativas. En el ámbito espiritual, los cielos tiemblan, las naciones se estremecen y la tierra se agita. Estamos presenciando la reorganización de las fuerzas que harán temblar el mundo, compuestas por gentes que todos los días se remangan y van a trabajar.»

¿Y ahora qué?

Finalmente, después del debate, las votaciones del plenario, las negociaciones en los pasillos y los compromisos aceptados por la OCAW, la UE, la SEIU, y la ILWU, los delegados aprobaron los estatutos y el programa, saludando por aclamación el nacimiento del Partido Laborista.

Sin embargo no fueron capaces de adoptar un programa de acción para los próximos dos años. Se delegó la tarea en la dirección pro-

visional del partido. Muchos delegados señalaron que, mientras tanto, volverían a casa; reclutarían nuevos miembros; participarían en acciones de solidaridad con las huelgas y apoyarían y apoyarían la campaña por el salario mínimo, con la esperanza de que la dirección provisional marcara pronto los lineamientos a seguir.

Algunos delegados están preparando una manifestación nacional en Detroit para apoyar a los periódicos en huelga de esa ciudad. Otra campaña urgente es la solidaridad con la Asociación de Enfermeras de California, en contra de los recortes de la sanidad pública y de que se niegue la asistencia a los emigrantes.

Cuando el congreso supo que el alcalde demócrata de Cleveland, Michael White, elegido gracias a los votos de los sindicatos, estaba proponiendo, según los titulares de los periódicos locales, acabar mediante la ley con la negociación colectiva, todos los delegados se dirigieron a la alcaldía para unirse a una manifestación de protesta de los sindicatos de la ciudad. La manifestación demostró el potencial que alberga un partido de los trabajadores dispuesto a enfrentarse a los demócratas. Si ello es un augurio o no del futuro que le espera a nuevo Partido Laborista, el tiempo lo dirá.

(Traducción: Alvaro Rein.)

Estados Unidos: sobreviviendo al toyotismo*

Jane Slaughter

Aunque casi todas las industrias tratan de aplicar algún tipo de producción ajustada o producción ligera (*lean production* o toyotismo), o gestión bajo tensión (*management-by-stress*), la del automóvil es la que ha llegado más lejos. En las fábricas norteamericanas con gestión japonesa, los trabajadores del automóvil y sus sindicatos han conseguido imponer sus propias modificaciones al sistema. Todavía se trata de una gestión bajo tensión, pero su experiencia demuestra que el sistema no es invencible. Analizaremos los casos de NUMMI, Mazda (Auto Alliance International) y CAMI para ver que lecciones pueden aprender de sus luchas otros trabajadores enfrentados a la gestión bajo presión.

La historia de las relaciones entre la dirección y los sindicatos en las tres plantas es muy diferente.

* Tomado de *Viento Sur*, núm. 17, octubre 1994, Barcelona.

Las tres secciones sindicales estuvieron abiertas desde un primer momento a colaborar con la dirección. En CAMI, la aplicación del sistema empujó a la dirección sindical a ser más militante y más combativa, la sección contó con el apoyo decidido del sindicato nacional canadiense de trabajadores del automóvil (CAW). En Mazda, un grupo de trabajadores de base organizó una candidatura de izquierda sindical en las primeras elecciones, consiguiendo una serie de representantes en posiciones clave, que también contaron con el apoyo de la dirección regional de la UAW (sindicato de los trabajadores del automóvil de Estados Unidos). En NUMMI, la dirección de la sección sindical (Local 2244) ha sido muy disputada desde que se inauguró la planta, en una confrontación entre un grupo abiertamente colaboracionista, la Plataforma Administrativa (con el apoyo de las direcciones nacional y regional del sindicato) y un grupo de izquierda sindical, la Plataforma de Base. El

sistema ha sufrido menos modificaciones en NUMMI que en CAMI o Mazda.

La UAW insistió, antes de que se inaugurasen las plantas, en incluir en el contrato colectivo en NUMMI y Mazda uno de los elementos más importantes para modificar la gestión por pensión: los delegados sindicales de taller, llamados "coordinadores sindicales". En las fábricas de la General Motors, Ford y Chrysler (los tres grandes) esta tradición había desaparecido hacía décadas. El representante sindical más cercano a la cadena de montaje era el "delegado jefe" o "miembro del comité", liberado a tiempo completo con sueldo de la compañía, representando a unas 250 personas. Quizás debido a que la dirección de NUMMI no quiso aceptar en un comienzo un número de "miembros del comité" tan alto como en los "tres grandes", la UAW insistió en que se pusiera en pie algún tipo de representación a nivel de taller.

Cómo los sindicatos modificaron la gestión bajo tensión

Así, cada "grupo" o "unidad" de trabajadores elige a un coordinador sindical. Un grupo consiste en una serie de equipos, entre dos y seis, bajo la dirección de un supervisor, llamado jefe de grupo o jefe de unidad; cada coordinador re-

presenta, por lo tanto, de unos 30 a 60 trabajadores. Trabajan a tiempo completo en la cadena y ayudan a sus compañeros a resolver sus problemas durante los descansos o la hora de comer. A cambio, reciben el equivalente a dos horas extraordinarias a la semana. De acuerdo con el contrato colectivo, cualquier problema o reclamación que surja debe ser tratada primero con el coordinador y el supervisor antes de poder iniciar el trámite administrativo para las reclamaciones, que implica a los miembros del comité.

En NUMMI, los coordinadores no han sido organizados por la sección sindical para cumplir tareas específicas, y, por lo tanto, no han sido aprovechados en todas sus posibilidades: ser los ojos y los oídos de la dirección sindical de la empresa, organizar a los trabajadores a nivel de grupo para actuar colectivamente y ser la primera línea de defensa de los trabajadores (a mediados de 1994, la sección sindical empezó a moverse en este sentido). En Mazda, sin embargo, la sección hizo un esfuerzo especial para formar a los coordinadores mediante seminarios especiales. Su nivel de militancia varía, pero en conjunto han sido muy eficaces en las campañas de negociación del convenio, organización de votaciones de huelgas y otras acciones colectivas.

La existencia de los coordinadores es una quiebra ideológica importante del sistema de gestión por tensión, porque implica que los trabajadores y la dirección tienen, de hecho, intereses distintos a nivel de taller.

El papel de los grupos es un terreno de lucha

De manera desigual, pero en un número significativo de grupos, los trabajadores han transformados su función de unidades de autocontrol manipuladas por la dirección de la empresa para aplicar una presión entre compañeros, en grupos de trabajadores solidarios que se defienden entre sí.

Los grupos, de hecho, no tienen una función esencial en el funcionamiento del sistema. De vez en cuando, la dirección deja de convocar reuniones de grupo y los vuelve a resucitar más tarde. Pero al mismo tiempo, la estructura y la ideología de los grupos sigue existiendo y en ocasiones, los trabajadores utilizan los grupos para articular sus reivindicaciones y presionar a la dirección.

Uno de los elementos más importantes para convertir a los grupos en estructuras de solidaridad es la personalidad de su coordinador. Él o ella debe ver esta responsabilidad como un medio de defender y promover a los miembros del grupo más que como un mecanis-

mo de gestión. En las tres plantas, la dirección concebía a los coordinadores de grupo como una especie de ayudantes de los supervisores, dentro de la cadena de mando entre la dirección y los trabajadores. Aunque los procedimientos iniciales para seleccionar a los coordinadores variaron ligeramente de una planta a otra, en todas la dirección tenía la última palabra. El descontento con el sistema de selección y sus resultados era general, así como las acusaciones de favoritismo.

En NUMMI, las quejas de los trabajadores obligaron a la dirección a modificar el sistema de selección para hacerlo más objetivo, permitiendo la participación de los dirigentes sindicales en la evaluación y haciendo de la antigüedad el elemento decisivo en última instancia. En 1992, los trabajadores de CAMI ganaron el derecho de elegir a los coordinadores de grupo de forma experimental, durante el período de un año. En Mazda, la elección de los coordinadores de grupo se convirtió en el tema central de la negociación colectiva en 1991. La sección sindical descubrió que la institucionalización de las elecciones no significó tanto un cambio de los coordinadores de grupo como la asunción de una mayor responsabilidad y activismo por su parte. En Mazda, los coordinadores de grupo se eligen aho-

ra anualmente por un mismo período de tiempo y la sección sindical se opuso en 1994 a los intentos de la dirección de la empresa de designar a los coordinadores de acuerdo con su antigüedad.

El convenio colectivo de Mazda especifica claramente que los coordinadores de grupo no son supervisores ni responsables ante los supervisores. Un anexo excluye de manera específica que puedan desempeñar tareas administrativas como planificación de horas extras y elaboración de nóminas. En CAMI, la sección sindical elaboró un manual para "ayudar a los coordinadores de grupo a desarrollar sus funciones y ser buenos sindicalistas". Sin embargo, cuando transcurrió el plazo de prueba de un año en CAMI, la dirección de la empresa no volvió a convocar elecciones e instituyó un sistema de selección de coordinadores similar al de NUMMI, mediante un concurso-oposición a través de puntos. La razón, según el Vicepresidente de la sección sindical Dave Binns, es que la dirección de la compañía quería que los coordinadores de equipo sirvieran como base para la selección posterior de los coordinadores de grupo, y cuando eran elegidos por los trabajadores de los equipos "no se trataba del tipo de personas que la compañía hubiera seleccionado".

En los Estados Unidos, la elec-

ción de los coordinadores de equipo se ha convertido en una reivindicación general en todas las nuevas fábricas gestionadas sobre la base del sistema de producción ajustada (también llamada, producción justo a tiempo) como la planta de ensamblaje en Wayne, cerca de Detroit, de la Ford.

Crear mecanismos para desafiar las normas de producción

En 1991, el convenio colectivo de Mazda por primera vez incluyó cláusulas parecidas a las de los contratos de los "tres grandes": "los standards de producción serán fijados en condiciones normales de trabajo, con trabajadores experimentados, y teniendo en cuenta el cansancio que producen y la necesidad de tiempo de descanso". Incluye un medio legal gracias al cual el sindicato puede poner en cuestión la organización concreta de la producción. Se creó la figura de un representante sindical para la vigilancia de los standards de producción. La negociación de conflictos debe tomar en cuenta "todos los aspectos de trabajo incluyendo, pero no solo, la combinación apropiada de secuencias, métodos, procedimientos, herramientas y equilibrios en la cadena para asegurar que los trabajadores sean situados en los puestos de trabajo más convenientes".

En 1994, la sección sindical con-

siguió importantes logros en el texto del convenio de la Ford. Incluye cosas como “cuando se establecen unos criterios standard de producción, el elemento tiempo debe permanecer inalterable y fuera de controversia a menos que y mientras que la operación sea cambiada como consecuencia de un cambio de método, cantidad a producir, herramientas, equipo, materiales o diseño del producto”. La compañía no puede aumentar el ritmo de trabajo para compensar el ausentismo; los trabajadores y sus representantes sindicales deben ser informados antes de que se realice un estudio de ritmos de trabajo.

El sindicato tiene medios concretos para evitar que la compañía aumente los ritmos. Tanto en mitad como a final de la cadena de montaje, el sindicato puede exigir “límites” del tipo de “no más de dos transmisiones manuales a instalar en un grupo” o “no más de tres ventanillas en el techo de cada cinco coches”.

En CAMI, el convenio obliga a la compañía a tener en cuenta “la capacidad de trabajo razonable de un trabajador experimentado” al establecer los ritmos de los distintos trabajos en la cadena y establece un procedimiento para resolver las quejas sindicales sobre el incremento de ritmos. La compañía también se avino a consultar con los trabajadores antes de introdu-

cir la norma o efectuar cambios en ella, y no incrementar la velocidad de la cadena “más allá de los niveles para los que están calculados el número de puestos de trabajo, con el objetivo de recuperar la producción perdida”. Los trabajadores de CAMI también utilizan en este sentido las normas de seguridad en el trabajo para evitar los incrementos de ritmo.

Reducir los empleos temporales

En un comienzo, Mazda contrató un grupo de trabajadores temporales que podían ser utilizados, a conveniencia de la dirección, unas cuantas horas, días o meses. Estos trabajadores carecían de seguridad en el trabajo y representación sindical. A pesar de que pagaban su cuota sindical, el convenio colectivo especificaba que no podían elegir representantes, bajo amenaza de penalización y rescisión, en su caso, de los contratos temporales. Así, eran un elemento decisivo en la puesta en práctica del sistema de gestión bajo tensión: en tanto que quintaesencia de la fuerza de trabajo ajustada, podía absorber las fluctuaciones de las necesidades de la dirección sin la menor capacidad de resistencia. Estos trabajadores temporales, llamados “miembros de apoyo” podían ser fácilmente presionados por la dirección para trabajar a cualquier ritmo, por intenso que fuera, con la

esperanza de conseguir un empleo permanente. La dirección, además, utilizaba a su antojo el mismo concepto de su temporalidad, haciéndoles trabajar, cuando así lo necesita, durante meses en puestos de trabajadores fijos.

El convenio colectivo de 1991 de Mazda sustituyó a este tipo de trabajadores por un grupo de fijos cuya tarea era cubrir las ausencias. El convenio de CAMI de 1992 creó también un “grupo de apoyo a la producción” similar. Lo que es contrario a la lógica de la gestión bajo tensión, ya que al tratarse de trabajadores fijos, son pagados igualmente haya necesidad de su trabajo o no. Lo que le hubiera gustado a la dirección de las empresas es que la plantilla hubiera absorbido, sin modificaciones o ayudas, el trabajo de los ausentes.

Mazda todavía contrata trabajadores temporales para cubrir las bajas los lunes y los viernes, y, en menor medida, otros días. Pero sólo con el permiso de la sección sindical. Lo que supone un importante elemento de presión para el sindicato en otros terrenos. El convenio permite ahora que los temporales puedan ser defendidos sindicalmente en caso de despido.

Conocer los propios derechos

Los trabajadores prefieren que sus derechos y los procedimientos, tanto administrativos como pro-

ductivos, estén claramente definidos, sin “flexibilidades”. En las tres plantas, el convenio incluye cláusulas para evitar el favoritismo de la dirección en la asignación de los puestos de trabajo. Las secciones sindicales tienen el derecho de informar a los trabajadores de los puestos de trabajo libres y de designar a quienes los ocuparan. El criterio seguido es el de la antigüedad.

En Mazda, el criterio no es la antigüedad en el departamento sino en el conjunto de la planta. La sección sindical tiene el derecho de informar no solo de los puestos de trabajo existentes sino también de los de nueva creación. El convenio exige asimismo ahora mayores requisitos a la dirección para la incorporación de horas extras y se ha limitado el derecho de la compañía para alterar los tiempos de comida y descanso. La compañía utilizaba con frecuencia el favoritismo para decidir quién cambiaba temporalmente de puesto y quién debía abandonar un grupo. En 1994, se abolió el “grupo de trabajos temporales” y la sección sindical ganó el derecho de asignar los puestos temporales siguiendo un estricto criterio de antigüedad.

En CAMI, el sindicato formó a los trabajadores sobre cuales eran sus derechos de acuerdo con las leyes de seguridad de Ontario. Dis-

tribuyó tarjetas informativas sobre que hacer, punto por punto, para negarse a efectuar un trabajo peligroso. El número de negativas aumentó dramáticamente como consecuencia de las tarjetas, incluyendo a grupos enteros.

En las tres plantas, los trabajadores descubrieron enseguida que la dirección no tenía el menor interés en que los trabajadores intercambiaran sus puestos de trabajo en los equipos de manera regular. De hecho, la dirección intentó limitar esta rotación como una solución a los problemas de calidad y falta de mano de obra. La dirección solo quería que todos los trabajadores conocieran todas las tareas del equipo, por si faltaba alguien. Pero los trabajadores querían rotar para evitar el aburrimiento o la tensión.

La rotación sigue siendo un tema muy conflictivo, en el que los trabajadores intentan imponer sus prácticas y la dirección controlarles. A mediados de 1993, Mazda permitía a los equipos rotar, y en caso de conflicto, los miembros del comité de empresa intervenían. En CAMI el convenio se refiere a las "rotaciones" pero sin especificar su significado. Los trabajadores han intentado imponer sus derechos utilizando los artículos sobre sanidad y seguridad en el trabajo.

En 1991, los trabajadores de Mazda consiguieron cuatro días al

año para asuntos propios, a cambio de recuperar el tiempo en turnos de cuatro u ocho horas extras. Bastaba con notificar al supervisor antes del comienzo del turno, o en la primera parte para ausentarse en la segunda. Lo que proporcionó una inmensa sensación de libertad y dignidad, sobre todo en el caso de los padres o madres sin pareja, aquejados con frecuencia por sus cargas familiares infantiles.

Quizás la herramienta más importante es el propio articulado del convenio exigiendo el criterio de antigüedad para la designación de los trabajadores a los distintos puestos. Otro ejemplo de como enfrentarse a los supervisores fue el uso inesperado que hicieron los trabajadores de Mazda de sus días libres pagados. Descubrieron que cuando varios trabajadores hacían uso al mismo tiempo de los mismos podían poner en un aprieto a los supervisores, haciendo imposible la producción. Otro sistema fue la utilización de las hojas informativas o el periódico de la sección sindical para denunciar o ridiculizar a los supervisores o la dirección, como en el caso de CAMI.

Mantener la independencia sindical

En el convenio de Mazda, la compañía quería hacer del sindicato, la UAW, un socio más, como ocurre en Japón. En las oficinas, la sec-

ción sindical compartía espacio con el departamento de personal, en algunos casos compartiendo mesas, teléfonos y secretarías los representantes sindicales y los encargados de personal de la planta. Si un trabajador tenía un problema, llamaba a la oficina sindical de personal y se reunía a la vez con unos y otros.

Pero los trabajadores se opusieron enseguida a esta práctica, que les obligaba a revelar los problemas a la dirección antes de haber hablado con el sindicato y presionaron por una completa independencia del sindicato, abandonando toda idea de cogestión.

En los "tres grandes", en Estados Unidos, la UAW tiene el derecho a iniciar una huelga en cualquier momento por temas de salud, seguridad, normas de producción, o contrataciones de trabajadores no sindicados que violen el principio de sindicación obligatoria (*close-shop*). Los convenios de Mazda y NUMMI prohíben las huelgas durante su aplicación. En Mazda, la sección sindical buscó una fuerza de poder alternativa. De vez en cuando, la dirección quería poder saltarse algún punto concreto del convenio temporalmente. La sección sindical utiliza su derecho de veto en este terreno para obligar a la dirección a negociar.

La sección sindical de Mazda ha sindicalizado cuatro pequeñas fá-

bricas de componentes, también de propiedad japonesa, que proveen a Mazda. Además de la solidaridad, su motivo es ayudar a aumentar los salarios en las mismas e impedir que Mazda tienda a subcontratar tareas que se realizan en la planta. El papel decisivo lo jugaron en todos los casos los trabajadores de base de Mazda, que se manifestaron en la puerta de las empresas auxiliares, con pancartas y panfletos: "¡No tengáis miedo. Somos un sindicato con más de 3.000 miembros. Unete!". La sección sindical pagó dietas por el tiempo de trabajo perdido en estas campañas e invitó a los trabajadores de las plantas auxiliares a acudir a sus cursillos de formación.

¿Cómo consiguieron las secciones sindicales los cambios que hemos descrito?

CAMI. En CAMI, la sección sindical 88 tuvo el decidido apoyo del sindicato nacional canadiense. A los seis meses de inaugurarse la planta, el Consejo de la CAW adoptó una declaración "rechazando el uso de los métodos de producción japoneses". El sindicato no sólo prestó una ayuda especial a la nueva sección sindical: como una condición para la negociación del convenio el sindicato exigió libre acceso a la planta para llevar a cabo un proceso de investigación seria sobre el nuevo proceso de produc-

ción y lo que significaría para el resto del sindicato.

En 1992, la sección sindical organizó una huelga de cinco semanas por el convenio. En aquel momento, los periódicos rebosaban noticias sobre los problemas financieros de General Motors y el posible despido de miles de trabajadores. El sentido común parecía advertir de que era un mal momento para ir a la huelga y que, en cualquier caso, sería imposible ganar. Pero los dirigentes de la CAW enfatizaron el hecho de que representaban a todos los trabajadores de todas las empresas de General Motors en todo Canadá y advirtieron sin ambigüedades a General Motors que "cualquier ataque a una de nuestras secciones sindicales es una declaración de guerra contra todos nosotros" La CAW distribuyó 31.000 panfletos en otras plantas de General Motors y llevó a cabo demostraciones y asambleas para apoyar a los huelguistas.

General Motors empezó a temer que si se cerraba en banda en CAMI el sindicato extendería la huelga a otras plantas o llevaría a cabo paros alegando razones de seguridad o salud. La huelga consiguió ganar un grupo de trabajadores de reemplazo para las ausencias, un mecanismo de resolución de conflictos sobre ritmos de producción, acceso sindical a los estu-

dios sobre tiempos de la empresa, obtuvo un artículo concreto para el convenio que impedía a la dirección sancionar al trabajador que parase la cadena, un sistema de información y designación para puestos de trabajo en la planta, más representantes sindicales pagados, incluyendo especialistas en salud y seguridad, igualdad de pensiones con las tres grandes, un plan adicional de ayuda a los trabajadores despedidos y ventajas para el período de vacaciones Y otras ventajas.

NUMMI. En NUMMI, el sindicato había estado menos unido y no pudo obtener tantos cambios. A pesar de lo cual hubo conquistas. En 1993 y de nuevo en 1994 la sección sindical fue capaz de evitar la introducción de la semana de 4 días con diez horas de trabajo.

Los trabajadores temían, sobre todo, que la semana de 4 días acarrease horas extras más allá de las diez horas de jornada. NUMMI insistió que si no aceptaban la semana de 4 días, dejarían de invertir en la planta y el director regional de la UAW escribió a todos los afiliados pidiéndoles que votaran "Sí".

La Plataforma de base se opuso con todas sus fuerzas y llenó la planta de panfletos. El vicepresidente, Richard Aguilar, defendió que si la compañía quería producir durante más horas debería introdu-

cir la jornada de siete horas con tres turnos, como había ganado la sección sindical de la Chrysler de San Louis.

Los trabajadores rechazaron la semana de 4 días por dos tercios en junio de 1993. Pero las amenazas tanto de la compañía como de los dirigentes de la sección sindical, en el sentido de que Toyota abandonaría la empresa, aterrizaron a los afiliados del sindicato, que aceptaron una nueva votación. En esta ocasión, la compañía señaló que sólo quería introducir la semana de 4 días en dos secciones de la planta, y que los trabajadores que así lo desearan serían transferidos a otras. Los dirigentes sindicales prometieron que sólo querían negociar un sistema de turnos alternativos en el próximo convenio, pero no necesariamente la jornada de diez horas. La votación fue favorable a la empresa por 1.698 votos contra 705.

Cuando las elecciones sindicales tuvieron lugar el siguiente mes de junio, la situación cambió radicalmente. Aguilar derrotó al presidente George Nano, aunque la Plataforma de Base siguió siendo minoritaria tanto en el comité de empresa como en la dirección de la sección sindical. El convenio expiró dos meses más tarde y la compañía exigió la jornada de 4 días en toda la planta.

Aguilar, y el resto del Comité de

empresa con el apoyo del sindicato nacional, resistió. Las negociaciones continuaron más allá de la expiración del convenio, pero la Compañía endureció sus posiciones. La Compañía llegó a informar a los trabajadores cómo cruzar los piquetes en caso de huelga. La sección sindical inició la huelga a medianoche, una hora y media antes del fin del turno. La Compañía cedió. Algunos afiliados creen que la Compañía cedió tan pronto en parte para mantener su reputación de ser una planta sin problemas laborales.

Mazda. Los primeros dirigentes de la sección sindical de Mazda fueron designados por la Oficina Regional del sindicato y el primer convenio reflejó la política de la empresa sobre relaciones laborales. A comienzos de 1989 algunos trabajadores de base crearon la Coalición Nuevas Direcciones para enfrentarse a la dirección de la sección. Defendiendo que “no debemos ser tratados como otro componente más en su sistema de producción ajustada” ganaron la presidencia de la sección y del comité de empresa, así como la mayoría de éste.

La nueva dirección sindical había sido elegida sólo por un año. Tenían que llevar a cabo su programa para cambiar las condiciones en un breve período de tiem-

po y sin renegociación del convenio. Cambiaron el estilo de la sección sindical y el trato con la dirección de la planta. Cuando ésta dijo al sindicato que aceptara un aumento de las horas extras para hacer frente a problemas en la cadena, el comité de empresa exigió a cambio un nuevo procedimiento para la asignación de puestos de trabajo que eliminase el favoritismo. Los dos directivos, americanos, responsables de la asignación de puestos "dimitieron".

La nueva dirección de la sección volvió a ganar las elecciones sindicales de 1990 y se preparó a negociar un nuevo convenio. Su estrategia fue "movilizar y organizar a los trabajadores de la planta". Una de las técnicas fue organizar las reivindicaciones de los grupos. Se pidió a los afiliados que se pusieran en contacto con los coordinadores sindicales para firmar quejas cuando la dirección utilizaba abusivamente trabajadores temporales. A pesar del reglamento sobre vestimenta en el trabajo, los trabajadores comenzaron a llevar pegatinas del sindicato con la consigna "luchando por un convenio mejor en el 91".

Los coordinadores de grupo se convirtieron en la base de un comité de apoyo para la negociación del convenio. Se organizaron cursos de formación con profesores de la Universidad estatal de Wayne

tanto en el tiempo de trabajo como fuera de él y se llevó a cabo una encuesta entre 2.380 de los 2.800 trabajadores sobre qué querían obtener del convenio. Entre otras cosas, la encuesta descubrió que el 84% de los trabajadores criticaban el sistema en vigor para elegir a los jefes de equipo, que eran seleccionados por la dirección, y preferían la elección directa por los miembros del equipo, la rotación o la antigüedad como criterios alternativos.

Los dirigentes sindicales sabían que la dirección de la planta creía que los afiliados no apoyarían una convocatoria de huelga. Por sugerencia del director regional de la UAW, Bob King, decidieron llevar a cabo la votación en la planta en vez de en los locales del sindicato, para demostrar así la decisión tanto de afiliados como de dirigentes de llegar hasta el final en la huelga, que fue convocada finalmente con el 92% de los votos.

Durante las negociaciones el sindicato descubrió que la fama de "radicales" y de "militantes" de los dirigentes de la sección sindical era una ventaja a su favor. A pesar de que las ventas de coches habían disminuido y el clima político era extremadamente conservador, como consecuencia de la Guerra del Golfo, la huelga triunfó. Los cambios en el nuevo convenio incluyeron la elección de los jefes de equipo, la creación de oficinas in-

dependientes para el sindicato, mejora de los derechos de antigüedad, cuatro días pagados para asuntos personales al año, la creación de un grupo de trabajadores fijos para sustituir ausencias y nuevos representantes sindicales para temas concretos.

Pero la sección sindical no tuvo un momento de calma. En el verano de 1991 informó a sus miembros que: "hay que enfrentar la realidad. No tenemos nada que ver con ningún tipo de cogestión. Vamos a declarar la guerra a la empresa". El nuevo conflicto fue provocado por la actitud restrictiva de Mazda en la concesión de los 4 días por asuntos propios. Aunque se suponía que serían utilizados a lo largo del año, la tensión en la producción era tan alta que los trabajadores comenzaron a gastar casi inmediatamente sus 4 días, en algunos casos de manera colectiva en viernes.

La compañía ofreció cientos de dólares en bonos por puntualidad y horas pagadas libres a cambio de aplicar lo que parecían pequeñas restricciones en el uso de los días por asuntos propios. Los dirigentes de la sección sindical, inseguros sobre la reacción de sus afiliados, decidieron someter a votación la propuesta de la empresa. Para sorpresa de todos, los trabajadores la rechazaron por un 77%, para defender un derecho pequeño

pero importante: mantener un control absoluto sobre los días para asuntos propios. La respuesta de la dirección de la empresa fue no reconocer el resultado y aplicar unilateralmente las restricciones. La cuestión era ahora: ¿podía Mazda alterar a su conveniencia el convenio?

La sección sindical inició acciones legales. Pero cuando la Comisión Nacional de Relaciones Laborales rechazó el caso a favor del arbitraje, el sindicato decidió no esperar más y empezó una huelga a la japonesa, aplicando escrupulosamente el reglamento. Los trabajadores comenzaron a llevar, en su inmensa mayoría, camisetas con el emblema del sindicato, y una foto en la que uno de ellos quema la camisa del uniforme apareció en primera plana de los periódicos.

Al final ambas partes llegaron a un acuerdo sobre el número total de trabajadores que podían hacer uso de sus días para asuntos propios en viernes. A cambio, la empresa concedió nuevas fiestas, un bono de 1.000 dólares, y otras mejoras. El acuerdo fue aprobado por el 92% de los votos.

La mejor herramienta, un sindicato fuerte

En las tres plantas, ninguno de los sindicatos inventó nuevas tácticas. Se imprimieron panfletos, se hicieron encuestas, se negociaron los

convenios y los trabajadores empujaron a la sección sindical. Hicieron huelgas a la japonesa y a la occidental. Nada nuevo: el medio para sobrevivir a la producción ajustada es tener un sindicato fuerte.

Como en cualquier otro sistema de producción la movilización exige organización y compromiso por parte de los afiliados. Los dirigentes sindicales deben reconocer el derecho de sus afiliados a actuar a diferentes niveles, usando las estructuras que ya existen en la planta o creando nuevas.

Cuando la dirección de la empresa es capaz de organizar la planta de acuerdo con el sistema de gestión bajo tensión, tiene algunas ventajas muy importantes. que se resumen en el concepto de flexibilidad. En la forma más pura de producción ajustada, los trabajadores tienen pocos derechos y la cultura de la planta ayuda a la dirección cuando quiere hacer cambios. Sobrevivir a la producción ajusta-

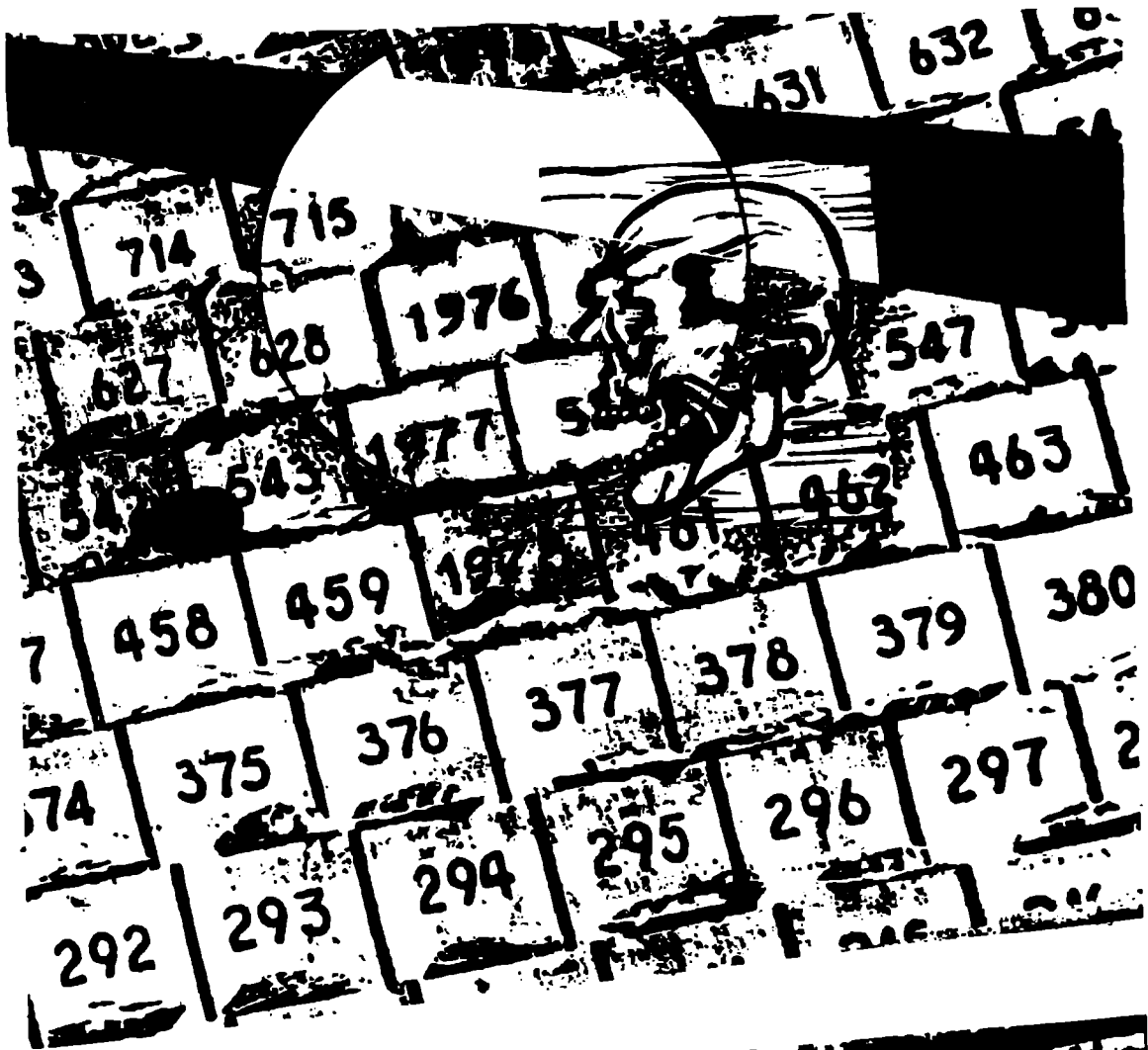
da significa, por lo tanto, ganar poder colectivo para restringir la flexibilidad arbitraria de la dirección, bien mediante cambios en el convenio o sustituyendo la cultura de la planta, o mejor ambos. Porque un convenio sólo vale lo que el sindicato esté dispuesto a defenderlo.

Es un cliché que la fuerza de un sindicato reside en sus miembros. Pero en la producción ajustada es imprescindible que los trabajadores sepan defender sus derechos en el día a día. Su capacidad de acción se multiplica con la democracia interna en la sección sindical. La dirección debe saber que si los representantes sindicales no defienden de verdad a los trabajadores, estos los sustituirán. Para los sindicatos, aprender a funcionar en la producción ajustada es una exigencia para sobrevivir en el futuro.

(Traducción: G. Buster.)

dialéctica

Secretaría General C.E.F.y L. • Revista de Filosofía y Teoría Social

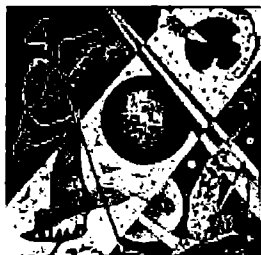


M. CHRISTIANSEN



La industrialización por las exportaciones y los países asiáticos: ¿una salida del subdesarrollo?

Diana Hochraich*



Dos hechos marcan los intercambios internacionales desde el comienzo de los años ochenta: la apertura de China y el cambio de orientación económica en los países del ASEAN.¹ Después de las NEI,² estos países, como también en cierta medida China, se han orientado hacia una industrialización promovida por las exportaciones que ha llevado a un crecimiento de sus economías varias veces superior al del resto del mundo.

Este proceso ha sido teorizado por una corriente de economistas que cree haber encontrado el «camino real» hacia el desarrollo. El crecimiento rápido y un cierto grado de industrialización serían, para esos autores, la prueba de que esos países, siempre que continúen sobre esa trayectoria, se volverán países desarrollados en algunas décadas. Los efectos

negativos de este proceso no se mencionan.

En efecto, la industrialización por las exportaciones se sitúa en el marco de la «globalización». Ésta refuerza el poder de las firmas multinacionales cuyo comportamiento oligopólico –barreras para entrar– obstaculiza el que continúe la mejora de la capacidad productiva de los países en desarrollo, en particular en lo que se refiere a las transferencias tecnológicas.

La globalización tiene además una dimensión financiera. La integración más estrecha en el mercado mundial se traduce en un crecimiento de los déficit de cuenta corriente, financiados por la entrada de capitales. Esto ocasiona generalmente una dependencia creciente con respecto al mercado financiero internacional y hace que el equilibrio exterior de esos países sea más vulnerable. La globalización es un fenómeno mundial, pero no todos los países reúnen en la actualidad las condiciones que les permitirían participar de ella.

* Economista.

Concierne ante todo a los países industrializados, y luego a los países en vías de desarrollo susceptibles de constituir el «hinterland» de los países industrializados. Quedan excluidos los países que no disponen ni de una mano de obra excedentaria ni de recursos naturales explotables a bajo costo.

Dentro del mismo movimiento se asiste a la constitución de polos regionales. Que pueden tener como origen, sea acuerdos políticos entre naciones, como la Unión Europea, la ALENA o incluso la ALEA³ —que, aunque es un proyecto viejo, todavía está en sus comienzos—, sea la integración económica espontánea entre países, como la zona económica china. En oposición a los agrupamientos regionales constituidas en los años sesenta, cuyo objetivo era el de asegurar una cierta autonomía de la región frente al resto del mundo considerado como hostil, los agrupamientos actuales consagran en general las zonas de influencia de los monopolios de ciertos países, que utilizan a los otros países como su «hinterland» (es el caso de Japón con el resto de Asia, y el de los Estados Unidos con México y Canadá, en el cuadro de la ALENA). Actualmente, la parte esencial de los flujos de mercaderías y de capitales tiene lugar sea al interior de cada región, sea al interior de la tríada, es decir los

tres polos constituidos por los Estados Unidos, el Japón y la UE (Unión Europea).

En la primera parte analizaremos la estrategia puesta en marcha por el Japón, que ha reubicado una parte de su industria en otros países asiáticos apuntando a la conquista del mercado de la tríada. En la segunda se analizarán los efectos de estas reubicaciones sobre el aparato productivo de los principales países asiáticos en desarrollo. Finalmente, en la tercera parte intentaremos señalar los límites con los que choca este tipo de industrialización mediante dos ejemplos bastante diferentes, el de Corea y el de Malasia.

1. Las reubicaciones japonesas: plataformas de exportación

En el curso de la segunda mitad del siglo XX el aparato industrial japonés sufrió varias transformaciones importantes: la primera, al fin de la segunda guerra mundial, cuando los japoneses, con la ayuda de los bancos y el MITI (el ministerio japonés de industria y comercio) lograron reconstruir una economía potente basada en la producción de bienes de consumo masivo. La segunda, a continuación de la crisis del petróleo de mediados de los setenta y que se caracterizó por el abandono de la industria pesada —fuerte consumidora de energía— y su traslado a

Corea y a Taiwán. La tercera, provocada por la valorización del yen a mediados de los años ochenta, consistió en la reubicación masiva en los países asiáticos en desarrollo de las industrias con mano de obra intensiva.

En esta ocasión hubo un cambio en la estrategia de las firmas japonesas frente a los mercados mundiales, dominados por los países de la tríada. Hasta ese entonces, Japón abastecía sus mercados exteriores mediante una producción efectuada directamente a partir del territorio nacional, y las inversiones directas servían para facilitar las exportaciones (servicios financieros, comercio y distribución). Más tarde, las firmas japonesas construyeron redes de firmas integradas por región: en la periferia de cada polo de la tríada se instalaron filiales japonesas y sus subcontratistas. Esta estrategia debería permitir asegurar el acceso al mercado de cada una de las tres regiones (Estados Unidos, Europa y el resto de Asia), esquivar el proteccionismo comercial anti-japonés en Europa y principalmente en América del Norte, y disfrutar de las ventajas que ofrecía el instalarse en cada una de esas regiones para exportar hacia las otras zonas. En otros términos, las empresas japonesas pasaron de una estrategia que privilegiaba las exportaciones de mercaderías a una estrategia centrada en la exporta-

ción de capitales (UNCTC, 1991).

Si, como acabamos de ver, las firmas transnacionales japonesas centran su interés en los mercados de los otros dos polos de la tríada, los otros países asiáticos son una pieza central del dispositivo. *La estrategia japonesa considera que la integración regional a través de reubicaciones en Asia es un elemento esencial para asegurar la competitividad de su industria frente a sus principales competidores, con las reubicaciones dedicadas a producir para otros mercados.* Así, hasta 1994-95, mediante esta estrategia el Japón logró mantener un excedente comercial confortable.

Pero las últimas reubicaciones, que afectan los sectores industriales destinados a satisfacer la demanda interior, acercan la estrategia japonesa al modelo americano, según el cual una parte de la producción en el exterior se re-importa para abastecer el mercado interior. El Japón se expone entonces a sufrir los inconvenientes de tal política, o sea la desindustrialización, el desempleo endémico, y hasta un cierto retraso en las innovaciones, a causa de la ausencia de industrias subsidiarias sobre las cuales transferir las innovaciones (Porter). Este país —que no ha llegado al nivel de desarrollo de los Estados Unidos— se arriesga, en estas condiciones, a ver aumentar las distancias con éste en lo que se

refiere al nivel de desarrollo.

Como consecuencia de esta estrategia, las IDE (inversiones directas en el exterior) efectuadas por el Japón aumentaron mucho en los años 80 y culminarán en 1989. Pero la crisis financiera en este país se ha traducido en una disminución de esos flujos en la década siguiente con un mínimo en 1992. Según los datos de la OCDE, a partir del ascenso del yen en 1993-1994 la inversión aumentó nuevamente. En esta ocasión, las IDE en Estados Unidos y en Asia crecen en detrimento de la inversión en los países de la UE. Están dedicadas principalmente a la industria manufacturera, aumentando un 24% en 1994, contra un 9% en los servicios. Y estas inversiones han privilegiado en primer lugar a Asia.

En efecto, es en Asia que se han realizado prioritariamente las inversiones en la industria manufacturera, mientras que en Europa y en los Estados Unidos las inversiones en servicios duplican o triplican a las inversiones en la industria según Jetro (1996b). Esto confirma el papel de Asia como taller de las empresas japonesas, principalmente el ASEAN que ha tenido un aumento del 52% en las inversiones japonesas.

Recursos a menor costo

Las relaciones entre Japón y el resto de los países asiáticos son anti-

guas. Desde el final de la segunda guerra mundial, fecha en la que el Japón pierde sus colonias –Corea y Taiwán– se distinguen dos articulaciones diferentes. La primera, que va desde 1945 hasta el comienzo de los años sesenta, consistía esencialmente en una integración dominada por los intercambios, en la cual Japón compraba materias primas a los demás países asiáticos y les vendía productos manufacturados. Estos intercambios habían sido fuertemente alentados por los Estados Unidos, lo que chocaba con los intereses de países europeos que conservaban relaciones privilegiadas con sus antiguas colonias asiáticas y que, de hecho, perdían mercados. Estados Unidos subordinaba los préstamos a los países de la región a la condición de que éstos compraran productos japoneses, de tal manera que Japón pudiera procurarse las divisas necesarias para el pago de sus importaciones americanas. (En esa época, el yen no era convertible.)

A partir de mediados de los años sesenta Japón reubicó en Corea y en Taiwán la industria textil y, diez años más tarde, como consecuencia de la crisis petrolera, una parte de la industria pesada. A instancias del MITI los capitales japoneses instalaron en países vecinos, sea segmentos de la cadena productiva, sea la fabricación completa de ciertos productos. Los criterios de

elección privilegiaban a los países que disponían de mano de obra abundante y barata.

Entre 1984 y 1993 se produjo un profundo reacomodamiento de los flujos de las IDE al interior de la zona asiática: la parte que recibieron la NEI se redujo en un tercio en beneficio de otros países de la región, principalmente China, cuya porción pasó del 9% del total al 29%, según la OCDE. El encarecimiento del costo de la mano de obra entre las NEI –consecuencia de la elevación de la productividad del trabajo en esos países– explica este cambio. Pero no por ello las relaciones entre las NEI y Japón disminuyeron: la subcontratación y la venta de patentes y licencias reemplazaron –por lo menos parcialmente– a las inversiones directas.

En realidad, las reubicaciones en los países asiáticos tienen tres funciones: reducir los costos salariales, capturar porciones de mercado en los países donde están localizadas y –después de que el yen comenzó a revaluarse en 1985– atenuar los efectos de su revaluación sobre los precios de las exportaciones. Así, en la medida que las paridades monetarias de los países asiáticos están alineadas con el dólar, los productores japoneses pueden jugar con la diferencia de paridad existente entre su país y el resto de los países asiáticos. *Por esta razón es que no quieren crear una zona yen.*

En suma, el yen fuerte se tradujo en una compresión de los márgenes de las empresas exportadoras japonesas y en una ventaja para las empresas dependientes de las importaciones. Según una encuesta (Jetro, 1996a), son pocas las empresas que han tenido un comportamiento marginal. Por el contrario, han echado mano a tres expedientes: la reducción de las cargas, la cobertura del riesgo de fluctuación de la paridad cotizando a sus exportaciones en yens, y la reubicación de segmentos previos de su producción en países de la zona dólar. En efecto, y siempre según esa encuesta, un tercio de las firmas interrogadas aumentó la cantidad de contratos pactados en yens, mientras que otro tercio aumentó la parte de su producción en el extranjero, que representaba en promedio, para esas empresas, el 9% de la producción total. Y ellas tenían la intención de llevarla al 30% en el futuro.

De esto se desprende que las IDE dirigidas a países asiáticos no son un fin en sí mismas: *son consecuencia de una estrategia global de las empresas transnacionales japonesas cuyo primer objetivo es el de asegurar la competitividad de los productos japoneses en los mercados industrializados.*

Así fue que se desarrollaron firmas estructuradas en red. En ese marco, las firmas transnacionales

japonesas desarrollaron redes de proveedores atados por contratos de suministro. Estos subcontratistas –a veces originarios de los países emergentes, a veces japoneses– están obligados a adaptarse a las fluctuaciones del mercado, sufriendo los contragolpes de las variaciones de la demanda. Así, por reubicaciones en cascada, la producción nipona efectuada fuera de su territorio aumenta. Ya favor del mercado único, frecuentemente se encuentra este tipo de firma japonesa en la UE.

A partir de 1985 se acelera la constitución de este tipo de empresa. Según una encuesta (Jetro, 1996a) unas 300 firmas japonesas –encuestadas en 1995– tienen más de dos mil filiales, todas instaladas en la región de la APEC.⁴ China es el destino prioritario, con un poco más del 50% de las nuevas radicaciones, seguida de lejos por los países del ASEAN: 14% de los proyectos se dirigirían a Indonesia y otro tanto a Tailandia. Las empresas japonesas utilizan sus filiales asiáticas como trampolines para anudar nuevas relaciones comerciales con firmas japonesas pertenecientes a otros grupos, como también con firmas locales u occidentales.

El flujo de capitales a partir de Japón representa solamente una parte de las inversiones de largo plazo en el extranjero (esencial-

mente préstamos y capitalización). Las reinversiones son una parte creciente, a punto tal que en 1994, con 11.000 millones de dólares, representaban el 50% del total. Esto es particularmente cierto en Asia, donde las tasas de ganancia elevadas debidas al crecimiento sostenido han permitido reinvertir 5.500 millones de dólares en 1993, contra 4.400 millones en América del Norte y 1.500 millones en Europa.

Una nueva tendencia de las empresas japonesas es la reinversión, *en terceros países*, de sus ganancias en el extranjero. Así, Singapur y Hong-Kong se utilizan como bases de operaciones regionales para conquistar nuevos países. Una encuesta efectuada en 1995 por Jetro muestra que a partir de Hong-Kong las empresas japonesas han creado 35 filiales en China, cuatro en Singapur, tres en Taiwán y otras cinco en los países del ASEAN. Paralelamente, a partir de Singapur, se han creado 46 filiales en Malasia, 18 en Indonesia, 17 en Tailandia, siete en Filipinas, seis en Hong-Kong, cuatro en China y cinco en Taiwán.

Intercambios comerciales en el sendero de las IDE

En una economía mundial globalizada, los intercambios comerciales entre los países se originan de más en más en las inversiones efec-

tuadas en el extranjero. En efecto, éstas obedecen a procesos de fragmentación geográfica de la cadena de producción, y una parte importante no solo es interfirmas sino también interfirmas. Se estima que el 50% de los intercambios japoneses se efectúan al interior de una misma firma.

Japón lleva una política activa

de captura de partes del mercado

Entre 1973 y 1994 las exportaciones japonesas crecieron, según datos de la ONU, a un ritmo promedio anual de 11%, mientras que las importaciones crecieron al 9%. Esta diferencia de ritmos ocasionó, a partir de 1984, excedentes comerciales sistemáticos que culminaron en 1994 con 120.000 millones de dólares, reduciéndose posteriormente.

La porción de las exportaciones⁵ hacia los Estados Unidos aumentó considerablemente, pasando, también según la ONU, de un 26% en 1973 a un poco menos del 40% hacia fines de los años 80. Pero el aumento impuesto a la paridad del yen y la consecuente caída del dólar dieron vuelta esta tendencia. A pesar de ello, el excedente comercial japonés aumentó hasta 1994, con sus exportaciones hacia Asia y la CEE (Comunidad Económica Europea) compensando el retroceso de la parte dirigida a Estados Unidos. Al mismo tiempo, las empresas japonesas exportaron a

partir de otros países asiáticos. En efecto, las importaciones americanas provenientes de Asia aumentaron para esa misma fecha.

Este cambio de los flujos debido a las reubicaciones también explica el aumento de la parte que ocupan los bienes de producción en el total de las exportaciones japonesas: representaron 54% en 1988 y 60% en 1994.

Las importaciones japonesas provenientes del resto de Asia representan una parte que fluctúa entre 40% y 60%, constituyendo de lejos el principal proveedor del Japón, entre las cuales hay que incluir el 35% de la producción de las filiales japonesas que es reimportado por el Japón. En efecto, las importaciones japonesas de origen asiático son esencialmente materias primas (Indonesia, Malasia, Tailandia) y/o productos semi-elaborados a ser terminados en territorio japonés.

Una modificación de la estructura de los intercambios entre Japón y el ASEAN

Hasta el año 1985, éste incluido, Japón era superavitario con los países desarrollados y deficitario con los países en desarrollo, debido a su dependencia en lo concerniente a materias primas y productos alimentarlos. Más tarde, la situación cambió radicalmente: el saldo comercial con los PVD (paí-

ses en vías de desarrollo) se volvió superavitario, y de un monto comparable al que el Japón tiene con los Estados Unidos y superior al que tiene con la Unión Europea.

Desagregando el saldo de los intercambios comerciales entre Japón y los PVD, se constata que hasta 1985 Japón tenía un superávit con las NEI y un déficit con los países del ASEAN. Después de 1985 el saldo comercial con estos países se vuelve positivo (Jetro 1996b). Esto se explica por el cambio en la naturaleza de las relaciones económicas que el Japón mantiene con esos países. Desde que las empresas japonesas se reubican, exportan a sus filiales bienes de capital cuyo valor es más elevado que el de las reimportaciones. Por el contrario, cuando las relaciones se limitan a intercambiar productos primarios por bienes manufacturados (es el caso de los «otros PVD») el Japón es deficitario.

El saldo comercial por producto del año 1994 muestra un déficit agrícola y de las industrias alimentarias y un ligero excedente en productos en bruto y semi-elaborados, ligado al comercio inter-firmas. El saldo de los bienes de equipamiento es largamente superavitario. En cuando a los bienes de consumo, el déficit de los bienes no-durables es superior al superávit de los bienes durables.

Lo que distingue radicalmente a la

política japonesa de la de los Estados Unidos, es que aquel país produce fuera de su territorio para vender en terceros mercados, mientras que Estados Unidos reimportan lo que ellos producen en sus empresas reubicadas. Las consecuencias para el saldo comercial son opuestas: en un caso, se tiene superávit, en el otro, un déficit. Pero parecería que desde 1995, debido a la amplitud de las reubicaciones efectuadas, Japón adoptaría la estrategia de los demás países industrializados.

Si lo esencial de la estrategia japonesa actualmente consiste en reubicarse en los otros países asiáticos, no hay que olvidar que el juego puede ser aún más complejo. Para acceder al mercado americano Japón usa también a la ALENA y, para satisfacer la exigencia de «origen», invierte en México. Sin embargo, el análisis de las salidas de capitales a partir de la tríada muestra que las IDE recibidas por cada país huésped provienen mayoritariamente de uno solo de los polos.

Esto no quiere decir que los Estados Unidos abandonan Asia. Aunque ellos hayan repatriado una parte importante de su producción reubicada en Asia hacia fines de los años 50 para instalarse en México, las IDE americanas hacia esa zona crecen regularmente. Ente 1984 y 1993 las inversiones en los países del sudeste asiático tuvieron

un ritmo de crecimiento anual de 12,5% —dos puntos inferior al de América Latina— mientras que las inversiones hacia Japón crecieron un 17% en promedio anual, o sea tanto como hacia la UE.

Además, dos medios les permiten mantener su voluntad de conservar una parte de esos mercados: primero, ejerciendo presiones sobre Japón y los demás países para que abran su mercado interno; después, mediante la puesta en marcha de la APEC, vasto proyecto de constitución de una zona comercial que incluye todos los países de la Cuenca del Pacífico, incluidos los Estados Unidos.

Además, los Estados Unidos conservan lazos económicos estrechos con Singapur y Malasia —donde se encuentra una parte importante de la producción americana en electrónica— y con Filipinas —en las industrias agrícolas y alimentarias y en la industria química.

II. Los países asiáticos en desarrollo: su dependencia del Japón

Los movimientos de capitales y la estructura de su comercio exterior muestran que Japón es el primer exportador de capitales y de mercaderías en la región, muy por delante de los Estados Unidos.

En efecto, el total de las IDE entre 1967 y 1992 indica que las inversiones japonesas en el ASEAN

son más importantes que las de Estados Unidos. Las partes correspondientes a esos dos países son: 21% y 4,3% en Indonesia; 22% y 9,8% en Malasia; 26% y 13,5% en Filipinas; 44% y 7% en Tailandia; y 18% y 19% en Singapur (Besson y Lantéri, 1994).

Fue entre 1985 y 1990 que los flujos de inversiones fueron mayores. Mientras que la parte de las IDE que iban a los países en desarrollo retrocedían, la del conjunto de los países del ASEAN se mantenía en el 9% del total. En ciertos países asiáticos aumentaba fuertemente. Hasta 1991, Malasia y Tailandia fueron los principales beneficiarios de las IDE. Después el movimiento disminuyó, ya que estos países sufrieron la competencia de China y, en menor medida, de Vietnam y la India.

La preeminencia del Japón en el flujo de capitales va de la mano con los intercambios: este país es el principal socio comercial de Asia, incluyendo China. Japón tiene un superávit comercial con cada uno de esos países, con la notable excepción de Indonesia, que le provee de materias primas (ver ONU, *Annuaire statistique du commerce international*, 1996). Ocupa el primer lugar en las importaciones de esos países, debido a la estrategia de las firmas japonesas que importan los bienes de producción necesarios para la produc-

ción en el extranjero. Como esta producción está destinada a terceros mercados, los países asiáticos no exportan hacia Japón tanto como lo que de él importan.

Como consecuencia de las reubicaciones japonesas, el comercio intra-asiático se desarrolla. En efecto, la partición del proceso laboral, y su ubicación en función de la provisión de factores, hace que las partes que exigen mano de obra calificada sean producidas en Singapur o en Corea, mientras que las partes menos sofisticadas se fabrican en Tailandia o en Malasia.

En esos países –excluyendo a Corea y Taiwán– las IDE representan, en promedio, más del cuarto de la formación bruta de capital fijo. Los capitales japoneses se dirigen principalmente a la industria, la que recibe entre el 45% y el 70% de las IDE ingresantes a esos países, lo que lleva a una tasa de penetración de las inversiones extranjeras sumamente elevada: 58% para el conjunto de la industria en Malasia, pero 87% en la electrónica-electricidad; en Singapur esa tasa es del 83% en la química y del 95% en la electrónica, principal rama industrial de esa ciudad-Estado.

Fuerte concentración de las exportaciones en pocos productos

La estructura de la producción y de las exportaciones de las econo-

mías emergentes de Asia –a saber, las cuatro NEI, los países del ASEAN y China– se caracteriza por el hecho de que la parte de los productos manufacturados es ampliamente mayoritaria y, con la excepción de Indonesia, supera el 80% del total de las exportaciones.

La composición de las exportaciones por producto pone en evidencia el predominio de la rama informática, principalmente en Tailandia, Malasia y Singapur. En China e Indonesia, países aún menos industrializados, predomina la textil. Aunque la parte de esta industria haya disminuido mucho en Corea, todavía representa 25% del total de las exportaciones, o sea más que la informática.

En los países mejor provistos de recursos naturales y menos industrializados, la exportación de productos semi-elaborados relacionados con su producción agrícola conserva todavía una parte no despreciable, como por ejemplo los productos madereros en Malasia y en Indonesia.

Corea posee una estructura industrial más diversificada. A pesar de los importantes progresos de las exportaciones, la industria automotriz no representa más del 6% de ellas. Esta industria tiene un peso aún menor en Malasia y en Tailandia, aunque ciertas firmas japonesas hayan reubicado segmentos importantes de su produc-

ción en estos últimos dos países (ver *ONU, International Trade Statistics*).

Un crecimiento arrastrado por las exportaciones

La parte considerable de las exportaciones en el PBI se explica por la función de “plataforma de exportación” que cumplen esas economías. Para el total de los productos esa parte llega, según datos del FMI, al 80% en Singapur y en Malasia; varía entre 40% y 50% en Taiwán y en Tailandia; solamente en Corea esa relación tiene un nivel cercano al de las economías más equilibradas (20%), evidenciando la existencia de un mercado interior más importante. Esta preeminencia de las exportaciones, ocasionada por la existencia de los inversores extranjeros, se vuelve la variable clave de la economía de estos países. Esta actividad exportadora es la que determinará el monto de las inversiones y de las importaciones —compuestas esencialmente por los productos intermedios necesarios para la producción destinada a la exportación— y, finalmente, el conjunto de la actividad.

Aún con sus exportaciones creciendo rápidamente —lo que no siempre es el caso— todos estos países tienen déficits comerciales y corrientes —con la excepción de Taiwán— debidos a su excedente

con la República Popular China, y Singapur y Hong-Kong a causa de sus re-exportaciones. En efecto, pese a veinte años de industrialización destinada a las exportaciones, estos países no han logrado reducir su dependencia del extranjero en lo que se refiere a bienes de producción y entrantes, porque ellos constituyen un «eslabón» en la cadena de producción globalizada.

Los saldos comerciales bilaterales —referidos a las exportaciones— confirman la característica de los flujos con cada uno de los tres polos de la tríada: todos los países, con la excepción de Indonesia, tienen un déficit comercial con Japón y un excedente con los Estados Unidos, mientras que ciertos países tienen un saldo deficitario con la UE —Corea, Indonesia, China— y otros —Singapur, Tailandia— un ligero superávit (ver: *ONU. Annuaire statistique du commerce international*, 1996).

Fuertes diferencias en el ingreso per cápita entre países

El ingreso per cápita es muy diferente según los países, y va —en 1992— de un poco más de 400 dólares por año en China hasta más de 16.000 en Singapur, según el FMI.

Malasia y Tailandia pueden ser catalogados como países de ingreso intermedio, mientras que los ingresos de Indonesia y China lle-

varían a ubicarlos entre los países pobres.⁶ Históricamente, esta zona forma parte de los países de ingresos bajos; *en los 20 años que van de 1972 a 1992, la recuperación ha sido más rápida para las NEI*. Es de creer que la industrialización para la exportación no ha tenido un efecto tan benéfico en el caso de los países llegados después.

La integración regional asiática es el resultado de la estrategia japonesa de penetración en el mercado mundial. Para los países asiáticos en desarrollo, aporta pocas ventajas. Concentradas en un número reducido de ramas, las inversiones directas no causan efectos de arrastre importantes para el conjunto de la economía. El aparato industrial que así se desarrolla es desequilibrado, como también lo es la estructura de la demanda, demasiado centrada en las exportaciones. De esto resulta una economía demasiado extrovertida, «monoproductora» de bienes manufacturados de poco valor agregado, y dependiente del extranjero en lo que se refiere al dominio del proceso de producción.

Una tasa de inversión superior a la del ahorro interno acompaña a este proceso. Esta brecha se traduce, sea por un fuerte endeudamiento —como fue el caso de Corea y Malasia a mediados de los años 70 y de Indonesia y Filipinas

actualmente— sea por una dependencia de los nuevos flujos de capitales necesarios para equilibrar el balance de pagos (Tailandia). En consecuencia, la competencia para atraer esos capitales es encarnizada, y de ahí los esfuerzos redobladados de los gobiernos para conservar sus ventajas comparativas (el bajo costo salarial). Cuando estos países pierden sus ventajas comparativas iniciales, la llegada de IDE disminuye y se vuelven prioritarias otras formas de financiación —tales como el crédito bancario o las inversiones de cartera— que conllevan un crecimiento de la vulnerabilidad exterior.

III. ¿Cuál es el porvenir para los países en desarrollo?

El aumento de la movilidad internacional de los capitales, comprobada desde hace quince años, ha tenido como consecuencia un rápido crecimiento en un cierto número de países en vías de desarrollo. ¿Será éste, para esos países, el fin del subdesarrollo y de la «dependencia»?

A este interrogante respondemos por la negativa. Las características del mercado mundial oligopólico hace que esos países tengan pocas posibilidades de alcanzar el nivel tecnológico de los países industrializados y llegar, como el Japón, a estar en condiciones de negociar las condiciones

de su inserción en el mercado mundial.

Este diagnóstico se funda esencialmente en dos razones. La primera se basa en la constatación de que todos esos países han elegido al comienzo una especialización en función de su principal ventaja comparativa, la mano de obra barata, debido a la disponibilidad de una reserva de mano de obra desempleada y de baja calificación. Ahora bien, la progresiva absorción de esa mano de obra, ineluctable en el proceso de industrialización, se traduce en una pérdida, a mayor o menor plazo, de esa ventaja inicial. Y es en ese momento que aparecen en toda su amplitud los problemas debidos al débil desarrollo de la industria, ya que la etapa precedente no aseguró las bases que permitirían pasar a otra especialización, debido a la posición subordinada de la industria de los países subdesarrollados con respecto a las firmas multinacionales.

En efecto, existen dos casos típicos: o bien una firma extranjera implanta una filial en el territorio de un país en desarrollo, o bien subcontrata con una firma independiente del país en cuestión. En este caso, la firma comanditaria impone la tecnología a utilizar, y controla los márgenes de beneficio de los subcontratistas, y también las redes comerciales. Esto ocasiona una complementaridad, en un proceso

en el que las iniciativas de los subcontratistas están limitadas. Como no controlan el proceso, las empresas de esos países no deciden los ritmos a los que podrían absorber las nuevas tecnologías. En los dos casos, la dependencia de la tecnología extranjera y las reducidas transferencias efectuadas durante el período precedente, impiden el paso a un nuevo nivel de producción, basado en una productividad superior.

Esta situación se agrava por las dificultades que tiene el gobierno de poner en marcha una política consecuente de formación de mano de obra, debido a las restricciones que pesan sobre el presupuesto estatal que debe ser equilibrado.

La segunda razón es política y se refiere a las relaciones económicas internacionales. Desde la Ronda Uruguay, en 1987, nuevas reglas rigen esas relaciones. La OMC (Organización Mundial del Comercio) busca imponer nuevas restricciones a esos países, a saber:

—Normas de respeto de la propiedad intelectual, que se traducen en un costo más elevado de adquisición de la tecnología.

—Apertura del mercado interior a las exportaciones de los países industrializados, y abandono de medidas de fomento a las industrias exportadoras.

—Introducción de cláusulas «so-

ciales» que se traducen en fuertes alzas en los costos de producción.

Sin tener en cuenta las diferencias entre los países industrializados y los otros, la estricta aplicación de esas medidas reduciría a casi nada las ventajas comparativas de los países llamados «emergentes». Sin embargo hay que distinguir el caso de las NEI. Aquellas comenzaron el proceso de industrialización en una época en la que las restricciones no existían, y en consecuencia pudieron beneficiarse de un ambiente internacional más favorable.

1. La trayectoria de las NEI podría culminar en el estado actual

El rápido crecimiento de las NEI, principalmente el verificado en Taiwán y en Corea del Sur, comienza a principios de los años sesenta, después de quince años de semi-estancamiento. Tres factores son el fundamento de esta evolución: la ayuda financiera americana en el marco de la política de «contención» para evitar el avance del comunismo, la acción voluntarista de un Estado fuerte y autoritario, el surgimiento de una clase de empresarios locales que tomaron el lugar del conquistador japonés. En efecto, los Estados Unidos impulsaron allí una reforma agraria, liberando de los lazos de la tierra a una capa de propietarios rurales dejándolos así disponibles para el desarrollo de una

actividad industrial. Como consecuencia del éxodo que se produjo cuando Mao Zédong tomó el poder, Talwán fue la que más se benefició, como Hong-Kong, del aporte de fondos provenientes de China continental.

Habiendo seguido una política industrial que vinculaba la sustitución de importaciones a la promoción de las exportaciones, estos dos países se insertaron en la división internacional del trabajo poniendo a la disposición del Japón sus fábricas, como talleres para la industria textil primero, y para la electrónica después.

Mientras que la subcontratación en relación con las empresas japonesas concernía a las ramas ya mencionadas, se llevó adelante una verdadera política industrial en esos países, con el objetivo de desarrollar un tejido industrial más amplio. En Corea, la industria pesada había sido privilegiada, en particular la siderurgia y la química, en armonía siempre con la política japonesa de reubicaciones. En Taiwán la especialización se dio en las industrias más ligeras. En este último país, *el peso de las empresas públicas es importante, ya que asegura el 20 % de la producción industrial.*

Corea: un modelo que no puede ser seguido

Al comienzo, las condiciones inter-

nacionales y nacionales permitieron el «despegue». Corea se benefició de una ayuda financiera que, aunque considerable, no representó más que 12 dólares de los años cincuenta por habitante y por año. Pero no hay que subestimar su importancia, ya que venía munida de ventajas en especie y de una asistencia tecnológica de parte de los Estados Unidos que contribuyeron fuertemente a asegurar el despegue.

a) Los “chaebols”, pieza clave de una política industrial coercitiva. Siguiendo aparentemente el modelo japonés, el gobierno actuó constituyendo grandes conglomerados, que constituían el imperio de una familia. Pero a diferencia de los “kereitsu”, produjeron una gama muy amplia y diferente de productos, no ocasionada por la integración vertical. El resultado fue una concentración extrema de la industria, que perdura hasta hoy. Los chaebols son la base social del régimen y se beneficiaron siempre de una política discrecional: el acceso a créditos baratos, la cooperación económica con entes gubernamentales, mercados internos reservados.

Mediante esta política el gobierno buscaba crear un grupo de empresas, especializadas en productos de tecnología débil e intermedia, capaz de insertarse en el

mercado mundial. Con ese fin, el gobierno fijaba a los chaebols los objetivos de exportación, revisados cada mes. El apoyo del Estado estaba subordinado a la capacidad de la empresa en cumplir sus objetivos. Del mismo modo, la inversión estaba subordinada a ese objetivo, con el gobierno empujando a los empresarios a superar sus metas. Por eso, las inversiones en la industria pesada, menos rentables, estaban ampliamente subvencionadas. Las tasas de inversión superaron, entre 1978 y 1984, el 30% del PBI.

Las subvenciones a la actividad exportadora permitían bajar los precios, mientras que en el mercado interior, protegido por barreras aduaneras, los mismos productos eran vendidos mucho más caros. Por otra parte, los chaebols tenían un acceso prioritario a las materias primas importadas, beneficiándose con desgravaciones fiscales en el caso de que fueran utilizadas para producir bienes destinados a la exportación.

La política crediticia era altamente selectiva: los chaebols no solamente se beneficiaron de créditos preferenciales sino que también el gobierno eligió a un cierto número de esos conglomerados entre el conjunto de las grandes firmas. Los criterios de selección no se basaban exclusivamente en el desempeño económico. Tal po-

lítica de crédito precisaba un sistema bancario adaptado que debía ser público necesariamente.

Las PYMEs estaban vinculadas con los chaebols por acuerdos de subcontratación. No se beneficiaban de ningún apoyo gubernamental y no tenían ninguna facilidad crediticia, mientras que los chaebols reducían al máximo los márgenes de beneficio de esas empresas y las sometían a restricciones financieras extremadamente duras.

Para mantener los costos en el nivel más bajo posible, la política salarial fue durante mucho tiempo de un rigor extremo. Si se otorgaban aumentos al personal calificado, la mano de obra no-calificada, por lo general femenina, tenía salarios netamente inferiores –a veces la mitad– a los del personal calificado (Fouquin). A esta política se le añadían importantes restricciones a las libertades individuales: el derecho sindical era respetado muy poco o nada, la productividad frecuentemente se basaba en la consigna «más rápido, más rápido» con la que los capataces acompañaban el trabajo.

Así, impulsada por esta política y por circunstancias internacionales particulares, Corea pudo asimilar una tecnología de base que le permitió acceder al lugar de subcontratista eficiente. Pero al comienzo de los años 1980 este

modo de crecimiento extensivo entró en crisis.

b) El giro de los años 1980: se hizo necesaria una redefinición de la especialización internacional. La economía coreana conoció una crisis al comienzo de los años ochenta –conjuntamente con una puesta en cuestión de su sistema político– que se tradujo en una sensible disminución de su crecimiento. A partir de 1987, el incremento del costo salarial ligado a la reabsorción de la mano de obra excedentaria condujo, junto con la casi desaparición de las ventajas comparativas, a una caída de 10 puntos en la parte de las exportaciones, en el PBI.

Entonces, dos posibilidades –no excluyentes– se abrían: el aumento de la productividad, ya sea de manera extensiva, ya sea por un aumento de la intensidad capitalista de la producción en las ramas ya desarrolladas, o bien cambiar de especialización.

El aumento extensivo de la productividad quedaba excluido debido a que implicaba un deterioro de las condiciones mientras que los problemas políticos de los comienzos de los años 1980 estaban relacionados con reivindicaciones salariales.

El aumento de la intensidad capitalista en las ramas ya desarrolladas no se produjo, porque los

dirigentes de los chaebols se mostraron reticentes a encarar esa solución. En efecto, limitado por las nuevas disposiciones de la OMC, el gobierno no pudo reservar a esas empresas el mercado interior, que a partir de ahora deben compartir con los competidores de los países desarrollados. Así, enfrentados a la incertidumbre de poder conservar una parte suficiente del mercado para tener la rentabilidad requerida, los chaebols rehusaron introducir innovaciones lo suficientemente importantes como para que su producción pudiera aguantar la competencia de empresas extranjeras, tanto en el mercado nacional como en el internacional (Mytelka, 1995).

Por otra parte, los chaebols pudieron mejorar sus ganancias en detrimento de los márgenes de los subcontratistas. Pero justamente, en razón de la debilidad de sus márgenes de beneficio, las PYMEs no tuvieron los medios como para introducir modificaciones significativas —como lo testimonia el caso de la industria textil (Mytelka, 1995). En consecuencia, la solución adoptada fue la reubicación de las producciones no rentables en países limítrofes donde la mano de obra era más barata.

Ante la incapacidad de desarrollar innovaciones al ritmo exigido por esa competencia exacerbada, las empresas coreanas recurrieron

a la asociación con empresas extranjeras. Pero, no queriendo reconocerlo abiertamente, lo disimularon bajo la forma de acuerdos OEM. El nivel relativamente modesto de la I&D (investigación y desarrollo) efectuada por los chaebols condujo al presidente del Instituto de Investigaciones de uno de ellos a decir que «las empresas coreanas estaban seriamente desfavorecidas para tomar partes del mercado exterior para los productos sofisticados, debido a la importancia creciente de los derechos que debían pagar y del crecimiento del proteccionismo tecnológico» (citado por Mytelka, 1995). Además, el funcionamiento monopolista de las empresas locales, para las que prima el «criterio de rentabilidad inmediata» desalienta los esfuerzos de mejora tecnológica.

Simultáneamente, los chaebols se lanzaron a otras especializaciones, principalmente la automovilística y la electrónica (primero la electrónica de consumo masivo, y luego la administrativa). Este cambio de especialización paró el «aumento de filones» en los sectores en los cuales Corea se había especializado, y aumentó la dependencia tecnológica del extranjero.

Esto explica el hecho de que, a partir de los años ochenta, se detiene la sustitución de importaciones. La parte de los insumos importados en casi todas las ramas —salvo

algunas excepciones— aumenta, después de haber retrocedido en 1980 en relación con 1975. El año 1990 muestra un aumento o una estabilización en relación con 1975, mientras que, para los años intermedios, la parte de los insumos importados había disminuido.

Después de un intento de desarrollo hacia el interior, la búsqueda de la industrialización se tradujo en una mayor dependencia de las importaciones, incluso para las ramas más tradicionales e intensivas en mano de obra, como las industrias textiles. Pero también fue el caso de las industrias químicas, de maquinaria, de equipamiento eléctrico. Sin embargo, en algunas ramas significativas (equipamiento electrónicos y de comunicaciones, material de transporte, instrumentación médica) se observó un movimiento en sentido contrario.

Hoy Corea está lejos de haber encontrado una especialización internacional que reemplace aquella en la que es más competitiva. Para ello, y suponiendo que los obstáculos externos puedan ser sorteados, es indispensable hacer un nuevo esfuerzo en I&D y concentrarse en un número limitado de ramas. Pero el gobierno parece incapaz de imponer este rumbo a los chaebols que, pese a lo recomendado por el VII Plan, buscan nuevas oportunidades de ganancias en nuevas actividades.

A partir del VI Plan, la I&D ha

sido considerada prioritaria, asegurándole a los chaebols el apoyo de los organismos de investigaciones del gobierno en ese terreno, pero resulta débil teniendo en cuenta la tarea a realizar. Todos estos esfuerzos muestran ser insuficientes: el VII Plan consagra menos del 2% del PBI a la I&D, lo que representa, en términos absolutos, 33 veces menos que la suma destinada por los Estados Unidos en 1990 y 20 veces menos que la consagrada por el Japón.

Frente a las dificultades crecientes que encuentra, Corea recurrió a tres medidas que le permitirían sortear la limitación tecnológica: la reubicación de una parte de las industrias de mano de obra intensiva, ya señalada; la prioridad para el mercado interno y el mantenimiento de la competitividad de precios de sus exportaciones, a la que sin duda ha contribuido una cierta subvaluación de su moneda con relación al yen.

Estas políticas son eficaces solamente para el corto plazo: las reubicaciones llevan a la desindustrialización y terciarización de la economía. El repliegue relativo sobre el mercado interno está pesadamente amenazado por la *fuerte presión internacional para la apertura de mercados*. En cuanto a la competitividad de precios que se origina en la subvaluación con relación al yen, tiene dos inconvenien-

tes: provoca el deterioro de la balanza comercial por las importaciones provenientes de Japón, y refuerza la presión de las autoridades internacionales para conseguir la apertura de los mercados de capitales que conduciría a la revaluación de la moneda. De esto son testimonio las discusiones entabladas sobre el ingreso de Corea a la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico), por el momento detenidas.

En suma, las ventajas de la «industrialización tardía» (Amdsen, 1989) se han mitigado. Contrariamente a la que conocieron los viejos países industrializados, *no da ninguna ventaja particular para que los países en cuestión tomen la iniciativa en el campo de la innovación—siempre atributo de las firmas originarias de los países industrializados—y principal palanca de la competitividad.* No conduce entonces a una posición en el mercado mundial que permita salir de la dependencia.

2. Nada garantiza a los nuevos dragones que puedan conseguir el nivel de las NEI

La situación de los países que comienzan más tardíamente el proceso de integración al mercado mundial a través de las exportaciones manufactureras —Malasia, Tailandia, Filipinas, y aún China—es todavía diferente de la de Corea

y Taiwán. Estos países experimentan actualmente un crecimiento extremadamente rápido, parecido al de Corea y Taiwán en los años ochenta. Las tasas, sin embargo, están un poco sobrevaluadas, ya que el efecto de fenómenos como la salarización creciente de la población, el aumento de la monetización de la economía y el desarrollo de la economía formal en detrimento del sector informal no han podido ser aislados.

Pero este crecimiento rápido, aún situado en el sector industrial, no conduce automáticamente al desarrollo industrial. En esos países la etapa de la «sustitución de importaciones» no ha tenido la envergadura suficiente como para crear una base industrial propia a partir de las reubicaciones japonesas. Por esta razón, la infraestructura material y humana es más deficiente que la que las NEI poseían en sus comienzos. Hay muy poco capital nacional, y las industrias que aparecen son principalmente fruto de las IDE.

Al revés de Corea y Taiwán, estos países no poseen una clase local de empresarios, la mayoría de sus actividades están en manos de chinos emigrados. Durante el período colonial el poder se apoyó sobre las estructuras preexistentes propias de las sociedades tradicionales, lo que no incentivó la formación de una clase de «empresa-

rios schumpeterianos». En estos países la diáspora china controla el poder económico, en ciertos casos (Tailandia, Indonesia) conjuntamente con la casta militar. Actualmente, la diáspora china se orienta hacia China.

Malasia: los obstáculos de una vía «nacionalista»

Malasia se independizó recién en 1957. País predominantemente agrícola, conservó, hasta los años setenta, todas las características de una economía colonial, cuyas dos principales riquezas, el cultivo del árbol del caucho y la extracción de estaño, suministraron lo esencial de sus recursos de exportación.

Desde el punto de vista de la formación social, la población de este país estaba constituida por tres capas de diferente origen nacional: los bumiputras, de origen propiamente malayo y ligados a la tierra, los chinos, cuya actividad económica fundamental se ubicaba en el sector terciario, y una capa de la población de origen hindú, que compartía con los chinos las actividades de servicios y el artesanado.

En el momento de la independencia, la población bumiputra que accede al poder político reivindica una participación más grande en el poder económico, principalmente en las actividades industriales. En consecuencia, el gobierno decide promover la in-

dustria, ligada esencialmente a la transformación de los recursos naturales. La experiencia de la industrialización en Malasia tiene dos fases: una primera fase, nacionalista, entre 1970 y 1985, estuvo encuadrada por un proyecto político-económico llamado la NEP (Nueva Política Económica), que desembocó en una gran crisis, y que fue seguida por un período de ajuste con el que arranca la fase actual, basada en la integración al mercado mundial a través de la globalización.

a) La NEP, una tentativa de industrialización autónoma. Esta política se puso en práctica al comienzo de los años 1970, para darle una oportunidad a la capa dirigente autóctona. El gobierno nacionalizó empresas extranjeras, principalmente inglesas, creó empresas nacionales y simultáneamente permitió el acceso del capital extranjero, que se instaló en zonas francas. Se constituyeron algunas joint-ventures. Al mismo tiempo se adoptó un programa de desarrollo rural –irrigación, educación, servicios diversos– que tendía a impulsar las actividades que constituían lo esencial de las exportaciones malayas, hasta 1980.

El capital extranjero desarrolló industrias destinadas a la exportación, principalmente en la rama electrónica y, en menor medida,

en la rama textil. Esta última en directa respuesta a las restricciones a las exportaciones hacia Estados Unidos y Gran Bretaña que el Acuerdo Multifibras impuso a Japón y Corea.

En 1975 se puso en marcha el «Industrial Coordination Act» que establecía cuotas de participación de los bumiputras en la dirección de las industrias. La política de imitación del Este (Look East Policy) que intentaba transformar a Malasia en una nueva NEI siguiendo el modelo coreano (¡y japonés!) llevó al gobierno, a partir de 1980, a querer desarrollar una industria pesada de sustitución de importaciones, de donde salió el proyecto de industria automovilística parcialmente nacional (Proton) mediante la constitución de una joint-venture con la firma japonesa Mitsubishi.

En consecuencia, la inversión pública aumentó considerablemente, hasta representar el 50 % de la inversión total en el período 1982-1984, contra 40% entre 1977 y 1981. El aumento de los recursos en divisas, consecuencia del segundo shock petrolero, debía suministrar los fondos necesarios para esta política. Pero la situación internacional se vuelve desfavorable: los países industrializados experimentan una desaceleración importante, que provoca la caída de los precios de las materias primas –incluso el petróleo– y las sa-

lidas exportadoras de Malasia se reducen.

A comienzos de los años 1980 la industria malaya –cuyo mercado nacional es muy reducido como para reemplazar al mercado mundial– engendra un enorme déficit corriente, que supera el 20% de las exportaciones, debido tanto al fuerte componente en importaciones como a la caída de las exportaciones. Simultáneamente el déficit público llegó al 20% del PBI. Esta situación se agravó por una fuga de capitales que traducía la falta de confianza en la moneda malaya y, más generalmente, en la economía del país. La deuda extranjera llegó al 90% del PBI y su servicio absorbe, debido al alza de las tasas de interés, el 20% de las exportaciones.

b) Después del fracaso de la NEP en 1985, una política de ajuste. En 1985, Malasia estaba al borde de la crisis de pagos. Pero una tasa de ahorro elevada permitió evitarla. Este ahorro tiene un carácter forzado, cuyo origen es el modo de funcionamiento del seguro social (Employees Provision Fund) que es un sistema de fondos de pensión. Formado esencialmente por el ahorro de los asalariados, este fondo estaba invertido en un 90% en Bonos de Tesoro, lo que permitió financiar el déficit presupuestario.

La recuperación de las exportaciones que, a partir de 1987, progresan a un ritmo de 20% anual, conduce a una mejora efímera del saldo de cuenta corriente, que nuevamente se vuelve negativo en 1990. Pero, al contrario de lo que había ocurrido a comienzos de la década, el ordenamiento de las finanzas públicas mediante privatizaciones y la reducción de los gastos, restablecieron la confianza de los inversores extranjeros en la economía.

En ella se realiza una reconversión de las industrias manufactureras dirigidas a la exportación, inscrita en un nuevo plan industrial, el Industrial Master Plan, que abandona en los hechos a la NEP, pese a sostener seguirla. A partir de entonces la industria electrónica representa el 60 % de las exportaciones de productos manufacturados, que en 1993 representaban tres cuartas partes de las exportaciones, constituidos esencialmente por componentes. Se reexportan a la casa matriz que los integra en productos finales, cuya terminación posiblemente se realiza en un tercer país.

Para atraer capitales, las tasas de interés se volvieron fuertemente positivas entre 1982 y 1987, mientras habían sido negativas entre 1975 y 1981. Después de una leve tregua, se tensaron nuevamente a partir de 1990. La paridad mone-

taria es relativamente estable con relación al dólar y Malasia, después de algunos sacudones hasta 1987, ha retomado un ritmo sostenido de crecimiento de su PBI, apenas inferior al 10% anual.

El ajuste ha permitido encontrar un equilibrio macroeconómico basado en un aparato industrial parcializado, dependiente más que nunca del capital extranjero. En efecto, la industria «malaya» produce casi exclusivamente electrónica de bajo valor agregado, con una propensión a importar que se sitúa entre el 50 y el 80%. Enclavada en zonas francas, la mayoría de las fábricas están separadas del resto del país. En vez de establecer lazos de subcontratación con productores nacionales, las firmas multinacionales que aseguran la producción prefieren dirigirse a subcontratistas instalados en el país de la matriz. Más aún, los mismos subcontratistas reubican su producción.

De este divorcio entre el sector exportador de origen extranjero y el resto de la economía, resulta una ausencia casi total de transferencia tecnológica (Nicolas, 1995). Por otra parte, los indicadores no son muy numerosos. Pero el reducido número de joint-ventures (solamente 10 % de las empresas de capital extranjero) y el tipo de acuerdos (15% son acuerdos de licencia, mientras que 50% son acuerdos de

know-how entre los cuales hay que incluir a los acuerdos OEM). Según la opinión de los expertos, hay pocos acuerdos que lleven al desarrollo de nuevos productos.

Actualmente, el principal socio de Malasia es Japón, con quien ha firmado el 40% de los acuerdos, seguido de Gran Bretaña (12% de los acuerdos) y los Estados Unidos (11%). De esto se desprende una gran polarización en la repartición geográfica de los intercambios, lo que constituye otro elemento de vulnerabilidad.

En consecuencia, el aparato industrial malayo se caracteriza por su dualidad: por una parte, un sector dinámico ligado a la exportación, y por otra parte un sector cuya productividad y nivel salarial es mucho más débil.

La causa de esta debilidad de las transferencias tecnológicas reside en parte en las carencias de la formación de la mano de obra. En efecto, la formación secundaria no dedica más del 5% de las escuelas a la formación técnica, mientras que solamente el 12% de los estudiantes del país se vuelcan a carreras técnicas (Nicolas, 1995). Esto se junta con el fracaso de la NEP en su intento de formar una clase de empresarios locales y evidencia el débil peso de la clase media, que constituye lo esencial del mercado solvente, destino natural de una industria local.

La diferencia con la experiencia coreana y taiwanesa es entonces de magnitud: la debilidad del capital nacional y la utilización de recursos naturales y humanos en beneficio de empresas de origen extranjero no conducirán a la formación de un aparato industrial de envergadura como el existente en Corea. Por el contrario, este país se vuelve monoprodutor de productos... ¡manufacturados de débil valor agregado!, lo que no aporta mucho más que los monocultivos. Este tipo de desarrollo, basado en una industria demasiado especializada y dependiente de los oligopolios extranjeros, que sólo tiene a la exportación como salida, trae además déficit comerciales importantes. Frecuentemente realizada en detrimento de la agricultura y del medio ambiente, esta industrialización provoca otros desequilibrios, tales como la aparición de un déficit alimentario y el deterioro del medio ambiente.

¿Hacia una nueva división internacional del trabajo?

La industrialización en estos países, comenzada inicialmente por la recepción de talleres de montaje, les ha hecho alcanzar un cierto grado de industrialización. Al especializarse en productos de tecnología intermedia, se constituyeron en serios competidores del Japón en terceros mercados, en el

campo de los productos «básicos», principalmente la electrónica masiva y cierto tipo de automóviles. Esta competencia se basa principalmente en la diferencia de precios con el Japón.

Debido al alza de los costos salariales en sus territorios, las cuatro NEI asiáticas han reubicado, hacia mediados de los años ochenta, sus industrias de mano de obra más intensiva en los países menos industrializados de Asia. Consiguieron elevar el nivel tecnológico de su industria, pero las disposiciones actuales —relacionadas con la protección de la propiedad intelectual privada— acentúa notablemente su dependencia del Japón, principalmente en el plano de la I&D. Además, la competitividad de la producción coreana y taiwanesa en el mercado mundial es frágil: basada en los precios, tiene dificultades en soportar la competencia del Japón si el yen se devalúa.

Este sistema da preeminencia a las firmas transnacionales, cuya red está colocada y funciona desde hace tiempo. Poco importa que un producto haya sido fabricado totalmente o parcialmente en China, Malasia o Tailandia, la firma que lo produce es americana, japonesa, taiwanesa o hasta europea. Son esas firmas las que, capaces de movilizar una mano de obra desocupada hasta ahora, perpetúan el

sistema existente y del cual Japón, debido a su política, saca un beneficio considerable. No hay que esperar que el encarecimiento de la mano de obra en la región conduzca a suprimir en breve al sistema: detrás de Malasia y Tailandia están China y la India.

De lo aquí expuesto se deduce que los países emergentes no están en condiciones de adquirir sobre el mercado mundial posiciones similares a las de los viejos países industrializados. El comportamiento de las firmas oligopólicas confina a los socios de los países llamados «emergentes» a un papel subordinado, del cual no pueden esperar salir. Todo está hecho para perpetuar esta situación: la participación del proceso productivo, la reserva de conocimientos tecnológicos, el precio de su transmisión, la «solidaridad» entre oligopolios, el control de las redes de comercialización. La transferencia de tecnología obtenida a través de este tipo de práctica no alcanza, en sí misma, a difundirse en el conjunto de la economía. Las prácticas de las firmas oligopólicas van juntas, a nivel internacional, con «reglas de juego» comerciales que chocan con las necesidades de los países emergentes. Obligados a abrir sus fronteras, éstos no tienen ya la posibilidad de proteger sus «industrias nacientes», contrariamente a lo que los Estados Unidos pudie-

ron hacer a comienzos de siglo. Por el contrario, los países industrializados se arrogan el derecho de proteger sus industrias ya no tan competitivas, estableciendo cuotas a las importaciones provenientes de los países en desarrollo. Se agrega la exigencia de apertura de los mercados de capitales, cuyos movimientos incontrolados debilitan las cuentas externas de esos países que son más vulnerables que los otros.

Los progresos hasta ahora realizados no demuestran que los obstáculos que los países emergentes enfrentan actualmente puedan ser superados como en el pasado. La situación es aún más difícil para los países que, diez o quince años más tarde, se han embarcado en el rumbo de las NEI: en el actual estado de la economía mundial, hoy la competencia es más áspera y las reglas más estrictas de lo que lo eran cuando partieron.

Además, esta competencia no enfrenta sistemáticamente a los países del Norte con los del Sur, ya que frecuentemente son las empresas de los países del Norte las que producen en el Sur. En último análisis, no se trata de competencia entre países sino entre firmas frecuentemente originarias de un mismo país.

Podemos entonces interrogarnos sobre las consecuencias de esta nueva división internacional del

trabajo, que consiste en una especialización en la exportación de productos manufacturados con bajo o mediano contenido de capital. Por cierto, representa un progreso en la medida que trae un aumento del PBI del país en cuestión, como también de la productividad del trabajo. Trae una posibilidad de ulterior mejora de las condiciones de vida de sectores de la población. Pero no permite ni el dominio del proceso productivo ni una mayor capacidad de negociación en el mercado mundial. En realidad, esta nueva división internacional del trabajo oculta esencialmente una nueva partición del proceso productivo, en la que la etapa de la concepción está separada espacialmente de la etapa de la producción.

París, septiembre de 1996

Referencias

¹ Tratado de naciones del sudeste asiático, que agrupa, además de Singapur, a Malasia, Tailandia, Filipinas, Indonesia y Brunei. Recientemente se adhirió Vietnam.

² Se designa como NEI (nuevas economías industrializadas) al conjunto constituido por Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong-Kong.

³ Grupo económico de los países del ASEAN. ALENA (en inglés NAFTA) es la Asociación de Libre Comercio de América del Norte.

⁴ Asian Pacific Economic Cooperation, Asociación de Comercio de los países de la Cuenca del Pacífico.

⁵ Tratándose de partes medidas en valor, las fluctuaciones de las paridades y de los precios afectan las evoluciones, de manera que no se puede dar una explicación en términos de partes de mercado y de competitividad.

⁶ En razón de no haberse tomado bien en cuenta a los servicios, el PBI chino está subvaluado en un 20% aproximadamente.

Bibliografía

Amsden, A. *Asia's Next Giant*, Oxford University Press, Nueva York, 1989.

Chesnais, F. *La mondialisation du capital*, París, 1994.

Jetro. *White paper on international trade 1995*, Tokio, 1996a

—. *White paper on foreign direct investment*, Tokio, 1996b.

Kwan, C.H. *Economic Interdependence in the Asia-Pacific Region*. Routledge,

Londres, 1994.

Lee, Jaimin. *Comparative advantage in manufacturing as a determinant of industrialization: the Korea case*. En *World Development*, vol. 23, núm. 7, 1995.

Nicolas, F. y Krieger Mitelka, L. *L'innovation, clef du développement*. Masson, IFRI, París, 1995.

Mouhoud, E. *Changement technologique et division internationales du travail*. Economica, París, 1992.

Oman, C. *Regionalization and Globalization*. Development Centre, OECD, París, 1994.

ONU. *Annuaire Statistique du Commerce Extérieur*, 1992.

Porter, M. *L'avantage concurrentiel des nations*, Interéditions, París, 1993.

Turner, P. y Van'tdack, J. *Measuring international price and cost competitiveness*, en *BIS Economic Papers*, núm. 39, noviembre 1993.

(Traducción del francés: RC.)

RAZON Y REVOLUCION

Teoría - Historia - Política

Marx, el inactual*

Enzo Traverso

La eclipse sufrida por Marx en los últimos años ha sido proporcional a su prepotente presencia en las dos décadas anteriores. A pesar de la petrificación ideológica sufrida durante el socialismo real, el autor de *El Capital* ha sido verdaderamente, desde varios puntos de vista, el horizonte de la cultura europea.

La hegemonía neoliberal de los años ochenta lo había transformado imprevistamente, en el mejor de los casos, en un ingenuo utopista desmentido por la historia o, en el peor, en el peligroso precursor de los regímenes totalitarios del siglo XX. El demiurgo de la iconografía estalinista se transformaba en el demonio del gulag; el teóri-

co de las crisis y de las revoluciones era anulado por la recuperación de la fe en las virtudes del mercado.

Este paréntesis parece estar cerrándose. Después de Derrida, Daniel Bensaïd indica la vía de un retorno a Marx. Un viraje esperado y previsible, dado que cualquier esfuerzo serio por comprender nuestra época nos remite, tarde o temprano, a Marx. ¿Pero se trata verdaderamente de un viraje? Bensaïd nos invita más bien a una nueva lectura de Marx que critica y supera tanto los debates como las problemáticas del pasado. Una lectura marxista de Marx, en el sentido de que se inscribe en la tradición inaugurada por el autor de la décimo primera tesis sobre Feuerbach: interpretar el mundo para transformarlo. Una lectura de Marx que se pone así al servicio de una reflexión crítica sobre el mundo actual, en el crepúsculo del siglo XX. Pero también una lectura nueva, porque el marxismo de Bensaïd no es ni conservador ni apologético. Su objetivo no es restaurar el edificio en ruinas de una ideología que se derrumbó en 1989

* Artículo publicado en *La Quinzaine Littéraire*, núm. 60, como reseña de los dos siguientes libros de Daniel Bensaïd, lamentablemente no traducidos aún al español: *Marx l'intempestif - Grandeurs et miseres d'une aventure critique (XIX-XX siècles)*, Fayard, París, 1995; y *La Discordance des Temps - essais sur les crises, les classes, l'histoire*, Les Editions de la passion, París, 1995.

con la caída del muro de Berlín y después con el hundimiento de la URSS ni recuperar un Marx auténtico contra las deformaciones, las incomprensiones y las falsificaciones de las que ha sido objeto desde hace un siglo. El reflexiona sobre una obra gigantesca cuya riqueza se nutre también de los propios contrastes y genera una pluralidad de interpretaciones y cuya herencia está dividida entre una multiplicidad de corrientes. No hay un solo marxismo, sino varios.

Pero si bien sería un error reducir el pensamiento de Marx al materialismo histórico de sabor positivista y evolucionista de Karl Kautsky o de Giorgui Plejanov o, aún peor, a los dogmas clericales del diamat estalinista, igualmente abusivo sería no ver ninguna relación con ellos. Si es verdad que la utopía de Ernest Bloch y el mesianismo libertario no se basan directamente en la obra de Marx no es, sin embargo, una mistificación la que los enlaza con él; de esta forma Bensaïd demuestra de modo absolutamente convincente que los intentos de asimilar Marx a Comte no tienen justificación, aunque no tiene ninguna dificultad en admitir que tanto Kautsky, con su bagaje de darwinismo social y de ciencia positiva, como Benjamin, con su perspectiva teológica, se colocan con legitimidad en el surco abierto por el autor de *El Capital*.

La obra de Marx está en efecto atravesada por un conflicto interno, profundamente enraizado en la cultura de su época, entre el análisis del capitalismo según un modelo científico positivo y la visión de la historia como producto de la dinámica conflictual de un complejo, de una totalidad de relaciones sociales. Bensaïd asume este contraste como la doble tentación de Marx que explica tanto el homenaje a Darwin en el prefacio de la primera edición de *El Capital* como su constante diálogo con Hegel, en la tradición que, desde la *Ideología Alemana*, llama *deutsche Wissenschaft*. Si Engels no escapará siempre a las desviaciones de esta voluntad de hacer ciencia, especialmente en algunos textos como el *Anti-Düring* o *Dialéctica de la naturaleza*, Marx conseguirá contrarrestarla gracias a los poderosos baluartes de la dialéctica hegeliana.

Lo que no es el marxismo

Al terminar un siglo de controversias sobre el marxismo, Bensaïd empieza por aprehender el pensamiento de Marx en negativo señalando primeramente lo que el mismo no es.

No es una filosofía de la historia en el sentido clásico, o sea una construcción de la historia universal en el sentido hegeliano, y tampoco es una concepción teleológica del socialismo como salida

ineluctable de la sociedad de clases. Contra la interpretación tradicional tanto del marxismo evolucionista (Kautsky) como de la de algunos de sus críticos más ilustres (Karl Popper), Bensaïd muestra, citando la correspondencia de Marx con Vera Zasúlich y los populistas rusos, que el autor de *El Capital* siempre ha rechazado explícitamente una teoría histórico-filosófica general que postulase un itinerario obligatorio desde la comunidad primitiva al socialismo que pase a través de una serie inevitable de etapas intermedias (esclavitud, feudalismo y capitalismo, con la variante del modo de producción asiático). No hay un resultado final positivo garantizado ni un progreso inevitable: Marx no concibe la historia –según un paradigma positivista– como un progreso en línea recta a lo largo de un eje cronológico homogéneo y vacío ni como una simple acumulación cuantitativa de las fuerzas productivas.

Si concibe, sobre todo en los Grundrisse, el desarrollo de estas últimas como condición necesaria de la reducción del tiempo de trabajo y de la liberación de las potencialidades creativas de los seres humanos, esto no desemboca de ningún modo en una concepción productivista del socialismo como una especie de Moloch industrial. Subraya con fuerza las contradic-

ciones íntimas del desarrollo técnico, lo cual hace posible, a partir de sus categorías, pensar la transformación, típica del siglo XX, de las fuerzas productivas en fuerzas destructivas.

El progreso no es, a sus ojos, un progreso en sentido único, son movimientos en contradicción que traen aparejada, dialécticamente, su negación.

Progreso y retroceso van a la par, envueltos en la danza infernal del universo mercantil. Enteras páginas de *El Capital* están dedicadas al análisis del retroceso social y la violación de la naturaleza inducidos por el progreso técnico en el marco de la acumulación capitalista.

La discordancia de los tiempos

A partir de esta doble tentación de Marx, la célebre alternativa afirmada por Rosa Luxemburgo a comienzos de la primera guerra mundial, «socialismo o barbarie», puede ser interpretada de dos modos: como la alternativa entre progreso y retroceso en el hilo diacrónico de la historia o como una verdadera bifurcación.

Contra toda concepción teleológica Bensaïd piensa la historia, comenzando por Marx, como el campo de lo inseguro y de lo posible, como un desarrollo heterogéneo en máximo grado, hecho de discordancias y de rupturas temporales, de crisis, guerras y revoluciones.

Percibe así, en *El Capital* y en los *Grundrisse*, en sus análisis de los ciclos, las rotaciones y las crisis del capital, «una organización conceptual del tiempo como relación social». De la cual se desprende una concepción de la historia como reenvío, como encrucijada abierta a múltiples salidas.

No hay ninguna salvación asegurada a priori pero nada hace inevitable la eterna repetición del «cortejo triunfal de los vencedores» evocado por Benjamín en las *Tesis sobre el concepto de la historia*. La prefiguración del socialismo no asume en Marx (o no asume casi, dado que Bensaïd se olvida algunos párrafos bastante turbadores a este respecto) la forma de una prescripción normativa.

Para resumir en una frase esta teoría crítica de la historia como proceso políticamente inteligible y estratégicamente pensable, Bensaïd cita a Gramsci: «sólo la lucha es previsible» y evoca las fructuosas consecuencias de esta intuición de la discordancia de los tiempos: el desarrollo desigual y combinado de Parvus y Trotsky, la no contemporaneidad de Bloch y, más recientemente, las alternancias del progreso de Robert Bonnaud.

A propósito de las clases sociales
Tampoco el pensamiento de Marx es una sociología empírica de las clases sociales. Sería inútil buscar,

en las decenas de volúmenes de sus escritos, una definición rigurosa del concepto de clase comparable, aunque sea de lejos, con los tipos ideales de Max Weber o con las clasificaciones de Emile Durkheim. Lenin, para quien las clases sociales se definen, abstractamente, en relación a su colocación en el proceso productivo, propuso una conceptualización coherente con el sistema teórico de Marx pero que por cierto está ausente de *El Capital* cuyo libro III tiene, precisamente al comienzo, un capítulo incompleto sobre las clases.

Marx distingue en dos pequeñas páginas entre las clases principales definidas por el salario, el lucro y la renta de la tierra. Y no va más allá. El economista austríaco Joseph Schumpeter se interroga sobre la paradoja de un pensador que no ha elaborado una teoría sistemática sobre un sujeto que es central en su reflexión. ¿No tuvo tiempo para enfrentar el problema? Y, por otra parte, ¿en que pasaba su tiempo? Bensaïd responde: «En curarse sus terribles forúnculos, en participar en las desdichas familiares, en echar a los acreedores, en vender artículos periodísticos para pagar las deudas, en maltratar al tío Phillips, en mantener una voluminosa correspondencia, en conspirar y organizar al movimiento obrero. Sobre todo en escribir y reescribir *El Capital*.»

Ver en este capítulo incompleto una laguna teórica significa, según Bensaïd, no comprender la antisociología de Marx para quién las clases no existen como categorías sociológicas abstractas sino sólo como sujetos históricos vivos. Las clases no existen y no se definen sino en sus relaciones conflictuales con otras clases. Es por esta razón que los escritos políticos de Marx, desde *El Dieciocho Brumario* hasta *La guerra civil en Francia*, son muchos más ricos, desde este punto de vista, que las fórmulas abstractas de *El Capital*. Y es esta también la razón por la cual no ha sido en la sociología o en la economía política sino más bien en la historiografía donde el marxismo ha producido sus análisis más profundos sobre los conflictos clasistas. Para Edward Thompson, cuyo punto de vista Bensaïd parece compartir, las clases son sobre todo un fenómeno histórico, o sea no una estructura o una categoría sino más bien sujetos que se constituyen en el curso de las relaciones recíprocas. No son cosas, como los hechos sociales de Durkheim, sino relaciones sociales: «la clase se define por el modo en que los hombres viven su propia historia y, en última instancia, ésta es la única definición.»

Economía y ecología

La teoría de Marx, por último, no es una ciencia positiva de la eco-

nomía desde el momento en que su anatomía del sistema capitalista está siempre inscrita en una totalidad de relaciones sociales antagónicas, dinámicas y móviles cuya historicidad señala constantemente. No es que esté al reparo de la tentación, sumamente fuerte en su tiempo, de elaborar una teoría del capitalismo siguiendo el modelo de las ciencias naturales. Su referencia en *El Capital* a las leyes naturales del desarrollo del modo de producción capitalista muestra que su obra está marcada de todos modos por una dimensión cientificista y positivista.

Sin duda esta dimensión no impregna la totalidad de su pensamiento, a semejanza de la caricatura evolucionista que hará Kautsky. Análogamente su visión del capitalismo no corresponde al equilibrado mecanismo que habría deseado Benjamín ni a la estructura sin sujeto teorizada por Althusser. En la pluma de Marx las leyes naturales del capitalismo se transforman inmediatamente en leyes de tendencia, esto quiere decir, como precisará Gramsci en sus *Cuadernos de la Cárcel*, «leyes no en el sentido del determinismo o del naturalismo especulativo sino en el sentido historicista». Hay aquí una aporía en el edificio histórico de Marx que, lejos de aparecer como un sistema cerrado, sigue siendo una obra abierta, susceptible de desarrollos diversos.

Gracias a esta comprobación Bensaïd puede colocar en la justa perspectiva la herencia teórica de Marx en relación con la ecología política. No sería difícil, a partir de un juego estéril de citas mutiladas y separadas del contexto, trazar dos retratos radicalmente opuestos del autor de *El Manifiesto Comunista*: por una parte el de un encarnizado productivista, sostenedor de un progreso inmediatamente identificado con el dominio sobre la naturaleza, por la otra el de un verde *ante litteram*, precursor del fundamentalismo ecologista y adepto de un comunismo interpretado, en los *Manuscritos de 1844*, como una forma de naturalismo llevado a sus últimas consecuencias.

Estos dos retratos son completamente absurdos. Intelectual del siglo XIX consagra algunas páginas penetrantes a la denuncia de la industrialización como violación de la naturaleza (la crítica de Engels será de todos modos más vigorosa) pero en vano se buscaría en su obra un análisis sistemático de la destrucción del ambiente resultante de la civilización industrial. Lo que es posible encontrar en ella es una dimensión romántica, ya estudiada por Michael Löwy y Robert Sayre. Se puede pensar la ecología a veces con Marx, a veces contra él, pero no se le deben formular reproches anacrónicos ni pedirle

respuestas a problemas con los cuales no se enfrentaba.

Un pensamiento crítico y subversivo

Los libros de Bensaïd no son solamente una lectura de Marx sino que intervienen sobre un siglo de controversias respecto de su obra. Bensaïd no se deja seducir por el marxismo analítico anglosajón que querría plegar el pensamiento de Marx a los respetables códigos de una disciplina universitaria purgándolo de su dimensión subversiva y que está pronto a abandonar el análisis de los conflictos de clase en nombre del individualismo metodológico. Critica, de paso, la teoría de la justicia de John Rawls, a la que considera un «completamiento ético-jurídico coherente de un liberalismo social bien templado». O a la razón comunicativa de Habermas que le recuerda «la comunidad de los santos en la cual todos los conflictos se apagan y en la que incluso el diálogo será superfluo». El resumen no carece de eficacia pero no puede reemplazar una crítica marxista radical del trabajo de Habermas, que aún no se ha realizado. En *La Discordance des temps*, Bensaïd vuelve sobre la lectura de Marx propuesta por Gramsci, Benjamin, Bloch y, más recientemente, por Toni Negri y Jacques Derrida. No vacila, en un capítulo tan fascinante como denso de sustancia, en

volver a descubrir a Charles Péguy y en proclamarse peguyista. «No peguyista aunque marxista, sino peguyista porque marxista».

La reflexión de Bensaïd es sólida, su erudición provoca la admiración del lector. Si su escritura es brillante (cosa rara en los ensayos teóricos), a menudo exaltante, a veces incluso rebuscada, estas explosiones se verifican a veces a costa de la claridad. Las fórmulas no son siempre convincentes, por ejemplo cuando escribe que Marx no tenía ninguna dificultad «en reconocer conflictos no directamente reconducibles a la lucha de clases». La reflexión de Marx (y de Engels) sobre la opresión colonial, nacional, sexual o racial está apenas esbozada o está completamen-

te ausente, o es ambigua o incluso discutible. Los autores del manifiesto habrían debido merecer a este respecto una crítica menos complaciente.

Marx l'intempestif y *La Discordance des Temps* plantean problemas, crean interrogantes, abren pistas inexploradas. No será fácil desembarazarse tranquilamente de estos dos libros que de manera saludable sacuden las ideas preconcebidas tanto de los adeptos como de los adversarios de Marx, cuya herencia intelectual permanece bastante viva, como lo ha demostrado Daniel Bensaïd.

(Traducción del italiano: Guillermo Almeyra.)

Revue internationale pour l'autogestion

UTOPIE CRITIQUE

RESEÑA

El cordobazo

*Las guerras obreras
en Córdoba 1955-1976.*

De James P. Brennan
Buenos Aires, Sudamericana, 1996, 481 pp.

La publicación en castellano en 1990 del libro de Daniel James, *Resistencia e Integración*, estimuló la investigación sobre la historia de la clase obrera argentina durante el período que se abre con el golpe de estado que en 1955 destronó al peronismo, y que se cierra en 1976 con otro golpe de estado que nuevamente desaloja al peronismo de las esferas del poder estatal.

Seis años después, otro libro, nuevamente de un extranjero, irrumpe en el escenario de la historiografía sobre la clase obrera argentina prometiendo transformarse, como aquel de James, en referencia obligada para quien se dedique a la investigación de la radicalización política sufrida por un amplio sector de la clase obrera argentina a fines de los años sesenta y principios de los setenta.

En esta oportunidad se trata del estudio emprendido por James Brennan, profesor de la Universidad de Georgetown (EE.UU.), so-

bre la combativa militancia de la clase obrera cordobesa, y nos equivocáramos si pensáramos tal como el título del libro podría sugerir, que nos encontramos frente a un estudio acotado al Cordobazo y su ámbito de influencia. Muy por el contrario, se trata de un pormenorizado estudio del desarrollo del movimiento obrero cordobés que trasciende ampliamente el objetivo de indagar el rol que le cupo a la clase obrera cordobesa en la movilización de masas más importante de la época. Como el autor mismo señala, sus preocupaciones principales son más amplias, y giran en torno a las "historias internas de los sindicatos, su interacción recíproca y con otros grupos y clases, y en especial la política obrera tal como se forjó y desarrolló en el lugar de trabajo" (p. 12) en la ciudad de Córdoba entre 1955 y 1976.

Reseñar las temáticas que aborda el libro, dada la extensión y diversidad de las mismas, resultaría

sumamente engorroso, por lo que creo conveniente centrarme en sus núcleos argumentativos.

Para comenzar, existen en el libro dos tesis principales que si bien criticadas en forma superficial por Brennan, implícitamente contribuyen a estructurar su obra.

Una de ellas, está constituida por las argumentaciones sociológicas que atribuyen un peso excesivo en la explicación de la militancia obrera, a los problemas surgidos de la rápida industrialización cordobesa, y a su correlato migracional y de veloz crecimiento urbano que habría provocado déficits habitacionales, de servicios, de incongruencia de status, etc.

Por otro lado, nos encontramos con la tesis de la aristocracia obrera en sus dos versiones: tanto la que sugiere "que los trabajadores de los sectores industriales modernos de América Latina, entre ellos los mecánicos, estaban destinados a convertirse en una especie de aristocracia obrera de la región, potencialmente combativa en cuestiones económicas pero políticamente apática e indiferente a la suerte de otros sectores menos privilegiados" (p. 119); como su versión especular y minoritaria de izquierda, que atribuye a estos sectores una mayor capacidad para transformarse en vanguardia dentro del movimiento obrero.

Contra ambas, construye

Brennan su argumentación a través de la cual intenta "demostrar que la pronunciada militancia e incluso radicalización política de la clase obrera cordobesa se debió (...) a la dinámica relación entre la fábrica y la sociedad durante esos años y a las condiciones específicas de la base fabril y la cultura del lugar de trabajo que crea la producción automotriz en un país semiindustrializado como la Argentina" (p. 11).

A partir de allí concentrará gran parte de sus esfuerzos en retratar cómo los problemas de la industria automotriz fueron los que "constituyeron el ámbito esencial de las herejías ideológicas y políticas que medraron en el movimiento obrero cordobés después de 1966" (p. 75), y cómo "la suerte de las industrias mecánicas locales afectó directamente todos los aspectos de la ciudad, no sólo su economía y su estructura de clases sino también su política" (p. 60).

Pero como el mismo Brennan señala, los vínculos entre el desarrollo de la industria automotriz y las condiciones de las plantas y la historia obrera cordobesa de esos años no son simples ni unívocos, por lo que no puede explicarse el activismo solamente por las condiciones particulares de la clase obrera. Fue el producto de las múltiples influencias de la sociedad argentina, en especial de la

cordobesa, y del carácter peculiar del movimiento sindical local. Por lo tanto, tendrá que correr su mirada al mundo de la política sindical. Señalará así que “la configuración única del movimiento obrero local, la naturaleza específica de las relaciones entre capital y trabajo en la ciudad y los individuos y el equilibrio de poder dentro del movimiento sindical (...) constituyeron en conjunto el mundo de la política de la clase obrera cordobesa y durante casi una década hicieron de Córdoba el centro del movimiento obrero disidente del país.” (p. 76)

Una vez sentada esta posición, Brennan comienza un intrincado relato en el que se combinan las descripciones de las características de la industria automotriz y sus diversas políticas gerenciales, con la exposición de la evolución de la política sindical cordobesa, sus conflictos y contradicciones. Procura así, describir la forma en que se mezclaron la política centrada en la base fabril y la relación de los obreros con la producción, con las luchas internas del poder y las interacciones institucionales de los sindicatos y sus relaciones con el Estado. El resultado de esta combinación es el origen de un nuevo tipo de sindicalismo, mucho más combativo y concentrado en las cuestiones cotidianas de las condiciones de trabajo, que alcanzará su

máxima expresión con la aparición del clasismo.

A partir de este piso argumental, comienza un pomposo desfile de personajes e historias entrelazadas. Todos encontrarán un lugar en el texto: Elpidio Torres, la planta de Santa Isabel y su SMATA; Agustín Tosco, la EPEC y el independentismo de Luz y Fuerza; la UOM de Alejo Simó y sus complicadas relaciones con Vandor y la CGT local; Raimundo Ongaro, la CGT de los Argentinos, y su decisiva influencia en la explosión de mayo de 1969; Atilio López, la UTA y sus juegos de equilibrio; Salamanca y su SMATA; los sindicatos clasistas SITRAC-SITRAM de las plantas Fiat, serán entre otros los personajes más destacados de esta historia. Como telón de fondo se ubicarán los procesos de trabajo y las políticas gerenciales y de desarrollo de las plantas automotrices; las alternativas de la vida sindical nacional; y las diferentes coyunturas del escenario político argentino: el golpe de Onganía, el Cordobazo, el Viborazo, la asunción de Cámpora, el retorno de Perón a la presidencia, y el paulatino corrimiento hacia la derecha del régimen peronista instaurado en 1973, hasta concluir con el golpe militar del 24 de marzo de 1976.

Es a partir de esta constelación temática y argumentativa, que el autor aborda uno de sus principa-

les objetivos, brindar una explicación lo más acabada posible de las características y significado del clasismo, y calibrar los alcances del mismo. En este sentido construye un fructífero binomio explicativo: la política del emergente clasismo por un lado, enfrentada a la política de la burocracia sindical peronista por el otro. Así, el primero, por contraposición a la esclerosada política sindical peronista centrada en las cuestiones salariales que se disputan con la renovación de cada convenio colectivo, basa su política en un ataque al control irrestricto sobre los procesos productivos, que intenta imponer la patronal en su afán racionalizador en pro del aumento de la productividad. Las cuestiones de la base fabril y la democracia sindical se transforman a partir de allí en impulsos para el descontento de las bases. Surge paulatinamente una nueva dirigencia y una nueva militancia que encuentra su legitimación, no tanto en su proyecto revolucionario, sino en su prestigio de honestidad y lucha desinteresada, y en la eficacia de las tácticas defensivas que implementa.

He aquí algunas de las tesis principales de un libro, destinado a ubicarse en un futuro cercano, en el centro de las polémicas que atraviesan a este campo de los estudios históricos que crece paulatinamente: las experiencias sindicales

combativas que emergieron en la Argentina de fines de los sesenta y principios de los setenta.

Quizás pueda reprochársele la no profundización de algunas de las discusiones políticas más candentes acerca de esta experiencia, como su sectarismo o no hacia el resto del movimiento obrero sindical, las limitaciones de una experiencia con dificultades para superar los marcos del sindicato por empresa, etc. También, una visión ingenua de las divisiones de la izquierda argentina, que no escarba en las profundas diferencias teórico-políticas que la originan, y lo conduce en algunas oportunidades a calibrarlas en forma demasiado voluntarista. Si bien es cierta la estigmática falta de capacidad para el diálogo y la concertación de nuestra izquierda, la solución no depende sólo de la falta de voluntad de dirigentes caprichosos.

Lo mismo puede señalarse, cuando alude a la falta de un 'genuino partido de los trabajadores' que condujo al sindicato a asumir funciones políticas que terminaron por superarlo, como uno de los factores que explican el fracaso de esta experiencia. Referir esta ausencia es hoy un lugar común de nuestra izquierda, no así especificar qué atributos lo convertirían en 'genuino'. Más aún, no queda claro la posición del autor al respecto y si establece algún tipo de

vinculación entre partido de los trabajadores y revolución. Sobre todo a partir de que destaca más el legado de "pluralismo ideológico y democrático" de los sindicatos cordobeces que sus "impulsos revolucionarios ... hoy un poco ingenuos y añejos". (p. 467) Además remitir un fracaso político a una 'ausencia', no por habitual, deja de ser un método al menos riesgoso. De todas formas, por su temática y desarrollo, el libro posibilita profundizar la discusión sobre el problema de la/s organi-

zación/es revolucionaria/s lo que es hoy imprescindible para la reconstrucción del movimiento marxista.

Pero más allá de acuerdos y desacuerdos, si tal como señala Hobsbawn, "toda investigación sobre la clase debe, en consecuencia, extenderse al resto de la sociedad de la cual forma parte" (p. 20), se puede afirmar que James Brennan ha cumplido con este requisito, más que satisfactoriamente.

Pablo Ghigliani



COMMON SENSE. Journal of the Edimburgh Conference of Socialist Economists, Department of Politics, University of York, Heslington, York, YO1 5DD. Núm. 20, Diciembre de 1996. P. Kennedy: Reflections on social movements and the politics of need; A. Athanasiou: Colonial anthropology: an enlightenment legacy?; S. Turner: Guy Debord and the metaphysics of marxism; M. De Angelis: The Realidad in Europe: en account of the first European meeting against neoliberalism and for humanity; E. Pelaez/J. Holloway: Two zapatista dialogues. Mersey dockers interview. A. Armstrong: The game's a bogey: John Maclean and class recomposition today.

LINKS. International Journal of Socialist Renewal, Post office box 515, Broadway, NSW 2007 Australia. Núm.7, julio-octubre de 1996. P. Brewer: The rise of right-wing feminism; S. Amin: Yhe new capitalist globalisation; A. Freeman: The poverty of nations; J. Petras: The process of globalisation; R. Krishnan: France, december '95: "preferring disorder over injustice"; E. Webster/O. Lehlure: South Africa debate: social democracy and neo-liberalism; S. Marks: Dominican Republic: revolutionary unity and strategy.

MONTHLY REVIEW. An Independent Socialist Magazine, 122 West, 27 Street, New York, NY 10001. Vol. 48, núm. 8, january 1997. D. Singer, Requiem for social democracy? M. Weisbrot, Structural adjustement in Haiti. J. Riha, Environmental echoes.



SCIENCE AND SOCIETY, Guilford Press, 72 Spring Street, New York, NY 10012. Vol. 61, núm. 1, Spring 1997. Special Issue: Communism in Britain and the British Empire. Neil Barret, A Bright Shining Star: The CPGB and Anti-fascist activism in the 1930s.; S. Parsons, British Communists Party School Teachers in the 1940s and 1950s. Symposium: Around the Empire. Hakim Adi, The communist movement in west Africa; Reds and the Green: Problems of the history and historiography of communism in Ireland.

UTOPIE CRITIQUE. Revue Internationale pour l'autogestion, Editions Syllepse, 42, rue d'Avron, 75020 Paris, Francia. Utopie Critique. N° 9. 1er. Trimestre 1997. 60F. Europe et utopie: F. Dietrich; Crise politique en France dans une Europe en crise; Fascismes des années trente et quatre-vingt: allers et retours; J. Walker; Peut-on lutter contre le modele américaine?, Jim Cohen; Algérie: la bureaucratie barricadée, Hocine Zahouane; A Gilly: Domination et résistance: deux inconnues devant le zapatisme; M. Lequenne: Les gangsters de la révolution.

VIENTO DEL SUR. Revista de ideas, historia y política, Apartado Postal 70-176, C.P.04510, Distrito Federal, México. Núm. 8 invierno 1996. R. Roux, El Behemoth mexicano. S. R. Lascano, Ante un cadáver. C. Monsiváis, De profetas a comentaristas: los intelectuales mexicanos a fin de siglo. M. Revelli, ocho tesis sobre el posfordismo. O. R.

Araujo, El estado-nación, ámbito necesario en la lucha contra el neoliberalismo y la mundialización económica. E. Dussel, Una ética material crítica: *Los Manuscritos del 44* ante el formalismo hegeliano y la economía política burguesa. Poemas.

VIENTO SUR por una izquierda alternativa, Aribau 16, Principal 2da., 08011, Barcelona, España. Núm. 30, diciembre 1996. EE.UU: El declive del imperio, R. Brenner, M. Cooper, D. Finkel, D. Feeley, D. La Botz. La historia perdida de las relaciones internacionales, J. Rosenberg. Marruecos, la monarquía se adecuenta, A.B. Youssi y M. Aziz. Corea del Sur. Una huelga general paraliza al «tigre», G.Buster. Ruanda/Zaire. Africa mártir, C. Gabriel, S. Legrand, C. Braeckman. Unión europea, marchas contra el paro, C.Aguiton y J.M.Olaizola.

PRAXIS, Av. Afonso Pena nº 748, s/613: Centro, Belo Horizonte, MG. Brasil. CEP 30130-002, 6R\$ en Brasil. Núm. 7. Jun-Outubro 1996. O. Ianni, Estado e capitalismo segundo Engels. R. Antunes Anotacoes sobre a reducao da jornada de trabalho e o tempo livre. A. Santos, Marx e a militancia na AIT. P. Kirkpatrick, O futuro do marxismo nos USA. G. Rocha, Gravuras: sobre sem-terras no pré-64.

DIALEKTICA. Revista de Filosofía y Teoría Social, Instituto de Filosofía, Facultad de Filosofía y Letras-UBA, Puan 470, 4to. piso, (1604), Buenos Aires, Argentina. Nº 8, octubre 1996. Dossier: Neoliberalismo: la ofensiva del capital y el poder del trabajo. Shaik y Mandel/ Bonefeld/ Bonnet sobre globalización. Declaraciones zapatistas. Holloway en Filosofía y Letras. J.Patrulla, la crisis y el poder del trabajo. Grimson, comunicación e identidad. Raiter, acerca del discurso zapatista. Hernández sobre Hegel y Marx. Mc.Cabe/Gargano y la organización partidaria. Reseñas.

EL RODABALLO. Revista de política y cultura, Corrientes 2548 3ro.»C», (1046), Buenos Aires, Argentina. \$7, núm. 6. Otoño-invierno 1997. Toni Negri: Teoría del valor y subjetividad; Entrevista con M Lowy; Dossier «Narrativa utópica, F. Jameson, J. Brennan; M. Downs y un cuento inédito de ursula K. Le Guin; Cernadas, Pittaluga, Tarcus: los estudios sobre la izquierda argentina; G. Rot: Massetti y los orígenes de la lucha armada en el país; Blas de santos: Las suturas del sin sentido; Y. Muñoz sobre revistas y redes.

REALIDAD ECONOMICA, IADE, H.Yrigoyen 1116, piso 4, (1086) Buenos Aires, Argentina. Núm. 145, enero-febrero 1997, \$13. D. Aspiazu, El nuevo perfil de la elite empresaria. C. Lozano, Desempleo y pobreza en la Argentina. D. Campione, La UIA ante el ascenso de Perón. H.P.Ballester, Bosnia y la hegemonía de EUA. M.Manzanal, Ocupación en el agro salteño. G. De Bernis, Política para aumentar el empleo mundial. Llamado europeo: ciudadanía y economía plurales.

TESIS 11 Internacional, Av.de Mayo 1370, piso 14. oficinas 355/356,(1085), Buenos Aires, Argentina. Núm. 34, mayo-junio 1997. Perú: El asalto militar a la embajada. Pérez esquivel, Un futuro para nuestra América. Brasil: Un balance petista. El Salvador: éxito electoral de la antigua guerrilla. El Che en la aldea global. Italia: El congreso del PDS refuerza el liderazfgo de D'Alema. Francia: no al racismo antiinmigrantes.

EL OJO MOCHO, Revista de crítica cultural. Núm. 9, otoño 1997. Economías criminales, logos periodísticos y elogio de la crítica; Diálogos: Imposibilidades y esperanzas: Entrevista a

E.Laclau, notas de E. Rinesi, H. Gonzáles, E. Vernik, F. Schuster. Ensayos: EL, o de por qué las diferencias no son todas iguales, E. Gruner; Safo psicoanalizada, María Moreno; Dramaturgia simbólica, Christian Ferrer; Harold Bloom o la renegación canonizada, Luis Thonis; Sobre la ilusión comunista, J. Trímboli y J. Vezub. Polémicas: artículos de R. Maneiro, H. Smucler, y A. Cristófolo. Retratos: Dos escritores Brocato y Di Benedetto, A. Abós. In Memoriam: Darcy, Alcira Argumedo. Separata: Cine y televisión, P. Solanas, H.G., E. Bernini, J.H. Kang, y E.R.

CAUZAS y AZARES, n° 5, Otoño 1997, \$7. Entrevista con A. Ford; Nacionalidad y Etnicidad. A. Grimson, M. Gillespie, S. Hall, R. Guber, A. Labale. Comunicación Alternativa, E. Lamas. Acerca de la Prensa femenina: dos perspectivas, J. Chaneton, C. Belvedere. Las Artes Plásticas y la Izquierda en las Primeras Décadas del Siglo XX, A. Longoni, M.A. Muñoz, G.A. Fantoni, J. Brihuega. Algunos problemas que está abordando la semiótica, G. Aprea.

HERRAMIENTA. Revista de debate y crítica marxista. Núm. 2, noviembre 1996/marzo 1997. J. Petras, Que ha pasado en España (1982/1995). A. Gorz, La declinante relevancia del trabajo y el auge de los valores post-económicos; P. Naville, Marx y el automatismo. C. Smith, Federico Engels y la crítica de la economía política de Marx; V.Z. Rogovin, «El movimiento contra el estalinismo tuvo más envergadura de la que se le atribuye». V. Sukup, Japón, Luces y sombras.

Periferias

Revista de Ciencias Sociales

Ediciones FISyP Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas

Cuadernos del Sur

EDITORIAL

La mundialización del capital

JOACHIM HIRSCH

¿Qué es la globalización?

MICHEL HUSSON

Capital fin de siglo

TERRENCE McDONOUGH

Lenin, el imperialismo y las etapas del desarrollo capitalista.

DAN LA BOTZ

Estados Unidos: ¿un nuevo comienzo histórico?

JANE SLAUGHTER

Estados Unidos: sobreviviendo al toyotismo.

DIANA HOCHRAICH

La industrialización por las exportaciones y los países asiáticos ¿una salida al subdesarrollo?

ENZO TRAVERSO

Marx, el inactual

PABLO GHIGLIANI

El cordobazo. Las guerras obreras en Córdoba 1955-1976 de James P. Brennan

REVISTA DE REVISTAS

Artista plástico invitado: Mónica Christiansen