



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES
CIUDAD UNIVERSITARIA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

2e)
10

CRISIS Y REORDENACION DEL CAPITALISMO
CONTEMPORANEO (Teoría e Historia)

Tesis que para optar
al grado de maestro en
Ciencia Política presen-
ta Ignacio De Loyola
Perrotini Hernández.

**TESIS CON
FALSA DE ORIGEN**

México, D.F.

28 de agosto de 1987.



Universidad Nacional
Autónoma de México

UNAM



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

PRIMERA PARTE: TEORIA

PAGINA

CAPITULO I. Teoría de la reproducción ilimitada del capitalismo y teoría del derrumbe	1
-La interpretación "neoharmonicista"	4
-La "imposibilidad" de realizar la plusvalía	15
-Comentario final	24
-Notas	27

SEGUNDA PARTE: HISTORIA

CAPITULO II. La regulación del capitalismo de postguerra: del "boom" a la estancación.	33
1. Causas estructurales y factores detonantes	34
2. La onda larga que congeló el ciclo	40
3. Quiebras y desempleo	59
4. La lenta maduración de la crisis	66
-Notas	130
CAPITULO III. Algunos problemas actuales del capitalismo	136
-Tendencias recientes	137
-Notas	155

INTRODUCCION

Las páginas que aquí se ofrecen, las considera su autor como el primer intento de ordenar un cúmulo de ideas sobre crisis y teoría de las crisis en una época en que ésta se ha enquistado, perpetuándose por más de una década.

Comencé la investigación en el Centro de Estudios Básicos en Teoría Social en 1984. Después de una revisión (considero que representativa) de cierta literatura, me encontré con que el largo "boom" de la segunda postguerra no sólo congeló el ciclo económico, sino que también acalló el debate teórico sobre las contradicciones del sistema capitalista. La euforia neoclásica y neokeynesiana relegó la importancia del concepto "crisis" en el análisis económico. Naturalmente, fuera de estos paradigmas hubo notables excepciones: sin ser escuchado, Josef Steindl pronosticó la crisis que seguiría al auge económico de los años cincuenta y sesenta en su libro Maturity and stagnation in american capitalism. Del mismo modo, P. Mattick advirtió el fin de la era keynesiana y la crisis del Estado interventor en su Marx y Keynes (1969). Simon Kuznets continuó la tradición de la teoría de los ciclos (Kondratieff, Juglar y Kitchin) al analizar la dinámica del crecimiento económico.

La orientación teórica predominante en esos años consideraba que el "Estado keynesiano" tenía la capacidad de "exorcizar" las fases críticas del ciclo del capitalismo maduro. Todo ello en virtud de sus funciones anticíclicas y regulatorias.

Sin embargo, pese a las políticas de regulación de corte keynesiano una vez más el ciclo económico se ha tornado incontrolable; las fluctuaciones se hacen más pronunciadas y parecen denotar un grado considerable de autonomía respecto a la política. Reproducción y crisis son las dos constantes de la historia del capitalismo: entre 1950 y 1974-75 el capitalismo ha pasado de la reproducción ampliada a la crisis de estanflación. Paralelamente se ha verificado también la crisis fiscal del Estado, i.e., hemos pasado de la regulación de la crisis a la crisis de la regulación. En el presente trabajo, la parte teórica (capítulo I) analiza el debate de principios de siglo sobre el derrumbe y la reproducción del sistema capitalista. Ahí se critica la tesis de la visión "neoarmonicista" (Tugan-Baranovsky, Hilferding, Bauer, Bernstein) según la cual, económicamente, el capitalismo puede autoperpetuarse a través de las leyes de la acumulación. Este enfoque objetivista obviaba la cuestión de la conducción política de la economía mediante la gestión del Estado. Hay aquí una cierta coincidencia entre esta corriente marxista y el neomonetarismo contemporáneo.

Enseguida se analizan las contradicciones del enfoque "derrumbista". En este capítulo, nuestro planteamiento consiste en que globalmente ninguna de estas dos teorías da cuenta de la dinámica real del capitalismo, aunque cada una de ellas, por separado, arroja luz sobre el carácter de algunos problemas de este sistema económico: la posibilidad histórica del capitalismo en el caso del "neoarmonicismo" y sus contradicciones históricas en el caso de la teoría del derrumbe.

La segunda parte es un estudio de la dinámica histórica del capitalismo y sus crisis desde 1950 hasta 1986. Se ana-

lizan: las causas del prolongado "boom" y los factores que condujeron a la estanflación de los setenta; los mecanismos de reordenación del capitalismo en las décadas posteriores a la Gran Depresión, entre los que destacan la reestructuración y regulación de los sistemas monetario, financiero y comercial de la economía-mundo bajo la centralidad del dólar; las políticas contracíclicas del Estado capitalista y la crisis de su espiral compensatoria; la desaceleración de la productividad del trabajo y el ascenso de la lucha de clases que acompañó al auge; la crisis monetaria de 1971-1973 y la crisis del petróleo de 1973.

La hipótesis central del segundo capítulo puede plantearse así: si bien el "boom" tuvo como premisa fundamental la crisis del movimiento obrero y la disposición de un mercado de trabajo abundante, que explica los bajos niveles salariales de esos años, en el otro extremo, i.e., en la crisis de estanflación, el desempleo alcanzó sus niveles más bajos y los salarios reales los niveles más altos desde 1929. Por esta razón, a partir de 1974-75 la recesión económica fue utilizada por el capital para redisciplinar a la fuerza de trabajo, según los designios de la acumulación. En consecuencia, a posteriori el desempleo se elevó a proporciones similares a las de la Gran Depresión y los salarios cayeron, compensando así la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. El proceso material de la crisis devino, pragmáticamente, parte de una estrategia de reordenación hegemónica capitalista.

Finalmente, en el capítulo III afirmamos que el auge de postguerra no sólo reactivó el papel de la clase obrera. Tam

bién propició el protagonismo económico y político del llamado Tercer Mundo, cuyo cenit se ubica en la primera mitad del decenio pasado. El aumento de la concurrencia capitalista en esta época y en la década actual significó una mayor competencia por la hegemonía, y un relajamiento y obsolescencia ostensibles de los mecanismos de regulación. Las tendencias hacia el desequilibrio se reafirman con el correr de los años, y los intentos de solución no hacen sino redimensionar los déficits. En respuesta a estos problemas, la economía capitalista mundial entra en los años ochenta en un proceso de reestructuración y reordenamiento. Una vez más se aplican políticas recesivas y deflacionistas, pero ahora en una perspectiva de redisciplinar tanto a la clase obrera como a las economías que se han tornado más competitivas vis ã vis la economía norteamericana. Se trata de un proceso de reordenamiento de la economía-mundo con vistas a la recomposición de la hegemonía norteamericana. Sirve de hilo conductor -hipótesis general si se quiere- de todo el trabajo la idea de que, a la postre, las crisis económicas recientes han terminado por socavar los cimientos de la hegemonía de los Estados Unidos.

CAPITULO I- LA TEORIA DE LA REPRODUCCION ILIMITADA DEL CAPITALISMO
Y LA TEORIA DEL DERRUMBE

"La idea del eterno retorno es misteriosa y con ella Nietzsche dejó perplejos a los demás filósofos: ¡Pensar que alguna vez haya de repetirse todo tal como lo hemos vivido ya y que incluso esa repetición ha ya de repetirse hasta el infinito! ¿Qué quiere decir este mito demencial?"

Milán Kundera
La insoportable levedad del ser.

Introducción.-

Los problemas analizados en la teoría marxista de la reproducción y circulación del capital social global, expuesta en la tercera sección del libro II de El Capital, fueron objeto de una animada polémica al interior del marxismo a fines del siglo pasado y primera mitad del presente.

Momentos históricos de referencia señeros de esta controversia son: la réplica del marxismo "legal" ruso a los naródniki -en la que destacan los argumentos de Tugan-Baranovsky- en la década de 1890 y, en Europa Occidental, el Bernstein-Debatte (1899), el litigio entre, por un lado, el revisionismo "austromarxista" de Bauer, Hilferding et alius y, por otro, el ala izquierda de la socialdemocracia alemana con Rosa Luxemburg a la cabeza.

Aunque la discusión general tenía como premisa fundamental un análisis abstracto (los esquemas de reproducción de Marx), pronto se vinculó a cuestiones asociadas con el destino del capitalismo y, ergo, la posibilidad real del socialismo: equilibrio o derrumbe, eran las coordenadas claves del debate. Como telón de fondo de la confrontación aparece la interrogante de si, dadas las leyes del proceso acumulativo y de reproducción, el capitalismo tiene la capacidad económica de generar un autodesarrollo ad in-

finitum, sin contradicciones, o sí, por el contrario, esas mismas leyes determinan, de forma immanente y "necesaria", una tendencia "lógica", ineluctable, hacia el colapso de la producción capitalista. Un denominador común de esta polémica lo constituye el llamado "problema de la realización de la plusvalía" que, entre los autores rusos de la época, se discutía como la "teoría de los mercados". En cambio, el tema del descenso de la cuota de ganancia (g'), más relevante para la teoría marxista de las crisis, no mereció atención sistemática (con la notable excepción de H. Grossmann^{1/}). La fuente genuina de las discrepancias teóricas del debate estriba en las diversas y matizadas interpretaciones de una "herramienta analítica" de Marx: los esquemas de la reproducción. Pero ¡he aquí el punctum saltans de la discusión global! Tanto los "neoharmonistas" como los "derrumbistas" incurrieron en el mismo error metodológico: no distinguieron entre definición teórica de la realidad y la realidad fáctica^{2/}. De ahí la metafísica de los primeros y el mecanicismo de los segundos.

Así, en el transcurso de la controversia se configuran dos líneas de reflexión fundamentales en torno a la cuestión de la acumulación, la reproducción y el derrumbe capitalistas. Una postulaba la capacidad ilimitada de acumulación y desarrollo del capitalismo, sobre la base de la separación arbitraria (e identificación acrítica) de producción y consumo, negando la perspectiva de un colapso del sistema capitalista por razones estrictamente económicas. La otra versión, enfatizaba la imposibilidad de realización en general de las mercancías y en particular, de la plusvalía (P) en una economía capitalista "pura", "cerrada", infiriendo de ello las crisis (por sub-consumo), e incluso la imposibilidad "real" del capitalismo y la "necesidad" histórica del socialismo. En rigor, la "solución" teórica de Marx a tales problemas se inscribe en un punto intermedio de las antípodas de este debate.

Como ya señalara Rosa Luxemburg, la controversia sobre la naturaleza y destino del capitalismo tiene una larga historia en la economía política^{3/}. En efecto, la cuestión del análisis del "futuro capitalismo" se asemeja a un inmenso palimpsesto en el que se reescriben, tozuda y repetidamente, las antiguas discusiones desde nuevas perspectivas; es un "eterno retorno" de conceptos, teorías y "soluciones".

Así, entre Say-Ricardo y Tugan-Baranovsky-Bauer, por un lado, y entre Sismondi-Malthus y Luxemburg-Sternberg, por otro, se describe un constante vaivén teórico.

En este primer capítulo, pretendemos dar cuenta de las dos vertientes clásicas del debate, analizando para ello, en la primera parte, los argumentos de Tugan-Baranovsky y, en la segunda, la obra de Rosa Luxemburg, quienes, pensamos, representan a este respecto los momentos teóricos culminantes de las dos posiciones del debate en cuestión. A lo largo de estas dos primeras partes, intentaremos confrontar los argumentos de estos autores con el planteamiento de Marx.

Nuestra hipótesis general en el análisis apunta que, siendo globalmente equivocadas las interpretaciones (y, sobre todo, las conclusiones extraídas a partir de ellas) que de los esquemas hicieron estos autores, en cambio revelan el valor heurístico de la teoría presupuesta en ellos, a partir de lo cual Tugan y Luxemburg, pese a los errores lógicos evidentes, consiguieron formular correctamente algunos problemas de la dinámica del capitalismo como el crecimiento y el desarrollo.

En la conclusión de este primer ensayo se ponderan los aportes de este debate al análisis marxista, tanto como sus errores y consecuencias teóricas en relación a las premisas metodológicas y los objetivos fundamentales de los esquemas marxistas de la reproducción. Así, en concordancia con Grossmann y Rosdolsky, se discute la relación entre lo lógico y lo histórico en los esquemas de reproducción.

La interpretación "neoharmonicista": Equilibrio ad infinitum

Delimitemos el aspecto específico de la polémica: tanto para Tugan-Baranovsky y otros autores que niegan la existencia del problema de la realización de plusvalía en el capitalismo, como para Rosa Luxemburg que lo afirma, el esquema de reproducción simple no presenta esta dificultad^{4/}. Por tanto, podemos plantear la cuestión del modo más abstracto para efectos puramente analíticos. Tomemos las ecuaciones de Bujarin:^{5/}

$$\begin{array}{l}
 \text{I. } \boxed{C_1 + \boxed{V_1 + \alpha_1}} + \overbrace{\beta_1 c + \beta_1 v}^{\beta_1} \\
 \text{II. } \boxed{C_2} + \boxed{V_2 + \alpha_2} + \underbrace{\beta_2 c + \beta_2 v}_{\beta_2}
 \end{array}$$

El problema y la solución de la reproducción simple están dados por los valores representados en los recuadros. Esto significa que la "dificultad" de realización se reduce a las partidas de valor en que se desglosan $P_1 (= \beta_1 c + \beta_1 v)$ y $P_2 (= \beta_2 c + \beta_2 v)$, las cuales representan la posibilidad objetiva, material de reproducción ampliada. El problema de la realización de la plusvalía destinada a la acumulación se encuentra, pues, en:

$$\text{I } \beta_1 c + \beta_1 v$$

$$\text{II } \beta_2 c + \beta_2 v$$

Dado que $\beta_1 C$ y $\beta_2 V$ por su forma natural (medios de producción y medios de consumo respectivamente) podrían acumularse directamente, circulando al interior de su propio sector, entonces la relación de intercambio en la reproducción en escala ampliada se circunscribe, ce-teris paribus, a $\beta_1 V$ y $\beta_2 C$, dando por supuesto, naturalmente, el intercambio de reproducción simple $C_2 = (v_1 + \alpha_1)$. Ahora bien, para Tugan-Baranovsky el problema de la realización de plusvalía no existe, puesto que considera que la plusvalía se puede capitalizar siempre median-te la modificación de la distribución del producto social, teniendo como premisa de esta modificación la acumulación de capital. Más aún, Tugan llegó a la conclusión de que la única vía de capitalización consistía en la distribución equilibrada con vistas a la reproducción ampliada. De este modo podrían eludirse situaciones de discontinuidad, desproporcionalidad y crisis^{6/}.

Los esquemas contruidos por este autor incorporan la acumulación de capital a una tasa constante -16,6% para todos los sectores. En ellos muestra cómo, pese al descenso absoluto del consumo social y al rápido incremento de la producción social, no aparece un producto excedente invendible. Ello se debe -según él- a que "la ampliación de la producción social se produce al mismo ritmo que el descenso del consumo social; la oferta y la demanda de los productos permanecen, no obstante, en perfecto equilibrio"^{7/}. Por ello, si bien en su modelo de reproducción ampliada la acumulación tiene como premisa una reducción del consumo, la constante disminución de éste se compagina con una "constante expansión de la producción social" que, paradójicamente, no obstruye en lo más mínimo el proceso de valorización del capital: "...la ampliación de la producción, es decir, el consumo productivo de los medios de producción, ocupa el lugar del consumo humano"^{8/}. Tugan-Baranovsky llama a esto la "ley

económica basada en la esencia misma del modo económico capitalista". Por ello es que, para nuestro autor, no se puede hablar en el capitalismo de una contradicción entre producción y consumo, ya que su naturaleza es la producción por la producción misma, la valorización del capital, que en su opinión "no necesita del consumo" puesto que el mercado de la producción es la producción misma.

A Tugan-Baranovsky le asiste la razón cuando afirma que en la sociedad capitalista el consumo no es la finalidad de la producción. Sin embargo, de ahí no se colige -como él lo hace- que el consumo sea innecesario para la valorización del capital y, menos aún, que entre ambas esferas macroeconómicas no exista ningún vínculo. Su tesis central a este respecto puede leerse en el siguiente paso: "De la comparación entre la reproducción simple del capital social y su reproducción ampliada puede extraerse la importantísima conclusión de que, en la economía capitalista, la demanda de mercancías es independiente, en cierto sentido, del volumen total del consumo social: el volumen total del consumo social puede descender y al mismo tiempo crecer la demanda social total de mercancías ... la acumulación social lleva a una restricción de la demanda social de medios de consumo y al mismo tiempo a un incremento de la demanda social total de mercancías."^{9/}

Esto ocurre porque en su teoría el vacío dejado por los medios de consumo es colmado por el incremento más que proporcional de los medios de producción. Para él los esquemas "prueban" el "principio de que la producción capitalista se crea un mercado para sí misma. Con sólo ser posible la ampliación de la producción social, si las fuerzas productivas son suficientes para ello, entonces la distribución proporcional de la producción social también debe experimentar la demanda una am-

pliación correspondiente", ya que en este caso toda nueva mercancía producida es una capacidad de compra adicional proporcional de otras mercancías, i.e., toda nueva oferta es una nueva demanda^{10/}. Es evidente que con este argumento, Tugan-Baranovsky ha retrocedido hasta la llamada "ley de Say" no obstante que en los propios esquemas de Marx se da ya una virtual superación de la "dicotomía clásica" practicada por Mill- Say- Ricardo^{11/}. Este es también el pasaje que con mayor elocuencia revela el vicio de la interpretación que él hizo de la teoría de Marx: en realidad los esquemas no "prueban" nada, sólo ilustran, como ya corrigiera Lenin. Lo demás es fetichismo aritmético de Tugan.

De esta manera, Tugan Baranovsky formula una teoría en la que la economía capitalista deviene un mecanismo existente para sí; un sistema en el que la producción de medios de producción se convierte en el eje central de la acumulación, y el consumo productivo se hipertrofia hasta tornar al consumo "improductivo" en un "mero factor del proceso de la reproducción y de la circulación del capital". En este "carrusel" -como diría R. Luxemburg- descrito en los esquemas de Tugan la demanda de los productos excedentes de un año se origina en la producción ampliada del siguiente, i.e., el mercado de la plusvalía lo constituye la acumulación de capital. ! Esta es la finalidad a la que sirve la reproducción ampliada! Pues en sus esquemas el consumo de los capitalistas y la producción de estos medios de consumo se reducen pari passu con la acumulación. Por lo que, pensada hasta el final esta tesis, los capitalistas morirían de inanición y el "derrumbe" sobrevendría por razones de extinción de la clase propietaria del capital. Naturalmente, este es sólo un corolario que nuestro autor no menciona, pero que está implícito en su metafísica.

En el "carrusel" de la armonía de nuestro autor, la producción de medios de producción se presenta como una esfera autárquica en relación al consumo y a la producción de medios de consumo. Una versión más completa de esta febril reproducción, la suministra Tugan-Baranovsky en su obra Crisis industriales periódicas:

"¿Pero no dará lugar este reemplazo relativo de consumo humano por consumo productivo de medios de producción a la creación de un producto excedente para el cual no hay lugar en el mercado? Por supuesto que no ... Incluso si todos los trabajadores menos uno fueran reemplazados por máquinas, ese único trabajador podría mantener en funcionamiento la colosal máquina y producir con su ayuda nuevas máquinas y nuevos medios de consumo para la clase capitalista. La clase trabajadora desaparecerá. Pero de ninguna manera eso impedirá la realización de los productos de la industria capitalista. Los capitalistas tendrán a su disposición una gran masa de medios de consumo, mientras el producto social total de un año será absorbido en el año siguiente por la producción y por el consumo capitalistas ... si en su ansiedad por acumular, los capitalistas quieren restringir su propio consumo, no hay nada que pueda impedirlo. En este caso, la producción de medios de consumo para los capitalistas será restringido de modo que una porción aún mayor del producto social consista en medios de producción para una posterior expansión de la producción ... y así ad infinitum" hasta que se agoten los recursos productivos. 12/

Estamos ante una armonía absoluta y una vigencia perenne de la "ley de Say". La eternización del capitalismo en Tugan-Baranovsky es otro tipo de nihilismo "socialista", contrario al de los populistas rusos que preconizaban la imposibilidad del capitalismo, pues en su teoría el límite absoluto, histórico del capitalismo es inalcanzable ya que el límite de la producción es la acumulación misma 13/. Por lo menos no se puede hablar de límites económicos. El mismo desechó "decidida y totalmente" la teoría del derrumbe, y profetizó que "la teoría económica política correcta sólo puede predecir una cosa (aunque con total certeza): que el capitalismo no

se derrumbará, en todo caso, por falta de mercados."^{14/}.

En nuestro autor sólo cabe una posibilidad del derrumbe: ético, por razones morales, dado que hay una contradicción entre la "norma ética fundamental" (el hombre como finalidad) y el principio económico fundamental del capitalismo (producción para la producción).

Dado que Tugan anula el vínculo objetivo entre producción y consumo, entre el sector productor de medios de producción y el sector productor de medios de consumo, su teoría no admite una contradicción entre ambos, sino que, a lo sumo, acepta como única teoría correcta la que postula la crisis por desproporcionalidad. Y ni siquiera se trata de la desproporcionalidad deducida del intercambio entre los dos sectores, ya que él ha destrucado la unidad de la producción social total, i.e., la unidad de la producción de medios de consumo y la producción de medios de producción. Puesto que él sólo mantiene la conexión en el mercado entre las ramas de la economía agrupadas en el sector que produce medios de producción, se trataría en todo caso de una desproporcionalidad entre la oferta del sector I y la acumulación respectiva, entre la magnitud de la oferta de medios de producción ad valorem e in natura y las dimensiones específicas de la reproducción ampliada efectiva de ese sector. Por tanto, de las fracciones de la plusvalía destinadas a la producción, A_c y B_v , en Tugan-Baranovsky ha desaparecido misteriosamente B_v ; si Adam Smith (y con él toda la eco

nomía política clásica) omitía el capital constante al considerar la reproducción del capital social, Tugan se salta olímpicamente el capital variable, entre otras razones porque para él, desde el punto de vista de la valorización del capital, no hay diferencia entre el capital constante y el capital variable^{15/}. Lo curioso y "paradójico", es que aun pueda hablar de "proporcionalidad", ya que al anular βv de la ecuación de intercambio en la reproducción ampliada, ¿cómo puede haber equilibrio? Llama también la atención el que, dada esta circunstancia, Tugan-Baranovsky se haya adherido a un "derrumbe" ético, "kantiano" y no a un derrumbe económico del capitalismo, independientemente de que en su errónea teoría es la anarquía y la falta de planificación la que conduce a las crisis por desproporcionalidad.

En el modelo de Tugan, el equilibrio capitalista esta en función de la proporcionalidad guardada por la tasa de inversión del capital colocado en las diversas ramas de la economía. Si esto se consigue, al incremento de la oferta corresponderá un incremento proporcional de la demanda efectiva y, entonces, la producción aumentará sin desviaciones de la oferta respecto de la demanda (sobreproducción) ni viceversa (subconsumo), i.e., sin que aparezcan perturbaciones en las condiciones de equilibrio de la reproducción. En verdad, esta interpretación está más próxima a la llamada "tasa garantizada de crecimiento" de Harrod-Domar que al espíritu de los esquemas de reproducción de Marx^{16/}.

En efecto. Para Marx no existe empíricamente una proporcionalidad entre las ramas de la producción. Esta proporcionalidad se efectúa sólo como tendencia, como movimiento ideal, promedio, a través de continuas violaciones del equilibrio, mediante "compensaciones" a posteriori de los desequilibrios. Y esto es así, porque en la economía capitalista de mercado, el volumen de la demanda -variable independiente fundamental, como lo demuestra R. Luxemburg- no se puede conocer sino ex post, y el equilibrio y la "proporcionalidad" de Tugan-Baranovsky exigen (lo imposible) conocerla ex ante.

Por lo demás, resulta interesante que este marxista "legal" ruso intentara aproximar a la realidad concreta la teoría abstracta de la reproducción de Marx. Sin embargo, en su intento introdujo algunas variables -que Marx había dejado de lado en sus esquemas por razones de método- de manera contradictoria, pues, al hacerlo, olvidó sus correlatos inevitables.

Por ejemplo:

1- Tugan-Baranovsky "obliga" a los capitalistas a capitalizar el 50% de su "ganancia", pero al mismo tiempo, inexplicablemente, mantiene igual la composición orgánica del capital y la tasa de plusvalía.

2- Incorpora el progreso técnico en sus esquemas, y no modifica ni la tasa de acumulación ni la cuota de explotación de la fuerza de trabajo.

3- Introduce, arbitrariamente, la movilidad de capital (de pluscapital en rigor) del Sector I al Sector II para no perder el "equilibrio" y la "proporcionalidad en la reproduc-

ción ampliada, pero no basa su análisis en precios de producción y suprime la necesaria conexión a través del mercado entre las ramas de ambos sectores, al autonomizar la producción del consumo.

4. El motor de la acumulación en su teoría es la competencia intercapitalista, mientras que en Marx está claro que, si bien la competencia en cuanto "ley exterior" se impone a los capitalistas como ley objetiva que les induce a acumular, ella no es sino la expresión de una ley más fundamental que determina el impulso del progreso técnico y, por tanto, el incremento constante de la productividad: la ley del valor. En este tenor, para Marx es la relación capital-trabajo asalariado la que induce al capital a transformar su composición orgánica y su base técnica, a modificar las condiciones de la reproducción en búsqueda de la plusvalía extraordinaria, verdadero primus motor del desarrollo capitalista^{17/}.

Si bien la interpretación de Tugan-Baranovsky, que le lleva a una lectura "neoharmonicista" de los esquemas de Marx, no está exenta de contradicciones y errores lógicos, ello no socava la bondad heurística de la teoría marxista de la reproducción. Pese a todo, el mérito de Tugan-Baranovsky consistió en utilizar este instrumento analítico abstracto para demostrar la posibilidad de realización de la plusvalía en el capitalismo "puro".

Por lo demás, es sabido que la teoría de Tugan influyó determinantemente en los bolcheviques como en el ala revisionista de la socialdemocracia alemana. Así, Lenin y Bu^harin formularon una interpretación de la reproducción y las crisis en la que la "proporcionalidad" es el factor clave, y

el consumo es reducido a un "elemento constitutivo" de la misma, aunque ellos restituyen la unidad contradictoria de producción y consumo a través del mercado. La adopción crítica de la teoría de Tugan-Baranovsky de la realización y las crisis por Lenin y Bujarin, se explica porque suministraba una importante arma teórica contra los populistas que sostenían la imposibilidad del capitalismo en Rusia.

Para Lenin y Bujarin la contradicción entre producción y consumo es una contradicción real del capitalismo, que se expresa en lo siguiente: el incremento de C es mayor que el incremento de V ; el incremento de la composición orgánica del capital (c/v) es mayor que el incremento de V y, finalmente, el incremento del producto es mayor que el incremento del consumo salarial. Pero esta contradicción no se anula ni siquiera en condiciones de equilibrio y proporcionalidad. Por otra parte, Hilferding, Bauer y el viejo Kautsky, entre otros, desarrollaron la veta "neoharmonista" de Tugan-Baranovsky para fundamentar su horizonte reformista^{18/}. Finalmente, aunque en Bauer se registra una abigarrada evolución de opiniones, lo cierto es que en el debate de principios de siglo, la norma fue la monocausalidad de los postulados, sobre lo cual ya Bujarin llamó la atención. En Tugan-Baranovsky la unilateralidad en el hecho de que él analiza los vínculos entre las ramas productivas sólo al interior del Sector I. Olvida las proporciones entre la producción de medios de producción y la de medios de consumo. Más aún, soslaya las proporciones productivas entre C_2 y V_2 en el seno del Sector II. De haber te-

nido en cuenta todo esto, habría visto que un cambio en la de manda de medios de consumo genera alteraciones, por un lado, en la proporcionalidad entre las ramas individuales de la pro ducción de medios de consumo y, por otro, como corolario de los nexos entre los sectores I y II, surgirían cambios en la proporcionalidad entre las ramas del Sector I.

De la "imposibilidad" de realizar la plusvalía del capitalismo

"Mi mundo se derrumba, mi mundo -
está reconstruyéndose (...) el de
rumbe no lo lamento, estaba en -
tren de derrumbarse, pero lo que
lamento es la reconstrucción".

Franz Kafka
Cartas a Milena

Si hemos visto que el error de Tugan-Baranovsky con-
siste en que rompe la unidad entre producción y consumo, infi-
riendo de ello la posibilidad de un desarrollo absoluto del ca-
pitalismo según que se guarde cierta proporcionalidad entre el
producto social y la acumulación, en R. Luxemburg el error con-
siste no en que resuelva la plusvalía en acumulación, sino en
que postula la imposibilidad de la plusvalía en el contexto de
una economía capitalista "pura" sin mercado exterior no capita-
lista. Como hemos de ver, este enunciado es sinónimo de la
"imposibilidad" de existencia per se del capitalismo.

La tesis central de R. Luxemburg afirma que en una
sociedad capitalista "pura", "cerrada", compuesta exclusivamen-
te de obreros asalariados y capitalistas la acumulación y, por
tanto, la reproducción ampliada resulta imposible a causa de
la imposibilidad de realizar la plusvalía. La autora identifi-
ca el problema de la acumulación con la cuestión de a quién
vender la plusvalía, por donde llega una teoría de las crisis
por subconsumo. Si recordamos aquí las ecuaciones de Bujarin,
para R. Luxemburg la dificultad se centra también en la parti-
da de valor a acumular, i.e., βp , que desglosamos en βc y βv .

El problema consiste no en la cantidad de dinero para adquirir esta parte del producto social, sino en la demanda efectiva adicional correspondiente. La argumentación de nuestra autora puede resumirse así; en la reproducción simple no existe ningún problema para realizar la plusvalía, puesto que ésta es consumida íntegramente por los capitalistas, i.e., $\alpha P = 1$; no existe la fracción βP . El problema aparece cuando los capitalistas pasan a acumular una parte de la plusvalía. Si se considera la reproducción ab ovo, el problema puede resolverse con una contracción del consumo en favor de la acumulación, para lo cual basta con que estén dadas las premisas materiales de la acumulación, por cuanto que el supuesto general de la reproducción ampliada es $I(C + V + P) > (C_1 + C_2)$ y $II(C+V+P) > I(V+\alpha P) + II(V + \alpha P)$. La ampliación de la producción incorpora capital constante y variable adicionales. Pero dado que la reproducción ampliada ab initio es una ficción teórica de Marx, es necesario considerarla más bien como un proceso continuo, en cuyo caso es necesario disponer previamente de un mercado creciente para ampliar la escala productiva (los incentivos de la inversión en la terminología de J. Robinson). Ahora bien, en el marco de la estructura social capitalista no es posible hallar esta demanda efectiva adicional: la producción creciente no puede ser adquirida por los capitalistas, ya que un supuesto de la acumulación es el descenso de su consumo; los trabajadores asalariados tampoco, puesto que se supone que la fuerza de trabajo se paga por su valor; las "terceras personas" de la sociedad burguesa tampoco pueden adquirir dicha producción, toda vez que sus rentas son formas de ingreso derivadas de los

salarios o de la plusvalía, En la filípica contra Bauer^{19/}, R. Luxemburg demostró cómo el crecimiento demográfico natural tampoco puede constituir ese mercado adicional. Ergo, en un sistema capitalista "puro" la plusvalía no se puede realizar, y la única "solución" a la dinámica del capitalismo estriba en la histórica relación del modo de producción capitalista con las esferas no capitalistas del mundo, i.e., en una de las funciones que en su concepción R. Luxemburg asigna a la dialéctica del imperialismo en cuanto solución de la acumulación de capital^{20/}.

Según R. Luxemburg, los esquemas de Marx no dan respuesta satisfactoria al problema de la realización. En ellos -afirma- se plantea una autoreproducción ampliada sin límite (que no corresponde con la historia del capital), basta con que se incrementen simultánea y proporcionalmente C_1 , V_1 , C_2 y V_2 , y que la acumulación en II se efectúe en función de las necesidades de acumulación de I; $\Delta_{II}(C + V + P) = f(\Delta V_1)$ ^{21/}.

Por ello es conveniente pasar a un análisis más realista de la acumulación y desechar la hipótesis de un capitalismo "puro" y cerrado como el que presupone la teoría de Marx en la sección III del segundo libro de El Capital, la cual estaría en contradicción con el análisis marxista del proceso global de la producción capitalista (libro III de El Capital). A tal efecto, R. Luxemburg procede a una revisión crítica de las soluciones de Marx.

La "primera solución de Marx" consiste en la existencia

cia de medios de producción y medios de consumo adicionales, a lo que la autora objetó que esto es condición necesaria, pero no suficiente: "... para que la producción se amplíe, es necesaria otra condición: que se amplíe la demanda con capacidad de pago de mercancías".^{22/} Ahora bien, ¿cuál es el origen de la demanda efectiva adicional para la ampliación progresiva de la producción? Esta es la interrogante que nuestra autora antepone a cada solución brindada por Marx, quien se plantea más bien el problema de la procedencia del dinero que realiza βP , la plusvalía que se acumula. Los "intentos de solución de la dificultad por Marx" son glosadas por R. Luxemburg así:

1.- Alternancia de las funciones de acumulación y atesoramiento. Esta solución es válida sólo para la acumulación in statu nascendi, para el tránsito de la reproducción simple a la reproducción ampliada. Pero en todo caso es un razonamiento circular que no hace sino trasladar el problema de los capitales que atesoran a los que acumulan: ¿de dónde procede el dinero que sirve de base a la acumulación de éstos?

2.- El producto de valor de la rama productora de oro adquiere βP . Pero en este caso, se producirá una hipertrofia de la producción aurífera. Además, el problema no es de "fuentes de dinero", sino de demanda efectiva adicional. Por ello R. Luxemburg busca el origen de esa demanda económica de la plusvalía al margen de la fuente de dinero.^{23/}

3.- Aumentando la velocidad de circulación de dinero se puede realizar el plusproducto. Pero esta opción -objeta R. Luxemburg- ya está considerada como supuesto en la masa de dinero circulante. Además no implica necesariamente una demanda adicional.

4.- Economización de la masa de dinero circulante, mediante la compensación de pagos o por la transformación de dinero atesorado en circulante. Sin embargo, esta "solución" pertenece a la circulación simple de mercancías, en cuyo contexto el problema de realizar la plusvalía no existe.

En resumen, R. Luxemburg considera que en los esquemas de Marx no hay una solución real al problema aquí planteado. Y una razón importante -entre otras- es que Marx exaltaba la reposición del capital constante como el problema clave de la reproducción del capital social, siendo en realidad -Para Rosa- el de la realización de βP el que debía interesar. Sea de ello lo que fuere, lo cierto es que, según nuestra autora, el esquema marxista de la acumulación no responde al problema de "para quién se realiza propiamente la reproducción ampliada"^{24/}.

La "solución" de Rosa a todo el problema, la suministra el capítulo XXVI de su obra. El objeto "puro" plantea un problema insoluble en el contexto capitalista, a saber: la realización de la plusvalía. Según ella el esquema marxista de reproducción ampliada no puede explicar el proceso histórico de acumulación de capital. La fuente de error son los supuestos teóricos que Marx establece por cuanto que, según ella, βP , destinada a la acumulación, necesariamente se realiza fuera del modo de producción capitalista (aunque otro tanto puede ocurrir con otras partes del valor de la producción social, i.e., $C + V + \alpha P$). Por tanto, el intercambio con formas no capitalistas de producción aparece como la con-

ditio sine qua non de la elasticidad de acumulación, tanto en lo que respecta a la realización de la producción (fase M'-D' del ciclo) cuanto en lo que hace a la adquisición de las condiciones materiales y subjetivas del proceso de trabajo capitalista (fase D-M \leftarrow $\frac{V}{C}$). En consecuencia, R. Luxemburg construye una teoría del imperialismo y del comercio exterior ad hoc a esta "solución"^{25/}. Sin embargo, aunque su argumento se documenta históricamente muy bien, no está exento de contradicciones y saltos lógicos:

1.- En su afán por mostrar que el "derrumbe" del capitalismo es una necesidad lógica, que la acumulación capitalista no puede autoperpetuarse -como pretendía Tugan-Baranovsky-, R. Luxemburg construye un modelo alternativo al de Marx que "rectifica" las "absurdas" hipótesis de éste. Incluye el proceso técnico y considera que la composición orgánica y la cuota de plusvalía se modifican con la productividad del trabajo. Con ello, afirma que el incremento del consumo "improductivo" (de obreros y capitalistas) es inferior al que muestran los esquemas de Marx^{26/}, de los cuales no obstante mantiene la hipótesis de que no hay transferencia de plusvalía entre los sectores de la producción^{26/} debido a las dificultades técnicas (diferencias entre el valor de uso, la forma material de la plusvalía de ambos sectores y el del capital empleado en ellos) típicas del proceso de trabajo. De aquí resultan dos casos diferentes en los que el modelo está sobrede terminado:

a) La oferta de medios de consumo supera a la demanda:

$II (C + V + P) > [I (V + \alpha P) + II (V + \alpha P)]$. La "solución" consiste en la exportación de P_2 a áreas no capitalistas, lo cual abre paso a la acumulación en ambos sectores.

b) La oferta de medios de producción supera a la demanda:

$I (C + V + P) > [I (C + \beta P) + II(C + \beta P)]$. La "solución" es idéntica al caso anterior: exportación de P_1 a zonas no capitalistas para permitir la acumulación en los dos sectores^{27/}.

El modelo de Rosa es un modelo de contradicciones.

En primer lugar, ya que se quería dotar de "realismo" a los modelos de Marx al introducir el progreso técnico, ¿por qué la Luxemburg no consideró que las tasas de acumulación de capital también se modifican? De esta manera P_1 y P_2 podrían ser reabsorbidas internamente, lo cual es consistente con su hipótesis de incremento en la composición orgánica y en la tasa de plusvalía aunque, inexplicablemente, no toma en cuenta el descenso de la tasa de ganancia que de ello resultaría, según el análisis de Marx. J. Robinson aduce que "si se permitiera a los capitalistas del Sector II prestar parte de sus ahorros a los del Sector I para que los invirtieran en su capital, la crisis dejaría de ser inevitable^{28/}. Esta cándida "solución" basada en el dogma de Tugan-Baranovsky y Otto Bauer de la transferencia de plusvalía, sólo nos llevaría de Herodes a Pilatos. En segundo término, la "solución" por el mercado exterior tiene el mismo carácter circular: la exportación implica importación, en cuyo caso sigue en pie el problema de realizar P_1 y P_2 , sólo que ahora bajo una masa de valores de uso diferenciados. Ya Lenin demostró que la distinción entre mercado interno y mercado externo no tiene "fundamento teórico", es un error lógico^{29/}. A menos que Rosa esté pensando en ex-

portadores que no importan. Pero entonces estamos ante la función de atesoramiento que antes ella rechazó en Marx por su circularidad.

2.- La "solución" de la Luxemburg supone el recurso de "terceras personas" para realizar la plusvalía. Pero, si se observa bien, en su análisis las "terceras personas" (esferas no capitalistas) realizan la plusvalía sólo en la medida en que dejan de ser tales, en la medida en que "la lucha contra la economía natural" (Cap. XVII) y "contra la economía campesina" (Cap. XIX) les confiere un papel activo en el sistema capitalista, merced a "la introducción de economía de mercancías" (Cap. XVIII). Por tanto, la premisa de la "solución" consiste, en que la noción de "terceras personas" se esfume, con lo que se evidencia la carencia de lógica al distinguir entre el mercado interno y mercado exterior. Y si a la luz de esto se repite la hipótesis de la imposibilidad de realizar la plusvalía en el capitalismo "puro", entonces, de facto, lo que se afirma es la imposibilidad del capitalismo. Y en ese caso es una incongruencia lógica hablar de "derrumbe". Pero si se toma al pie de la letra la hipótesis de Luxemburg, el "derrumbe" sobrevendría sólo después de la extinción de las "terceras personas" a causa de la expansión capitalista, lo que significa -como lo señaló Bujarin- posponer indefinidamente la catástrofe, el impasse, con un argumento mecanicista^{30/}. Por lo demás, el propio Bujarin demostró que en la teoría de la realización de Rosa L. está implícita una triple confusión: confunderealización con acumulación de capital; identifica acumulación de capital con acumulación de capital dinero y, pese a

la perorata (infundada) que lanza contra Marx, pasa por alto la diferencia específica entre el capital individual, el capital general y el capital social^{31/}; el capital individual no puede ser el comprador de su propia plusvalía, pero, ¿el capital social por qué no? Y si esto ocurre no hay por qué inferir un equilibrio general "Tugan-Baranovskiano", pues la ruptura del equilibrio es lo esencial en el capitalismo.

3.- Finalmente -en concordancia con nuestra hipótesis de que en R. Luxemburg el aparente problema de la realización de la plusvalía se asocia, entre otras cosas, al hecho de que en su modelo no concibe los cambios reales es la tasa de acumulación del capital-, consideramos justa la crítica de Sweezy que afirma que el análisis de la reproducción ampliada de Rosa "conserva implícitamente los supuestos de la reproducción simple" al mantener fijo el monto del capital variable y, por ende, el consumo de los obreros, al igual que en la reproducción simple negando, a priori, que en la acumulación los trabajadores puedan realizar la fracción βV de la plusvalía^{32/}. Aquí la premisa del análisis de la reproducción ampliada es su negación lógica.

Como colofón cabe añadir que, pese a los errores lógicos de R. Luxemburg, la fortaleza de su teoría estriba en haber suministrado un análisis histórico del capitalismo con base en la teoría marxista de la reproducción^{33/} en aras de aportar una base materialista al socialismo de principios de

siglo. Además, su crítica a Marx -acertada, pensamos- que "coloca la producción de oro .., en el Sector I de la producción social" siendo que "como dinero el oro no es metal, sino encarnación del trabajo abstracto social, y como tal, ni es medio de producción ni es medio de consumo" no ha sido adecuadamente comprendida en el debate que aquí se alude^{34/}.

Comentario final

En gracia a la brevedad, nos limitaremos a una sola cuestión: el valor científico y heurístico de la teoría de la reproducción de Marx. Esta tiene como premisa el mismo status abstracto de la teoría del valor trabajo, y, en ese tenor, pierde todo significado si se la separa del resto de El Capital, particularmente del análisis del proceso global de la producción capitalista: por ello no se la puede interpretar ni como una teoría de la "proporcionalidad" (Tugan-Baranovsky) ni como una construcción teórica "insuficiente"^{35/}, que no da cuenta de la realidad histórica del capitalismo social (Rosa-Luxemburg). El valor científico de la teoría de la reproducción del capital social de Marx se revela en su propio cometido teórico: representar la reproducción social capitalista en el flujo de sus contradicciones, explicitando simultáneamente la forma histórica, la posibilidad de desarrollo y las tendencias del organismo social capitalista:

"La interrogante que se nos plantea directamente es:

¿Cómo se repone según su valor y según su forma natural, recorriendo al producto anual, el capital consumido en la producción y cómo se entrelaza el movimiento de esta reposición con el consumo que del plusvalor efectúan los capitalistas y del salario los obreros?"^{36/}

No se trata, pues, ni de eternización evolucionista ni de imposibilidad o "derrumbe" mecánico del capitalismo, sino de su historicidad. Pero si las premisas metodológicas de los esquemas determinan su carácter abstracto, analítico -como bien demostró Rosdolsky- ello no implica que no se les pueda utilizar para el análisis concreto como piensa Mandel^{37/}. Esto convertiría la teoría de la reproducción de Marx en un mero cánón teórico escolástico. Equivaldría a aniquilar el valor heurístico de los esquemas.

De lo que se trata es de comprender la metodología de los esquemas en el proceso de aproximación analítica hacia la realidad capitalista: "El esquema de reproducción es el resultado de este procedimiento de abstracción"^{38/}. La incompreensión de este hecho fundamental, llevó a los marxistas de principios de siglo a la incompreensión del esquema de reproducción simple, de su significado real. Lo prueba el hecho de que el debate se concentró en el esquema de reproducción ampliada so pretexto de que en aquel todo "funciona perfectamente": "Más bien, Marx quería demostrar precisamente lo contrario. También en el esquema de reproducción simple las cri

sis son inevitables"39/

En el afán de encontrar un fundamento teórico al proyecto político de la revolución, el marxismo de principios del siglo XX quedó preso de una concepción ingenierística de la economía y de las leyes de reproducción y crisis de la economía capitalista. En rigor, el capitalismo ni se reproduce automáticamente (saltando graciosa y olímpicamente por encima de sus contradicciones), ni tiende mecánicamente hacia el derrumbe, como sostenían los armonicistas y los catastrofistas respectivamente.

La dinámica histórica del capitalismo posterior al crac de 1929 y a la Segunda Guerra Mundial, demuestra lo improcedente de las concepciones "ingenierísticas" comentadas en este capítulo. En las siguientes páginas analizaremos la dinámica de cambio estructural desde el boom de la segunda posguerra hasta la década actual.

NOTAS DEL CAPITULO I

- 1.- GROSSMANN, Henryk; La ley general de la acumulación y el derrumbe del capitalismo: Siglo XXI, México 1979.
- 2.- NAPOLEONI, C.; El futuro del Capitalismo; Siglo XXI; México 1978, p. 43; ROSDOLSKY, R., Génesis y estructura de El Capital de Marx, ...; Siglo XXI, México 1978, pp. 496-99 y 552-54.
- 3.- LUXEBURG, R.; La acumulación de capital, Grijalbo, México 1967, 2a. parte, p. 127.
- 4.- En los esquemas de Tugan Baranovsky aunque no se explica cómo, hay un tránsito suave de la reproducción en escala simple a la reproducción en escala ampliada, i.e., no sólo se explica el vínculo entre ambos procesos, sino que se presupone que la hipotética reproducción simple discurre sin contradicciones. Cfr. Estudios sobre la Teoría e Historia de las Crisis Comerciales en Inoláterra, citado en adelante como "Estudios...", Cap. 1, publicado en COLLETTI, L.: "El marxismo y el 'derrumbe' del capitalismo", Siglo XXI, México 1978, p. 265. También LUXEBURG, R., Op. Cit., pp. 109; 118-120; 226. Más adelante hemos de volver sobre el tema de la reproducción simple para discutir cómo ni Tugan-Baranovsky ni R. Luxemburg comprendieron la compleja importancia que Marx asignó a este modelo. Para R. Luxemburg se trata de una "ficción" teórica.
- 5.- Donde "c" es capital constante (Sector I productor de medios de producción y Sector II productor de medios de consumo), "v" es el capital variable, " α " es la fracción de la plusvalía (P) destinada al consumo improductivo (se desglosa en α_1 y α_2 para ambos sectores), " β " es la fracción de la plusvalía que se acumula, se desglosa en:

β_c = fracción que se acumula en forma de "C" adicional y
 β_v = fracción que se acumula en forma de "V" adicional.

Cfr. LUXEBURG, R. y BUJARIN, N.: El imperialismo y la acumulación de capital, Siglo XXI, PyP No. 51, México 1980, p. 104. Es pertinente aclarar que, como oportunamente apuntó Rosdolsky, de estas ecuaciones Bujarin dedujo las siguientes ecuaciones falsas:

$$C_2 = V_1 + \alpha_1 \quad \text{y} \quad \beta V_1 = \beta C_2 \quad \text{Cfr. ROSDOLSKY, R., Op. Cit., p. 495.}$$

Sin embargo, ni P. Sweezy ni Rosdolsky tienen razón cuando acusan a Bujarin de no haber considerado que el consumo capitalista (α_1 y α_2) se amplía con la acumulación.

- 6.- Al constituir sus esquemas, Tugan-Baranovsky declara que la única diferencia entre el 1º y 2º con respecto al primer ciclo, "consiste en una diferente distribución de la producción social. En el esquema núm. 1 la distribución de la producción social era tal "que el capital no crecía y el plusproducto pasaba total y absolutamente al consumo personal de los capitalistas. En el esquema núm. 2, la acumulación de capital resulta un requisito de la propia distribución social de la producción". Op. Cit., p. 267. A diferencia de Marx, Tugan-Baranovsky, divide la producción social en tres sectores: El Sector I produce medios de producción, el Sector II produce medios de consumo salarial y el Sector III produce medios de consumo para los capitalistas. Es notable que en su interpretación keynesiana de los esquemas de Marx, M. Kalecki plagió esta idea a Tugan-Baranovsky, Pero sin hacer mención de ello. Cfr. Las ecuaciones marxistas de la reproducción, Rev. Investigación Económica, núm. 166, Fac. de Economía, UNAM, México oct-dic. de 1983, p. 71, passim.
- 7.- Tugan-Baranovsky, M., Fundamentos Teóricos del Marxismo; Cap., IX, en Colletti, L. op. cit. p. 255 (citado en adelante como "Fundamentos...").
- 8.- Ibid.
- 9.- Tugan-Baranovsky, M. Estudios..., p. 269-70.
- 10.- Ibid.
- 11.- Say, J.B. Traité d'Economie Politique, Parfs 1803, "En realidad no compramos artículos de consumo con dinero, es decir, con la moneda corriente con que los pagamos. Antes hemos tenido que comprar ese dinero, mediante la venta de nuestro producto", J.B. Say, Letters to Malthus, Londres 1821. Una idea similar se encuentra en Tugan-Baranovsky: "... en tanto el dinero sólo desempeña un papel de intermediario en el intercambio, se compran productos con productos. De esta hipótesis partiremos en el análisis que sigue" (subrayado mío) op. cit., p. 262. Cfr. también Ricardo David: "...No hay volumen alguno de capital que no pueda ser empleado en un país, porque la demanda sólo está limitada por la producción". Y más adelante: "Las producciones son compradas siempre por producciones o por servicios; el dinero sólo es el medio a través del cual se efectúa el cambio". Works and correspondence, Vol. I, pp. 290-92, Idem. en J.S. Mill, Principios de Economía Política, F.C.E., México. Por lo demás, T.B. sentía una profunda simpatía por la "Ley de Say": "... considero que la médula de esta teoría, su idea principal, la de que en una distribución proporcional de la producción social, la oferta de mercancías debe coincidir con la demanda no sólo es correcta, sino indiscutible", op. cit., p. 271.

- 12.- Cit. por Bujarin, N., op. cit., p. 154-55.
- 13.- "La tendencia hacia una extensión lo más grande posible de la producción es un rasgo característico del modo de producción capitalista. El límite absoluto para la ampliación de la producción lo constituyen las fuerzas productivas de las cuales dispone la sociedad; el capital aspira siempre a alcanzar esos límites". Pero es inútil: "el capital jamás puede llegar a ellos". Tugan-Baranovsky, M., Estudios..., p. 275
- 14.- Tugan-Baranovsky, M., Fundamentos..., p. 256
- 15.- "En mi opinión en la creación del plusproducto -es decir, de renta-no hay diferencia alguna entre la fuerza de trabajo humana y los medios de trabajo inanimados. Existe el mismo derecho para calificar de capital variable tanto a la máquina - como a la fuerza de trabajo humana, ya que ambos producen -- plusproducto" Estudios..., p. 263. (subrayado mío). Sin duda, Tugan-Baranovsky es tributario de la teoría ricardiana del capital.
- 16.- Tugan-Baranovsky iguala la tasa de acumulación de un año a la tasa de valorización del capital del año anterior. Si formalizamos su argumento se presenta así: $\Delta K_t = \Delta P_{t-1}$; pero como hemos visto que para él acumulación es sinónimo de ΔC , ergo: $\Delta K_t = \Delta C_t$; $A_t = \beta P_{t-1}$; donde "K" es la suma de C+V; "t" es el periodo o año determinado y "A_t" es la tasa de acumulación en un periodo determinado.
- 17.- Cfr. Marx, K., El Capital, T.I. vol. II, cap. XV y XXIII. - Asombra el hecho de que casi todos los marxistas que participaron en este debate aluden tan sólo a la ley de la competencia como determinante de la acumulación, olvidando a este respecto la relación capital-trabajo asalariado. Cfr. Luxemburgo, R., op. cit.; Bujarin, N., op. cit., Tugan-Baranovsky, M., op. cit., pp. 265-66.
- 18.- Cfr., Lenin, V. I.: Escritos Económicos (1893-1899), vol. 3, pp. 212, 233, 249, Siglo XXI, México 1974; Bujarin, N., op. cit., p. 168; Hilferding, R., El Capital Financiero, La Habana, Cuba 1971; Bauer, Otto., La Acumulación del capital, 1912-1913, en Colletti, L., op. cit., pp. 339-64. Mientras en Hilferding el "cartel general" constituye el Deus ex machina contra el "derrumbe" capitalista, en Bauer el crecimiento demográfico juega ese papel.

- 19.- Cfr. Luxemburg, R. La Acumulación del capital o en qué han convertido los epígonos la teoría de Marx: una anticrítica ., op. cit. (apéndice), pp. 367-454.
- 20.- "El imperialismo es tanto un método histórico para prolongar la existencia del capital como un medio seguro para poner objetivamente un término a su existencia". Luxemburg, Rosa, - op. cit. p. 346.
- 21.- Luxemburg, R., op. cit., p. 91. De ahí que ella argumente - que en los esquemas de Marx la acumulación en el Sector II no tiene regla y se verifica "a saltos".
- 22.- Ibid., p. 94
- 23.- "La cuestión de la fuente de dinero para la acumulación es un planteamiento estéril del problema". Luxemburg, R. Op. cit. p. 113. "No hay que preguntar ¿de dónde viene el dinero necesario para realizar la plusvalía?, sino ¿dónde están los -- consumidores para la plusvalía?"; p. 116
- 24.- Luxemburg, R., op. cit., p. 251
- 25.- Cfr. Luxemburg, R., op. cit., caps. XVII a XIX y XXX a XXXII
- 26.- Este supuesto es demasiado fuerte para el gusto de Joan Robinson y C. Napoleoni por irreal y absurdo. Cfr. El futuro del capitalismo, p. 297 y p. 45 respectivamente.
- 27.- Luxemburg, R., op. cit., pp. 269-270
- 28.- Napoleoni, C., op. cit., p. 297. R. Luxemburg se cerró el paso a una solución por medio de la variación en la tasa de acumulación con la siguiente tesis: "El consumo de los obreros - es, en el régimen capitalista, una consecuencia de la acumulación, nunca su medio ni su fin", R. Luxemburg, op. cit., p. 255. Siendo esto cierto, no impide que la clase trabajadora, al aumentar el empleo, realice una parte de BP_1 y BP_2 , equivalentes a BV_1 y BV_2 . Por otra parte, como bien acotara J. Robinson, - R. Luxemburg incorpora el progreso técnico pero olvida considerar "el incentivo a la inversión interna al sistema" que éste representa. op. cit., p. 301. Aunque no debe pasar desapercibido aquí que J. Robinson concibe el progreso técnico a la - Kalecki y el aumento del salario real a la keynes.

- 29.- Lenin, V.I. op. cit., p. 234 y 241. Además, la "solución" con base en el comercio exterior, para que sea tal, ha de contravenir la ley del valor, pues exige un desequilibrio comercial - (exportación > importación); de lo contrario, el equilibrio comercial no hace sino trasladar la dificultad de los valores de uso exportados a los valores de uso importados. "... el problema del mercado exterior no tiene absolutamente nada que ver con el problema de la realización..." p. 93 (subrayado de Lenin). Si no hay "demanda de las mercancías exportadas", tampoco puede haberla de las "importadas". Sweezy, P. Teoría del Desarrollo Capitalista, F.C.E. México, 1974.
- 30.- Es saludable recordar aquí el siguiente paso de Lenin: "Por supuesto, ni se me ocurre negar que existen muchas condiciones históricas y prácticas (incluso sin hablar de las condiciones inmanentes del capitalismo) que conducen y conducirán más rápidamente al hundimiento del capitalismo, que a la transformación del capitalismo actual en un capitalismo ideal. Pero sobre el problema meramente teórico 'de una sociedad capitalista ideal' mantengo mi opinión: no existe ningún fundamento teórico para negar la posibilidad de la reproducción ampliada en un tal tipo de sociedad". Op. cit., p. 237 Cfr. también Colletti, L., Op. cit., p. 366
- 31.- Bujarin, N. Op. cit., pp. 141-145
- 32.- Sweezy, P., Op. cit., pp. 226-227. Aunque Sweezy no lo menciona, otro tanto hay que decir en cuanto a la relación entre la acumulación, el consumo capitalista y la fracción BC de la plusvalía.
- 33.- No obstante, abrigamos serias dudas acerca del juicio de E. Mandel que pontifica a la obra de la Luxemburg como "teoría marxista del crecimiento capitalista". Cfr. presentación a "Introducción a la Economía Política", de R. Luxemburg, Siglo XXI, P. y P. núm. 35 México, 1972.
- 34.- Luxemburg, R., Op. cit., p. 68. En efecto, sobre el particular Bujarin se limita a escamotear cualquier respuesta con una elipsis que le permite eludir el problema de la rama productora de dinero. Bujarin traslada el asunto a la esfera de la circulación: la premisa de R. Luxemburg no sería válida "porque el movimiento del dinero es diferente del movimiento de la mercancía, la demanda social de dinero es de una clase diferente que la demanda de cualquier mercancía, y porque en el 'proceso del cambio material' el dinero juega un rol enteramente específico... la demanda de dinero es de otro tipo", op. cit.,

CAPITULO II: LA REGULACION DEL CAPITALISMO DE POSTGUERRA:
DEL AUGE A LA ESTANFLACION.

La primera ley a la que obedece todo ser es la de conservarse, es la de vivir. ¡Ustedes siembran cicuta y pretenden ver madurar las espigas!

Nicolás Maquiavelo

La declinación repentina de la onda larga de auge sostenido del periodo 1945-1967 hunde sus raíces profundas tanto en los mecanismos económicos del capitalismo monopolista como en el ámbito de las relaciones sociales que, en torno a esa etapa de crecimiento, se fue constituyendo en el curso de las últimas décadas.

La crisis actual, como la del '29, constituye el indicador de desajustes estructurales mayúsculos de larga data que determinan cambios importantes. El período de transición iniciado a mediados de la década de los 70, la estanflación del pasado decenio, así como los desórdenes monetarios internacionales y las tendencias proteccionistas, no son simples problemas aislados pertenecientes a un mero impasse "difícil" de la economía mundial. Estos problemas son en realidad la manifestación de contradicciones que se insertan en el largo camino histórico de sucesivas transformaciones de la economía y de la sociedad capitalistas. EL crac de 1929 apagó la última llama del laisse-faire y la segunda guerra mundial sentó las bases políticas de una nueva economía mundial, la del capitalismo regulado, abriendo paso a un orden económico cuya articulación se

despliega con amplitud en las décadas de 1950 y 1960. Los primeros signos de descomposición y relajamiento de este orden capitalista sobrevinieron en los albores del siguiente decenio.

La falta de rumbos seguros, el desorden económico y los cambios repentinos en la orientación política de algunos de los principales países capitalistas, muestran el carácter no accidental ni coyuntural de la crisis por la que atraviesa el mundo capitalista. Es por ello que la situación actual puede ser entendida en sus dimensiones históricas reales reflexionando sobre las contradicciones que fueron desarrollándose en el curso de todo el período posterior a la segunda guerra mundial. Este es el cometido del presente capítulo y el período 1950-1973 su escenario histórico.

1. Causas estructurales y factores detonantes.

Un cuarto de siglo de "boom" casi sin interrupciones en todos los principales países industrializados, constituyó un acontecimiento sin parangón en la historia del capitalismo. Tan poderosas fueron las fuerzas subyacentes a este desarrollo que los ciclos sólo pudieron relajar sin debilitar de manera consistente su marcha.

La rapidez con la cual fue modificándose el rostro del capitalismo contribuyó a ocultar una serie de problemas que, sin embargo, iban acumulándose lentamente. Los años 50 y 60 fueron los años de importantes innovaciones tecnológicas, de la introducción de nuevos productos, de la expansión de las empre-

sas transnacionales, de la explosión de las clases medias, de la escolarización masiva, de la creciente urbanización de grandes sectores de población, de la multiplicación de las actividades de servicio, de los consumos de masa y de la difusión de los métodos fordistas de trabajo.

No obstante las oscilaciones cíclicas, el capitalismo vivió dos décadas de "expectativas" promisorias y de expansión continua. La constante expansión de las fronteras de las necesidades y de las posibilidades favorecía la difusión de un clima celebrativo que tendía a borrar la conciencia de los límites estructurales que, soterradamente iban poniéndose con fuerza creciente.

Las modalidades de la concurrencia oligopolista favorecieron formas de gigantismo industrial cada vez más complejas desde el punto de vista de su administración racional. En el esfuerzo por garantizarse y ampliarse ciertas áreas de mercado, las grandes concentraciones industriales promovieron políticas de inversión cada vez más ambiciosas, sin preocuparse en exceso por los límites a la expansión de la demanda. Lanzadas a la conquista del futuro, las grandes empresas dejaron de preocuparse, como en épocas anteriores, por los indicadores de productividad que, sobre todo desde mediados de los 60, mostraban tendencias menos dinámicas como resultado de grandes excesos de capacidad productiva no utilizadas. El creciente control de parte de las empresas oligopolistas sobre los precios, o sea el desarrollo del carácter "administrado" de los mismos, así como

la inflación que, aún contenida, fue constante en todos los años 50 y 60, hicieron que el deterioro de los indicadores de productividad no se mostrara directamente en el terreno de las ganancias.

Puesta la mirada en la expansión constante de los comercios internacionales y cubiertas las espaldas por la demanda directa o indirectamente proveniente de los gastos públicos, las grandes empresas -impulsadas por una concurrencia oligopolista que se iba agudizando con el paso de los años- invirtieron más de lo que hubiera aconsejado la dinámica real de los mercados compradores. De esta forma empezaron a mostrarse las señas de deterioro de la estructura financiera de las empresas, mientras cada vez más la estabilidad en el presente resultó depender del éxito de proyectos de expansión que abarcaban expectativas más lejanas y circunstancias económicas más aleatorias.

Al mismo tiempo que las empresas mayores, ubicadas en las zonas estratégicas de los aparatos productivos nacionales, seguían el camino que las conduciría hacia una sobreacumulación muy grave, los cambios económicos y sociales del capitalismo de la post-guerra conducían a la expansión constante de un área económica o del todo improductiva o escasamente productiva.

La lenta y segura marcha ascendente de los precios en los años 50 y, sobre todo en los 60, ocultó una situación que con el tiempo debía agravarse: la contradicción entre, por un lado, el sector "productivo" trabajando con niveles de pro-

ductividad menos orientados hacia el crecimiento y, por el otro, la restricción progresiva del área social y económica dedicada a la producción de bienes y servicios objeto de compra y venta. La expansión de los "servicios" y sobre todo del Estado de Bienestar y su logística, fueron estrechando la base a partir de la cual era posible activar con más fuerza las economías. Allí donde los "servicios" no representaban exclusivamente una mera redistribución de riqueza producida en otros sectores, registraban tasas de productividad normalmente inferiores a las de las actividades manufactureras. En la distribución nacional de los recursos, el área menos productiva o improductiva iba ensanchándose progresivamente en relación con el área más productiva: los efectos estructurales de debilitamiento de las capacidades dinámicas del conjunto empezaban a hacerse acumulativos y su expresión plena se convertía en una cuestión de tiempo. Mientras estos procesos seguían marchando con fuerza, sobre todo en el curso de los años 60, si por un lado las crecientes presiones obreras y populares permitían la expansión continua de la demanda, por el otro lado inducían una presión creciente sobre la estructura de los costos salariales de las empresas y contribuían a favorecer una expansión de actividades públicas que restaban recursos a los sectores de punta de las economías. Es en estos años cuando se realizan grandes incrementos en los salarios reales, avances que modifican -en algunos casos de manera muy considerable- la distribución del ingreso a favor de amplios sectores de trabajadores.

Cuanto más va reduciéndose el área de desempleo en la casi totalidad de los países capitalistas, tanto más fuertes se hacen las presiones obreras, no sólo en referencia a los salarios sino también en referencia a las condiciones de trabajo en la fábrica, a la salubridad, etc. El estallido de grandes luchas obreras a fines de los 60, sobre todo en Europa, debía ser el mejor indicador de las nuevas relaciones de fuerza que la reducción del desempleo y el fortalecimiento de la actividad sindical habían contribuido a que se produjese.

Si a lo anterior se añaden los déficits presupuestales de los gobiernos (alimentados, en gran parte, por la necesidad de mantener un desarrollo cuyas fuerzas espontáneas se iban debilitando) y la creciente capacidad de parte de las grandes empresas para mantener altos los precios aún en situaciones de demanda baja y/o de mejora de los costos, se tendrá un cuadro suficientemente realista del tipo de razones que fueron debilitando, desde su interior, el "boom" sostenido de la segunda post-guerra.

En síntesis: el crecimiento económico de los 50 y los 60 derivó en una situación caracterizada por excesos de capacidad productiva cada vez más amplios y permanentes, por crecientes déficits públicos financiados con el aumento de la oferta monetaria, por el debilitamiento de los indicadores de productividad y por la creciente capacidad de las grandes empresas - política de precios oligopólica mediante- de mantener los niveles de sus ganancias independientemente del ciclo. En una situa-

ción como esta, caracterizada por el debilitamiento progresivo de las capacidades de expansión espontánea de la economía, el gran golpe de la cuadruplicación del precio del petróleo develó la "debilidad estructural" de las economías capitalistas industrializadas. La crisis energética encontró el terreno preparado para que sus efectos fueran potenciados exponencialmente por las contradicciones pre-existentes. La causa "externa" pudo operar gracias a causas internas que se habían venido acumulando silenciosamente.

Mantener el crecimiento sostenido de las economías industrializadas a lo largo de la segunda post-guerra, significó la creación de condiciones "artificiales" de desarrollo que por un largo período resolvieron los problemas del equilibrio de corto plazo, con el costo, sin embargo, de hacer progresivamente más desequilibrado y vulnerable el sistema económico en su conjunto.

La expansión continua del gasto público permitió a las economías moverse a niveles más o menos cercanos al pleno empleo, pero esta misma demanda creó una situación (una adición) cada vez más acentuada de dependencia de los sectores privados frente a la misma. Para evitar bajas excesivamente bruscas de la actividad económica, la actividad pública tuvo que permitir la consolidación de secuelas económicas caracterizadas por elevados grados de ineficiencia. Para evitar problemas sectoriales demasiado agudos, para garantizar ciertos niveles de empleo y de paz social el capital, como sistema, tuvo que acep

tar el desarrollo en su seno de un conjunto de factores de rigidez que a la postre debían debilitar sus capacidades dinámicas, su flexibilidad y capacidad de reacción y adaptación a circunstancias cambiantes.

2. La onda larga que congeló el ciclo.

Desde fines de la segunda guerra mundial se combinaron múltiples circunstancias económicas, políticas y sociales que permitieron a las economías de los países capitalistas centrales lanzarse a un proceso de crecimiento de intensidad y continuidad no registrados en ninguna etapa anterior. Por cerca de un cuarto de siglo todas las economías avanzadas (y sobre todo las de Europa continental y Japón) registraron ritmos de crecimiento de las inversiones, de la demanda nacional y de la producción que nunca antes se habían logrado con tanta regularidad. Entre 1948 y 1974 la producción industrial aumentó 7 veces en la República Federal Alemana, 6 veces en Japón, 5 en Italia, 4 en Francia y 2 en los Estados Unidos. Entre las razones que motivaron este período de extraordinario desarrollo pueden citarse: las necesidades de la reconstrucción post-bélica que dieron un gran impulso a las actividades productivas; la corriente sostenida de adelantos tecnológicos de gran envergadura tanto en los productos como en los procesos productivos; el clima de confianza para el desarrollo del comercio internacional propiciado por la segura hegemonía norteamericana en el mundo capitalista y el desarrollo de políticas económicas anti-cíclicas de gestión de la demanda por parte de las autoridades guber

namentales.^{1/}

Para ordenar la reflexión sobre estos factores, pueden considerarse los siguientes grupos de elementos: a) reconstrucción, expansión de la demanda privada y adelantos tecnológicos; b) reestructuración del sistema monetario internacional y expansión del comercio mundial; c) "keynesianismo militar" y reafirmación de la hegemonía norteamericana y d) regulación estatal de la economía y administración de políticas anti-cíclicas.

a) Reconstrucción y expansión de la demanda privada

En la inmediata post-guerra las tareas de reconstrucción (sobre todo en Europa y Japón) constituyeron un empuje de gran importancia para el desarrollo de las actividades industriales. Estas tareas se combinan oportunamente con la voluntad para poner nuevamente de pie las estructuras productivas industriales, en gran parte afectadas por la guerra y por la necesidad de encauzar hacia la producción civil una industria que por muchos años había trabajado en buena medida en función de las necesidades bélicas (La reproducción y expansión militarizada del capitalismo señalada por Rosa Luxemburg). Empezaba además a plantearse con fuerza la necesidad de renovar el capital fijo envejecido, cuya sustitución había sido trabada, antes, por el proteccionismo y el estancamiento general de los años previos a la guerra y, después, por la guerra misma que había interrumpido todo flujo de comercio internacional.

En todos los países que participaron en la segunda guerra mundial, existía además el problema de que el consumo privado había sido postergado durante el conflicto y que ahora volvía a presionar a las economías, expresando grandes necesidades sociales. Por esta razón, una vez concluido el período de reconstrucción (entre fines de los años 40 y comienzos de los 50), la expansión de la demanda privada empezó a jugar un importante papel como estímulo para las actividades productivas.

Al comienzo se trataba sobre todo de una demanda de bienes tradicionales, pero a medida que el proceso de desarrollo se fortaleció, la gran expansión del consumo de masa (sobre todo los bienes durables, de renovación periódica como carros, equipos domésticos, televisores, etc.) se constituyó en un elemento determinante para el sostenimiento del proceso de desarrollo. El "boom" encontró además un estímulo de primer orden en la aceleración generalizada del proceso de urbanización social, en el despliegue de los métodos fordistas de producción y la dilatación progresiva del sistema de welfare, con todos los cambios que ello implicó tanto en referencia a la estructura del consumo cuanto en relación a la composición social de la producción. Las nuevas modalidades de vida social urbana, nuevas necesidades y nuevas formas de consumo activaron un conjunto de procesos socio-económicos, por los cuales cada unidad nueva de demanda para bienes de consumo (sobre todo los bienes de consumo durables) producía un crecimiento aún mayor en la demanda y producción

de bienes de capital constante cada vez más avanzados desde el punto de vista tecnológico: durante este período, la acumulación del capital engendra una espiral de consumo; el consumo engendra una mayor acumulación y ésta redimensiona la acumulación. Por ello, el "boom" de la segunda posguerra hizo renacer en la teoría social (particularmente en la teoría económica) el mito del "carrusel" de Tugan-Baranovsky.

La segunda post-guerra es también el escenario histórico de una nueva revolución industrial que traería la energía atómica, la electrónica, los transistores y la automatización. Los años 50 y 60 fueron años de intenso desarrollo de las tecnologías modernas basadas sobre maquinarias y procesos semiatómicos y automáticos. Tecnologías -en las cuales los Estados Unidos llevaban una ventaja de una década respecto a los demás países industrializados- que a la postre llevarían al "control numérico" (con la posibilidad -gracias a la electrónica- de cambiar secuencias preordenadas de operaciones en las máquinas operadoras), a los robots y al llamado complejo microelectrónico.

Cada unidad nueva de demanda de bienes de consumo estimulaba inversiones de "apoyo", de infraestructura del capital. Con más generación de empleo e ingresos. Nuevos empleos, nueva demanda, mayor diferenciación de la oferta, nuevas tecnologías y nuevos productos, más inversiones, más empleo: la economía capitalista parecía haber entrado en un círculo virtuoso de acumulación con espirales cada vez más am-

plias.

Una de las condiciones esenciales de la onda larga expansiva de este periodo, fue la existencia de tasas de desempleo muy elevadas en todos los países capitalistas, lo que permitió mantener los salarios y las reivindicaciones obreras en límites compatibles con fuertes procesos de acumulación. El bajo nivel de productividad inicial no trabó el proceso de acumulación, pudiéndose contar con bajos salarios por un lado y demanda creciente por el otro. El crecimiento de la demanda estaba asegurado en parte por el crecimiento del empleo nacional, en parte por el fuerte estímulo de las ayudas norteamericanas al comercio internacional y a la reconstrucción europea (sin considerar el nuevo clima de confianza en los negocios internacionales, creado por el acuerdo realizado en Bretton Woods entre las mayores potencias), y en parte por los gastos públicos crecientes (Welfare State). La guerra fría se convirtió en un factor que vino a ayudar al mercado del trabajo en "su tarea" de controlar los salarios y las actitudes políticas de la clase obrera, creando un clima de tensión internacional que fortaleció en el plano nacional a las clases dominantes de todos los países capitalistas, favoreciendo así la afirmación de hegemonías que contuvieron el potencial político y sindical del movimiento obrero. Expansión (militarizada y fiscal) del capitalismo y contención del comunismo eran factores de una misma ecuación.

b) Reestructuración del sistema monetario internacional y expansión del comercio mundial.

Además de los factores "internos" referidos que explican algunas de las principales razones del período de expansión entre 1950 y 1973, es necesario recordar los acuerdos que permitieron liberalizar el comercio internacional y eliminar la complicada red de acuerdos comerciales bilaterales y de barreras aduanales que habían surgido en gran número, sobre todo en los años 30. Con los acuerdos de Bretton Woods se inauguró un Sistema Monetario Internacional, fundado en la centralidad del dólar como moneda de facturación para los comercios internacionales y como principal reserva monetaria de los bancos centrales. Se fijó entonces el precio del oro en 35 dólares la onza, pudiendo los bancos centrales pedir en todo momento a la Reserva Federal norteamericana la conversión de sus dólares en oro a ese precio. Así, se convertía al dólar en un medio internacional de pagos "tan bueno como el oro". Para garantizar que la paridad oro-dólar se mantuviera como centro de un sistema internacional de cambios fijos entre las monedas, adicionalmente se establecieron normas para las autoridades monetarias de los países suscriptores del Acuerdo; normas que imponían a cada país la prescripción de intervenir en el mercado de divisas para mantener la estabilidad del tipo de cambio de su propia moneda frente al dólar. Con la constitución del Fondo Monetario Internacional (FMI) se daba concreción institucional al nuevo

sistema monetario internacional, creando un órgano de vigilancia supranacional cuya tarea era facilitar el sistema de pagos entre países y vigilar que las políticas nacionales estuvieran de acuerdo con la expansión mundial del comercio y con la posición hegemónica del dólar en el sistema monetario internacional.

En los años inmediatamente posteriores a la conclusión del conflicto mundial, los Estados Unidos realizaron con el Plan Marshall (1947-1951) una transferencia de 16 mil millones de dólares -equivalentes a 60 mil millones de dólares de 1987- hacia las economías europeas empeñadas en las tareas de la reconstrucción y de reconversión hacia producciones civiles de los aparatos productivos nacionales. El Plan Marshall no sólo promovió la demanda europea de exportaciones norteamericanas, sino que también fue un hábil instrumento político para eliminar los grilletes proteccionistas que limitaban la evolución del comercio internacional en los mercados de Europa. Entre 1950 y 1975, Estados Unidos promovió el "free trade" (libre cambio) porque tenía claras ventajas comparativas y disponía de una plétora de capitales en busca de mercados. En la actualidad, por el contrario, como veremos más adelante, el "free trade" es mera oratoria republicana, pues la pérdida de competitividad y el carácter deficitario de su economía no consiguen disimular convenientemente el proteccionismo norteamericano detrás del eufemismo

"fair trade" (comercio justo).

Con los acuerdos de Bretton Woods, la fundación del Fondo Monetario Internacional, el Plan Marshall y el surtimiento de nuevas organizaciones de cooperación económica internacional entre los principales países capitalistas, se creaban las bases para la hegemonía norteamericana en la economía mundial. Como resultado de la solidez de esta hegemonía, se creó un clima de seguridad y confianza en la estabilidad del comercio multilateral y de las finanzas internacionales que llevó progresivamente a la eliminación de barreras comerciales, aranceles, restricciones cuantitativas, etc. y estimuló la formación de una red cada vez más tupida de comercios internacionales. Las exportaciones aumentaron a ritmos sin precedentes en la historia del capitalismo. Entre 1913 y 1950 el crecimiento promedio anual de las exportaciones de Francia fue de 1%; entre 1950 y 1960 fue de 7% y de 11% entre 1960 y 1973. En los mismos períodos se registraron los siguientes datos: en la República Federal Alemana: -2.5, 16 y 9%, en los Estados Unidos: 2, 5 y 7% (ritmos que, aunque sostenidos, son notablemente inferiores a los realizados por las otras principales economías europeas y por Japón). Aún considerando períodos anteriores a 1913, no es posible encontrar fases tan largas que sean comparables con el "boom" de la post-guerra desde el punto de vista del ritmo de crecimiento de las exportaciones^{2/}. En los principales países ca

pitalistas el crecimiento de las exportaciones fue persistentemente superior al ritmo con que se iba desarrollando la producción nacional e internacional bruta.

Desde fines de la guerra los Estados Unidos, gracias a su papel central en la red de intercambios internacionales y al hecho de ser el país cuya moneda funcionaba como moneda internacional de reserva, pudieron soportar el déficit de su balanza de pagos sin tener que promover ajustes de flacionistas -como habría tenido que ocurrir en el esquema capitalista mundial de pre-guerra y anterior a Bretton Woods- que habrían interrumpido el ritmo sostenido del comercio internacional. Este déficit persistente en la balanza de pagos de los Estados Unidos, fue el resultado de la combinación entre un considerable superavit en la balanza comercial (hasta comienzos de los 70) y los pasivos generados por las salidas de capital destinadas a financiar las actividades de las empresas multinacionales en el mundo entero y por los gastos militares que supone la función de hegemonía y guardián del capitalismo mundial.

La gran liquidez norteamericana financió el comercio internacional, proporcionando un estímulo al crecimiento del intercambio entre los principales países y promoviendo a sí, independientemente de las intenciones, una distribución más equilibrada de la liquidez mundial entre las mayores potencias capitalistas del orbe. Controlando la moneda que

funcionaba como base de las reservas monetarias internacionales, los Estados Unidos pudieron soportar un déficit permanente en su balanza de pagos sin verse obligados a promover una política deflacionista para reequilibrar sus cuentas con el extranjero. Sin embargo, el mismo déficit que por muchos años funcionó como instrumento para proporcionar liquidez al comercio mundial, fue convirtiéndose año tras año en un factor de desestabilización de la economía capitalista mundial (aunque esto resulta evidente en la década actual, no lo era entonces). Por un lado, y gracias al régimen de cambios fijos, introdujo fuertes tensiones inflacionistas en todos los países industrializados (en el sistema de paridades fijas, los bancos centrales debían absorber los dólares ofrecidos en el mercado de divisas y agregarlos a sus reservas para mantener el tipo de cambio de la moneda nacional frente al dólar); y por otro, debilitó progresivamente la posición del dólar, cuya estabilidad requirió crecientes operaciones de salvataje por parte de las autoridades monetarias de los otros países capitalistas.

En el marco de los factores internacionales que favorecieron el desarrollo acelerado de post-guerra, hay un fenómeno clave: el hecho que en todo este período los precios de las materias primas, y sobre todo del petróleo, se mantuvieron muy bajos. Debe esto su explicación en gran parte al papel de los monopsonios durante esta etapa, i.e. al

control directo ejercido por las multinacionales sobre los recursos naturales de muchos países subdesarrollados, y en parte es consecuencia de ciertos desarrollos tecnológicos que permitieron contener la demanda internacional de muchos productos básicos. El período de precios bajos para las materias primas que acompañó al "boom" se acabó a partir de 1972-73, y sobre todo desde fines de 1973 cuando el precio del petróleo crudo se multiplicó por cuatro a consecuencia de la guerra del Yom Kippur entre Israel y Egipto. Sin embargo, este repunte duró muy poco, en promedio hasta 1977 para las materias primas no petroleras.

c) "Keynesianismo militar" y hegemonía norteamericana.

Los gastos militares en los Estados Unidos han ejercido un papel decisivo en el mantenimiento de la economía a niveles cercanos al pleno empleo. En los veinte años posteriores a 1953 los gastos militares han representado en promedio 10% del Producto Nacional Bruto. Cerca del 20% de la producción de algunos sectores estratégicos para la economía como los productos metálicos, la maquinaria no eléctrica, los equipos de transporte y los instrumentos de precisión, era absorbida "normalmente" para usos militares. En 1973 cerca del 30% del presupuesto del gobierno federal se destinó a fines militares y en 1970 cerca del 16% del total de la fuerza

de trabajo estaba empleada en actividades directa o indirectamente dependientes de la "defensa". En 1974, en plena crisis, este porcentaje permanecía en un 12%.^{3/}

En Alemania, por otra parte, entre 1970 y 1973, los gastos militares representaron cerca del 8% de los gastos de la Administración Pública; y en Inglaterra aproximadamente 12% entre 1970 y 1974.^{4/} Refiriéndose a la economía norteamericana y a propósito de la reducción del ritmo de las inversiones privadas en los años 60, H. Magdoff habla de los gastos militares como de una fuerza revitalizadora de la economía y subraya justamente el papel anti-cíclico de estos gastos que, proporcionando una demanda constante a algunos sectores centrales de la economía, funcionaron como "parachos" en los puntos bajos del ciclo.^{5/}

A mediados de la década de los 60, la guerra de Vietnam jugó un rol decisivo en el sostenimiento, a través de los gastos militares, de la actividad de la economía norteamericana e, indirectamente, de los principales países capitalistas del mundo. La "escalation" que selló un decidido paso adelante en el compromiso militar norteamericano en Vietnam, fue financiada en la única forma en que es posible financiar una guerra no popular, o sea aumentando la base monetaria, la que alcanzó niveles muy altos en 1967 y 1968. Como era inevitable, el gran crecimiento de la oferta de dinero mientras la economía se movía a niveles cercanos al ple

no empleo, no hizo más que dar un fuerte estímulo al proceso inflacionario que corría paralelo al "boom". La inflación fue el sustituto de los impuestos de guerra que, dada la naturaleza de una guerra que había desatado una gran oposición en el país, la sociedad norteamericana no estaba dispuesta a pagar.

Los aumentos de la oferta monetaria, el crecimiento del déficit fiscal y el aumento de la demanda de productos militares, permitieron prolongar aún más el período de expansión, pero al costo de fortalecer en una medida sin precedentes las preexistentes tensiones inflacionistas: entre 1960 y 1967 los precios al consumo aumentaron en los Estados Unidos cerca de un 13% y entre 1968 y 1975 el aumento fue de 44%. El resultado de este "keynesianismo militar fue: la crisis del Estado fiscal"; un mayor déficit de la balanza de pagos norteamericana y la consiguiente transmisión a escala mundial de la inflación originada en los EE. UU. Ya a mediados de los años 50, reflexionando sobre la importancia de los gastos militares en el mantenimiento de la economía en condiciones de casi pleno empleo, W. Fellner se preguntaba si "estamos viviendo un período de prosperidad genuina, cuyos frutos debemos en parte sacrificar en interés de la seguridad nacional; o en cambio estamos viviendo un período de estancamiento, que simplemente está cubierto por la tensión internacional y por los consiguientes gastos militares y las

ayudas al extranjero"^{6/} En consecuencia, si bien el "keynesianismo militar" contribuyó a reafirmar la hegemonía norteamericana en el sistema capitalista mundial, también sentó las premisas de la estanflación de la segunda mitad del decenio de los setenta. El papel de hegemonía parece implicar un costo: fuertes tendencias hacia la inestabilidad económica.

d) Regulación estatal de la economía y políticas anti-cíclicas.

Para tener una medida aproximada del peso económico del Estado, considérese que los gastos totales de los gobiernos de los principales países capitalistas han llegado a representar, en la primera mitad de los años 70, entre 40 y 45% del PNB. La cuota de la demanda total representada por el Estado manifiesta una tendencia constante al aumento; esto significa que la actividad del "Leviatan" de post-guerra es siempre más esencial para garantizar que la economía se mueva a niveles cercanos a sus capacidades potenciales. En la mayoría de los países con una estructura industrial consolidada, entre un cuarto y un quinto del PNB depende de las compras corrientes de bienes y servicios del Estado.^{7/}

A lo largo del período 1950-1975, la "logística" regulatoria del Estado se enriqueció con nuevos instrumentos de manejo y control de la economía. Además de las políticas

monetarias y fiscales -que sin embargo han venido asumiendo caracteres siempre más acentuados de instrumentos de control del ciclo, o sea de reguladores de la actividad económica de corto plazo- han venido apareciendo nuevas fórmulas de intervención, como por ejemplo: políticas de ingresos (Inglaterra) controles administrativos de precios y salarios (Francia, EE UU.), fortalecimiento del sector de las empresas públicas (Italia, Francia, Alemania), creación de agencias gubernamentales de variada naturaleza, con objetivos tales como: favorecer reestructuraciones en la industria privada destinadas a aumentar el grado de concentración industrial y la productividad (Inglaterra, Japón, Francia); proporcionar créditos a tasas de interés reducidas a sectores de importancia particular (Italia); estimular la reubicación de las actividades productivas en el territorio nacional (Francia, Italia); planes económicos nacionales (Holanda, Francia). Este conjunto de instrumentos (y otros más) usados en distintos períodos y en distinta intensidad por varios países, ha tenido los siguientes objetivos principales: mantener ciertos niveles de demanda interna; contener la inflación (a fin de garantizar perspectivas estables -las expectativas keynesianas- para los inversionistas, para no activar el deterioro de la competitividad de los productos nacionales en los mercados extranjeros) y garantizar un grado creciente de eficiencia y productividad para la economía en su conjunto (condición nece-

saría para financiar gastos económicamente no productivos pero socialmente necesarios, como subsidios al desempleo, etc. y para evitar que las empresas nacionales quedaran rezagadas en la competencia internacional). Estos objetivos han requerido unas veces políticas expansionistas y otras veces restrictivas. Sin embargo, estas últimas han sido circunscritas y limitadas en el tiempo (y, sobre todo, en la intensidad). En cambio las políticas de expansión han representado una especie de inspiración constante del período, favoreciendo aumentos tanto de la productividad como de la capacidad productiva, sobre todo en algunos sectores centrales como la producción automovilística, los bienes de consumo durables, la siderúrgica, la química de base, etc.

El resultado principal de la actividad regulatoria de la economía, ha sido impedir que las fuerzas "espontáneas" del mercado actuaran según movimientos cíclicos de gran intensidad. Se impidió al ciclo actuar "libremente", lo que a caso habría permitido crear las necesarias condiciones de rentabilidad, pero el costo de la formación periódica de grandes masas de desempleados y de la destrucción cíclica de los capitales de las empresas menos eficientes. Se crearon así, y se fortalecieron año tras año, condiciones de desarrollo que mantenían al capitalismo en constante expansión, fuera de los cauces "normales" de creación y destrucción de riqueza, de marxiana y schumpeteriana memoria. De tal manera,

el ciclo económico como instrumento "fisiológico" de regeneración dinámica del sistema económico, vió progresivamente limitada su acción, dejando su lugar a un "ciclo político", producto de la actividad "autoconciente" del Estado en el esfuerzo por mantener la actividad económica dentro de los límites puestos por un máximo de inflación gobernable (límite superior) y por un insuficiente uso de los "factores de la producción", i.e. capital y trabajo (límite inferior). Razones de rentabilidad del capital y razones de estabilidad social y política determinaron las circunstancias en las que el binomio Estado-capital debían impedir (no siempre en una dialéctica idílica) que el ciclo hiciera su trabajo, con sus inevitables secuelas de quiebras y desempleo masivos. Por otro lado, el creciente peso económico de los Estados garantizaba que la voluntad política se tradujera en una dirección efectiva de la economía. Cuando se piensa que en la economía norteamericana una tercera parte de la fuerza de trabajo debe su empleo (directa o indirectamente) a los gastos del Estado, y cuando se recuerda el peso decisivo de las empresas públicas en algunas de las principales economías europeas, es fácil imaginar la intensidad del "control político" ejercido sobre la economía por parte de los gobiernos.^{8/}

Las políticas anti-cíclicas tendientes a reducir el costo del capital, favoreciendo por esta vía ritmos crecientes de acumulación, así como las políticas de sostenimiento del empleo y ensanchamiento del empleo público relativa-

mente independiente de los acontecimientos cíclicos, contribuyeron a introducir factores de rigidez en el funcionamiento de conjunto de las estructuras económicas de los principales países capitalistas. Rigideces de distinta naturaleza que se manifestarán plenamente a partir de 1974. La expansión de la demanda, inversiones y empleo públicos fueron poderosos activadores de la expansión en los años 50 y 60, pero no hicieron más que encubrir y amortiguar las contradicciones y debilidades que seguían operando en la base del sistema productivo y que, desde mediados de los 70, emergerían con toda su fuerza bajo la modalidad de "una nueva crisis general" (Giovanni Arrighi) al sincronizarse la fase recesiva del ciclo de casi todas las economías capitalistas.

Presionados por las necesidades de mantener estable el ritmo de crecimiento de la demanda y por razones de estabilidad socio-política, los gobiernos interfirieron la "normalidad" del ciclo. De este modo no hicieron más que acumular desequilibrios y distorsiones que, a la postre, no podían más que provocar una crisis "regeneradora" de gran intensidad y duración. En un cuadro de desarrollo casi constante, y considerando que a partir de mediados de los años 60 el mercado de trabajo empieza a convertirse en "mercado del vendedor" (dominado por la oferta debido a los bajos niveles de desempleo) en muchos de los principales países capitalistas, la inflación empezó a adquirir carácter estructu-

ral. Lo cual no es difícil de explicar si, además, se considera que en los años 50 y 60 se acentúan procesos de concentración que llevan al fortalecimiento de empresas con grados crecientes de control de sus mercados de venta. En 1968, en los Estados Unidos, el 0.04 de las empresas manufactureras representaban el 43% del capital de todas las empresas manufactureras y se apropiaban del 49% de las ganancias, mientras el otro 99.6 de las empresas representaban el 57% del capital total y sólo se apropiaban del 51% de las ganancias totales.^{9/} Los cambios estructurales que llevaron a fortalecer progresivamente las grandes concentraciones industriales, no hicieron más que alimentar la capacidad de control de los mercados por parte de estas empresas, o sea su capacidad de fijar precios de manera relativamente independiente frente a las variaciones de la demanda.

Aunque las clases dirigentes de los principales países industrializados miraran con alguna preocupación el problema de la inflación desde los primeros años de la década de 1960, y no obstante a fines de la década anterior ya empezara a manifestarse una relativa independencia de la inflación respecto al nivel de la demanda (lo que indicaba la presencia de un fuerte elemento estructural), los problemas sin embargo no fueron enfrentados con la necesaria severidad hasta fines de los años sesenta, ya que la inflación era en apariencia un estímulo para las inversiones privadas por su incidencia positiva en las expectativas de ganancias futuras.

Aquel "soplo refrescante" que había estimulado la actividad económica en los años 50 y hasta mediados de los 60, se convirtió a partir de este momento en un obstáculo que introdujo fuertes elementos de inseguridad en las perspectivas de las principales economías.

3. Quiebras y desempleo : el capitalismo no tiene otros remedios.

Como hemos visto, el prolongado auge económico de la segunda postguerra significó al mismo tiempo la expansión de los mecanismos de regulación del Estado capitalista. Esta afirmación significa que durante el boom, el funcionamiento "normal" del capitalismo dependió crecientemente de un conjunto de factores metaeconómicos. Gastos públicos, políticas de pleno empleo, exoneraciones fiscales, subsidios a la inversión, etc. insertaban "linfa" vital en estructuras económicas cuyos mecanismos normales de funcionamiento no habrían podido garantizar el desarrollo equilibrado (el "equilibrio general" de León Walras) de los complejos económicos sociales y técnicos siempre más integrados de las modernas sociedades capitalistas industrializadas. La empresa privada, lanzada en el esfuerzo siempre más complicado de recuperar con ganancia inversiones fijas de dimensiones gigantescas, se encontró funcionando como motor principal de sociedades con necesidades tan complejas y diferenciadas que las "leyes" propias de la empresa privada no podían satisfacer:

el capital se volvió "adicto" al gasto fiscal y a la regulación. Cuando el cúmulo de desequilibrios y contradicciones se hizo tan grande y complejo que ya no era posible salir de él mediante políticas anti-cíclicas intervinieron entonces dos circunstancias que funcionaron como detonadores: la sincronización de los ciclos económicos en todos los países industriales en 1972-73, lo que dió carácter mundial a la crisis económica, y la multiplicación del precio del petróleo. Dos circunstancias que funcionaron sólo como detonadores -y no como causa- de la nueva crisis general capitalista. Y con el estallido se interrumpió de un sólo golpe la onda larga de desarrollo cuya duración había sido de un cuarto de siglo.

De esa época data el fortalecimiento de la idea de que las políticas de administración de la demanda, y todos los demás instrumentos de raíz keynesiana, garantizan una mayor estabilidad del sistema económico en el corto plazo pero no hacen más que diferir en el tiempo el surgimiento de la crisis que permanece como único remedio efectivo para la solución de las contradicciones económicas y sociales acumuladas en cada etapa de auge del desarrollo capitalista. Las políticas keynesianas han funcionado como soluciones temporales creando sin embargo problemas mucho más serios a las economías capitalistas. La crisis económica que se pretendía exorcizada, se manifiesta nuevamente con una violencia que ya no se creía posible. Con esta situación vuelve a tomar fuer

za de ideas de que en realidad el único remedio del capitalismo sigue siendo la crisis (quiebras, bloqueo de las inversiones y desempleo), de tal suerte que, si el largo auge de 1945-1967 en opinión de varios economistas parecía confirmar las tesis de Tugán-Baranovsky, la crisis de estanflación de los setentas rehabilitó las ideas derrumbistas de R. Luxemburg.

La naturaleza competitiva del sistema capitalista, aunque se trate de una competencia oligopolística, favorece una acumulación de capital que -no obstante la gran expansión de las últimas dos décadas en los gastos públicos y en la rica variedad de consumos innecesarios estimulados por una oferta que impone e inventa necesidades- tiende a sobrepasar a la demanda, o sea más allá de la posibilidad de "reconstruir" todo el capital anticipado con una tasa de ganancia media. Las grandes empresas deben invertir más y más para adquirir nuevos equipos, para construir unidades productivas más grandes (que permitan recuperar los mayores costos con niveles más altos de productividad y mayores volúmenes de ventas), para financiar la investigación de nuevos productos y nuevos procesos productivos, para financiar gastos fijos siempre más amplios, desde administraciones cada vez más complejas hasta la publicidad. El ensanchamiento constante de las bases productivas es la condición para asegurarse el mantenimiento e incremento de aquellos niveles de productivi

dad que constituyen la defensa más importante en la competencia oligopolista tanto nacional como internacional. Con la super-acumulación, las grandes empresas se ven obligadas a pensar más en la productividad que en la producción y en las ventas, suponiendo que estas últimas aumentarán como consecuencia del aumento de la primera. Este es el necesario wishful thinking de las grandes empresas. Pero, como este razonamiento es hecho por el conjunto de las grandes empresas, el resultado es una tendencia general a acumular en una cantidad superior respecto a la expansión y dimensión de los mercados, o sea en una cantidad superior respecto a la posibilidad real de obtener una ganancia suficiente para financiar proyectos de expansión siempre más necesarios y siempre más difíciles: necesarios como forma de defensa frente a la competencia y difíciles porque su realización implica un crecimiento constante del mercado que, sin embargo, es trabado parcialmente por las necesidades generales de equilibrio que impiden al Estado expandir demasiado su demanda, y a la economía en general acercarse demasiado al pleno empleo.

En la búsqueda de mayores ganancias para poder financiar procesos que permitan aumentar productividad y eficiencia respecto a los competidores más próximos (tanto nacionales como internacionales), las grandes empresas deben a acumular más de lo que realmente resulta consistente con las tendencias de largo plazo del consumo, y deben hacerlo para

anticipar los futuros aumentos de la demanda y, sobre todo, para mantener a la zaga a los competidores. La investigación y el desarrollo tecnológicos aparecen aquí como una estrategia microeconómica del tipo "barreras a la entrada" de los mercados. Por muchos años el exceso de capital estuvo escondido por las políticas de expansión promovidas por los gobiernos, pero cuando estas políticas empezaron a debilitarse (por los problemas creados en la estabilidad presupuestaria, por el fortalecimiento de las tendencias inflacionistas y por la necesidad de evitar el excesivo fortalecimiento de la capacidad contractual de la clase obrera), entonces los problemas propios de una situación en que los aparatos productivos se habían expandido en exceso se manifestaron con toda su fuerza, bloqueando en pocos meses una expansión de más de dos décadas.

He aquí una de las principales paradojas del capitalismo: la búsqueda de una mayor eficiencia de parte de cada empresa lleva a un máximo de eficiencia productiva individual al que corresponde un máximo de ineficiencia económica del aparato productivo social. Existen demasiados capitales respecto a la posibilidad de usarlos en condiciones económicamente rentables para los capitalistas. La crisis se encarga de reducir el número y el volumen de los capitales presentes, condenando a la quiebra a las empresas menos eficientes e imponiendo la eliminación de los equipos menos productivos

a las otras. Para el exceso de capitales, la crisis es una regeneración económica, con la cual se condena a muerte a las células enfermas del organismo productivo y de la cual el mismo organismo sale a la postre fortalecido. La crisis es un "darwinismo" económico social.

Por otro lado, el mantenimiento por mucho tiempo de condiciones de pleno empleo, estimula las reivindicaciones de los trabajadores, presionando hacia arriba los salarios y, coeteris paribus, hacia abajo el ritmo de desarrollo de la productividad del trabajo. Las fuerzas inflacionistas que ya operan espontáneamente en la base de un sistema económico oligopolista, se fortalecen con la tendencia de las grandes empresas a recuperar las pérdidas asociadas con un exceso de capacidad productiva con aumentos de precios. Como consecuencia de ello las exportaciones se hacen menos competitivas en los mercados internacionales, y el aumento de los precios internos tiende a favorecer las importaciones. Por distintas vías, si el pleno empleo dura mucho, las ganancias están condenadas inevitablemente a reducirse. La governabilidad de la clase obrera y demás clases subalternas se hace más fácil -tanto en la fábrica como en la sociedad- en presencia de ciertos volúmenes de desempleo. El pleno impone al capital no sólo un problema de altos salarios sino también un problema de control y de disciplina laboral de la clase obrera. Sólo con la crisis se producen en el mercado

de trabajo las condiciones necesarias para el restablecimiento del control del capital sobre el trabajo, tanto desde el punto de vista de la disciplina laboral como de los salarios: "Expropiando de sus trabajos millones de individuos, y amenazando el empleo de otros millones, las recesiones reducen las reivindicaciones de los trabajadores y ponen fin al aumento de los costos del trabajo; reconstruyen los márgenes de ganancia y estabilizan los precios...las recesiones son inevitables... porque ejecutan una función esencial para la cual no existe un sustituto"^{10/}

La crisis interrumpe procesos en que tanto los excesivos ritmos de acumulación como el crecimiento de la fuerza contractual de los trabajadores van minando la rentabilidad de los capitales individuales y el control efectivo, bajo hegemonía burguesa, del sistema social en su conjunto. Con la quiebra de muchas unidades productivas y el estrechamiento de las actividades económicas de las demás, con el despido de muchos trabajadores que van a alimentar aquel insustituible instrumento disciplinador que es el desempleo, el capital, como sistema, pone las condiciones para su reproducción como conjunto económicamente eficiente y socialmente estable.

No obstante los economistas keynesianos hayan alimentado por cuatro décadas la ilusión acerca de la posibilidad de manejar las economías industrializadas a niveles esta

bles de pleno empleo, la realidad del capitalismo monopolista se ha encargado de mostrar desde mediados de los 70, la insustituibilidad de las crisis como instrumento de equilibrio. Malthus, en las primeras décadas del siglo pasado, sostenía que hambre y desempleo son los grandes mecanismos naturales capaces de dar equilibrio (además de los gastos destinados a fines improductivos) a la producción capitalista. Es evidente que a este respecto el capitalismo no ha hecho ningún avance.

4. La lenta maduración de la crisis.

Aunque la causa inmediata de la crisis de 1974-75 -el aumento en el precio mundial del petróleo- contribuya a dar una apariencia accidental a la misma crisis, este ha sido el resultado, lentamente madurado, de los mecanismos y de las características principales subyacentes a la onda larga del desarrollo de post-guerra. El desarrollo que había empezado a comienzos de los años 50 con ritmos acelerados, perdió progresivamente sus aspectos más sobresalientes de dinamismo, sobre todo en el curso de la segunda parte de los años 60, haciendo necesario de esta manera que los gobiernos asumieran funciones y tareas destinadas a proporcionar soportes a un sistema económico que mostraba signos de crisis.

Que el choque petrolero fue sólo un factor circunstancial que agudizó -sin ser el elemento causal- la cri-

sis de 1974-75, fue reconocido hasta por los sectores gobernantes. Así, Giscard d'Estaing, a la razón presidente de Francia, declaró al semanario norteamericano Business Week: "Yo pienso que la economía mundial ha sido afectada profundamente por los desórdenes financieros y monetarios de los años 60, antes que aumentara el precio del petróleo. Vivimos en una época de inflación y permitimos niveles exageradamente elevados de desarrollo, un desarrollo que fue inflacionista en todos lados: en Japón, Europa Occidental y Francia.^{11/} En una línea de pensamiento sustancialmente parecida se situaba a mediados de 1975 quién poco después sería el primer ministro del gobierno japonés, Fukuda: "En los años recientes, la expansión de largo plazo japonesa se ha estrellado contra una serie de barreras al desarrollo: desde las protestas ecológicas hasta las reivindicaciones sindicales por mayores cuotas del ingreso nacional... la sacudida proveniente del petróleo ha sido solamente el catalizador que sirvió para poner en evidencia conjuntamente estos problemas".^{12/} En los responsables políticos de las mayores potencias capitalistas es muy clara la conciencia de que el petróleo no fue sino el elemento activador de procesos críticos mucho más profundos.

Si tomamos el conjunto de los países industrializados, las tendencias hacia la crisis del decenio pasado registran rasgos comunes, cuya acción fue debilitando progresi

vamente la solidez de las economías capitalistas avanzadas. Consideramos estos factores de la crisis después del siguiente análisis del choque petrolero de 1973.

a) La crisis petrolera internacional de 1973.

El petróleo es la materia prima más importante del comercio internacional de este período. Su sorpresivo aumento de precio a fines de 1973 tuvo un efecto de "shock" negativo para las economías industrializadas del mundo capitalista. El choque, no podía venir de un producto con un papel estratégico más crítico, siendo el petróleo un insumo industrial básico y un bien de consumo de amplia difusión. La cuadruplicación del precio de los hidrocarburos no solamente indujo un inesperado aumento en los costos de todos los procesos productivos, sino que provocó una extraordinaria transferencia de capital de los países industrializados hacia los países productores de petróleo. Esto a su vez, estimuló las presiones recesivas en los países capitalistas desarrollados importadores netos de carburantes e incubó secuelas especulativas entre los exportadores de este producto estratégico.

En primer término, la gran liquidez que se transfería del área industrializada hacia los miembros de la OPEP, constituía una parte importante de la riqueza que alimentaba el comercio interno e internacional entre los países industrializados. Apropiándose de esta liquidez, los países de

la OPEP sólo podían convertirla parcialmente en demanda industrial en los mercados mundiales debido a la debilidad de sus estructuras productivas y a la naturaleza social de sus regímenes políticos. El resultado neto fue una baja radical en la demanda internacional de bienes industriales, con un poderoso afecto deflacionista sobre las economías industrializadas. En segundo lugar, y como consecuencia de lo anterior, los países de la OPEP, que vieron aumentar tan súbitamente sus reservas de divisas mostraron una gran propensión a invertir la mayor parte de esta liquidez en títulos de mercado monetario de corto plazo exentos de riesgos. De esta manera se fortalecieron los flujos especulativos internacionales y las fuerzas desestabilizadoras sobre el tipo de cambio de algunas divisas cruciales en el comercio internacional. Como resultado disminuyó la demanda internacional de bienes y se generó más especulación y presiones crecientes sobre un sistema monetario internacional ya débil.

Si bien se manifestó de manera aparentemente accidental (como una de las consecuencias de la guerra entre Israel y Egipto), el aumento en el precio de petróleo venía desde comienzos de la década, cuando Libia supo imponer aumentos de precio a algunas pequeñas compañías extranjeras a las cuales había otorgado concesiones. Pero el momento crucial vino con la guerra de Yom Kippur que indujo a los países árabes a presionar a los Estados Unidos con reducciones de

la producción de crudo y embargo. Los aumentos de precios que se impusieron después (el crudo liviano procedente de Arabia pasó de cerca de 8 dólares por barril en octubre de 1973 a más de 11 dólares en Enero de 1974), fueron compensados por las grandes compañías petroleras concesionarias mediante el traslado del aumento de las royalties hacia el precio del producto refinado, así como a través de un incremento del precio en una proporción aún mayor. En momentos en que la gran mayoría de las empresas del mundo registraban bajas más o menos sensibles en las ganancias, las grandes compañías petroleras registraban ganancias extraordinarias.

Entre 1972 y 1974 los pagos mundiales por importaciones de crudo pasaron de 15 mil a 100 mil millones de dólares. Por primera vez un cartel de países productores de materias primas, la OPEP, encontraba la forma de bloquear e invertir (aunque fuera temporalmente) la tendencia de los precios internacionales, cuya "norma" había sido el crecimiento relativo del precio de los bienes manufacturados provenientes de los países industriales y la baja de los precios de los productos básicos provenientes del mundo subdesarrollado.

Aprovechando la pérdida de fuerza internacional del imperialismo norteamericano y el peso creciente de las potencias europeas y de Japón, los productores de petróleo,

insertándose en el espacio político abierto por la conflictualidad entre los principales polos del capitalismo mundial, intentaron modificar las tendencias del intercambio comercial. Sin embargo su iniciativa, lejos de debilitar a los Estados Unidos, fortaleciendo a los mayores competidores de este país tuvo el efecto "perverso" de fortalecer la posición internacional del "Tío Sam" en relación a los países europeos y a Japnón, para los cuales la "crisis energética" tuvo efectos desastrosos considerando su mayor dependencia energética. Para reducir las importaciones de crudo y los grandes déficits en la balanza de pagos, estos países limitaron bruscamente sus ritmos de desarrollo.

Desde el punto de vista de la estructura productiva de los países industrializados, el aumento del precio del crudo estimuló la inflación, incidiendo particularmente sobre los sectores más dependientes del uso del petróleo (siderurgia, plásticos, vidrio, materiales de construcción, etc.). En el caso de la siderurgia, del aluminio y materiales de construcción, el aumento de los costos contribuyó a agravar situaciones ya críticas debido a la gran cantidad de capitales invertidos en relación con situaciones generales de pérdida de dinamismo de la demanda interna para bienes de consumo durables. Además de estos sectores, el más afectado fue el automovilístico, en parte por el aumento de los costos y en una medida aún mayor por la drástica caída de la demanda, lo que

contribuyó decisivamente al fortalecimiento de las fuerzas depresivas generales, considerando el papel estratégico de este sector en casi todas las principales economías capitalistas.

En síntesis, el aumento repentino del precio del crudo introdujo un elemento ulterior de rigidez en las economías industrializadas, ya acicateadas por el debilitamiento de la productividad, por los aumentos del costo del trabajo por unidad de producto y por una inflación que afectaba las expectativas. Se había producido un acontecimiento que proporcionaba a los gobiernos de los mayores países capitalistas la justificación necesaria para imponer un vuelco radical en la política económica hacia una línea de congelamiento del desarrollo, capaz de poner orden en los principales desequilibrios de las economías avanzadas. Con la recesión, los sectores dirigentes pretendían conseguir dos resultados: contener la demanda nacional de energía para mejorar las cuentas externas reduciendo los déficits comerciales, y crear las condiciones para el desarrollo de nuevas iniciativas políticas capaces de poner un freno a la tendencia al fortalecimiento económico y político de la clase obrera. Apoyándose en los problemas creados por los nuevos precios del crudo, los sectores dominantes de las mayores economías capitalistas encontraron la "causa de fuerza mayor" que justificaba como "problema nacional" el viraje hacia políticas antikeynesianas de contención de la demanda privada. Estaba dada una de las claves para la

contraofensiva del capital monopólico contra la clase obrera y, en otro nivel, contra países subdesarrollados que poseían alguna capacidad competitiva. Este fenómeno se agudiza en los años ochenta, como veremos.

b) Sobreacumulación y productividad.

Durante la década de los años cincuenta la acumulación de capital registró ritmos de crecimiento sostenido inéditos. Tomando en conjunto a Estados Unidos, Francia, Alemania Occidental, Inglaterra e Italia las inversiones fijas brutas representaban en promedio 17% del PNB en 1950, el 20% en 1960 y 22% en 1970. En Japón, caso extraordinario de acumulación acelerada, en 1960 las inversiones fijas brutas constituyeron 24% del PNB, llegando a 35% en 1970.^{13/}

Si se piensa que en todo el período en cuestión se registraron altas tasas de crecimiento del PNB, se tendrá una idea de la fuerza de empuje ejercida por las inversiones en todas las principales economías capitalistas del mundo. En comparación con Europa y Japón, en Estados Unidos la cuota de inversión como porcentaje del PNB no se caracterizó por una decidida tendencia ascendente. Lo cual se debe probablemente al hecho que, mientras Europa y Japón llegaron a las innovaciones tecnológicas de los sistemas automáticos, semiautomáticos, etc. y a la gran expansión de producción y consumo de masas en los años 50 y 60. Estados Unidos llevaba en este camino

no un adelanto de una década. De manera que, tanto desde el punto de vista tecnológico como de la estructura de la producción social, Estados Unidos había alcanzado un grado de madurez relativa que no hacía necesario un proceso de acumulación. El siguiente cuadro ilustra el dinamismo de la acumulación capitalista durante la década de los años 60.

Tasas medias anuales de crecimiento del producto interno bruto (PIB) y de las inversiones fijas brutas (IFB). (1960-1970).

<u>EE.UU.</u>	<u>Alemania Occ.</u>	<u>Japón</u>	<u>Francia</u>	<u>Inglaterra</u>	<u>Italia</u>
PIB 3.9	4.8	10.8	5.8	2.9	5.6
IFB 4.3	5.7	15.1	8.2	5.1	5.7

Fuente: Elaboraciones sobre datos de Eurostat, op, cit. 1976.

En las principales economías capitalistas, con la excepción de Estados Unidos e Italia, en el curso de los años 60 se ha manifestado un ritmo de crecimiento de las inversiones fijas sensiblemente superior al ritmo con que se desarrollaba el Producto Interno Bruto. Si se consideran los períodos de 1958-63 y 1964-69, se nota además (otra vez con las excepciones de Italia y Estados Unidos) que la cuota de la Formación Bruta del Capital Fijo como porcentaje del PNB crece sensiblemente entre el primero y el segundo período.

Cuotas de la formación bruta del capital fijo como % del PNB

	<u>Francia</u>	<u>Alemania Occ.</u>	<u>Japón</u>	<u>EE.UU.</u>	<u>Inglaterra</u>	<u>Italia</u>
1958-63	19.1	24.3	30.0	16.7	15.8	21.7
1964-69	25.1	25.6	35.2	16.7	18.4	19.7

Fuente: Datos OCDE presentados por M. Salvati, II sistema económico italiano: análisis de una crisis, Bologna 1975.

De aquí se infiere que los bienes capitales representaron una cuota creciente de la demanda total. De esta manera el mantenimiento de condiciones de equilibrio para el desarrollo iba requiriendo la preservación de altos niveles de productividad y de rentabilidad del capital, para poder seguir alimentando el alto flujo de inversiones necesario para el equilibrio de la demanda interna. Sin embargo, el proceso de acumulación se iba realizando con modalidades que daban fuerza creciente a contradicciones y desequilibrios que, finalmente, secarían las mismas fuentes del desarrollo acelerado. En términos generales y en referencia al conjunto de los principales países industrializados, pueden considerarse algunas tendencias "de máxima". En el curso de los años 60, el avance de los índices de productividad global se hace cada vez más lento. En las raíces de este fenómeno encontramos el aumento constante del coeficiente de capital (o sea, la cantidad de capital por trabajador empleado), y el deterioro en la productividad del capital (o sea, la relación entre capital em-

pleado y producción total). El debilitamiento de las fuerzas dinámicas del capital, que a partir de un cierto momento ha venido apareciendo en todas las principales economías capitalistas, tiene múltiples razones, entre las cuales pueden considerarse: el acercamiento de las tecnologías disponibles a niveles de madurez a partir de los cuales, sin innovaciones radicales, las mejoras de productividad se hacen menos importantes; los límites puestos por los trabajadores al aumento de la productividad del trabajo; el crecimiento del peso social de actividades que absorben prevalentemente recursos sin procesarlos a su vez para producir otros y los límites al aumento de las economías de escala después que se han alcanzado ciertas dimensiones ya muy grandes en correspondencia a las cuales empiezan a generarse altos costos fijos y de administración y ciertas formas de ineficiencia.

En Francia, entre 1957 y 1973, el ritmo anual de crecimiento de la productividad del trabajo en las empresas no agrícolas ha sido relativamente constante. Simultáneamente el capital fijo ha registrado ritmos crecientes año tras año, mientras la productividad del capital mostraba tasas muy débiles. Como consecuencia, si bien lentamente, la productividad total ha ido debilitándose progresivamente.^{14/} En la República Federal Alemana se produjo desde 1960 un primer aumento en la relación capital-trabajo y posteriormente un nuevo aumento desde 1970, probablemente como respuesta de las em

:presas al aumento del costo del trabajo en los últimos años de la década de los 60. Si a esto se añade el carácter estacionario de la demanda, que empieza a tirar con menos fuerza respecto a los años anteriores, y la debilidad que empieza a caracterizar a las ganancias, se entienden las razones por las que a partir de 1970 en Alemania Occidental las nuevas inversiones se orientan siempre más a racionalizar los procesos productivos, reduciendo los costos (y sobre todo el costo del trabajo), que a aumentar la capacidad productiva.^{15/} Respondiendo a una situación en que la dotación de capital ha crecido en exceso respecto a la evolución de la demanda, el capitalismo alemán reacciona desde comienzos de los 70 con procesos de racionalización industrial que comprimen aún más la expansión de la demanda reduciendo la cantidad de trabajo asalariado empleada en la producción. La baja en el ritmo de crecimiento de la demanda es la circunstancia que revela, de improviso, la ineficiencia de grandes movilizaciones de capital, que sólo pueden reabsorberse con grandes y crecientes volúmenes de ventas.

En Holanda, entre 1960 y 1973 la relación capital-trabajo en los nuevos equipos industriales pasó de 20 mil a más de 40 mil coronas (a precios de 1963). En el mismo período, la cuota del reemplazo de equipos en la inversión bruta pasó del 21.5 al 50%, y la edad promedio de los equipos más antiguos todavía en actividad se redujo de 45 años en 1959 a

18 años en 1973.^{16/}

Aquí las tendencias hacia una sobre-acumulación fueron el resultado de los esfuerzos por mantener ciertos niveles de productividad esenciales, para la competitividad interna e internacional. Favoreciendo tiempos cada vez más cortos de reemplazo para los equipos productivos, la acumulación garantizaba ciertos ritmos de crecimiento de la productividad, imponiendo sin embargo cargas financieras cada vez más pesadas que presionaban hacia abajo las utilidades, lo que se manifestó plenamente apenas la demanda dejó de tirar según los ritmos necesarios. Cuanto más fuerte es la carrera hacia mayores niveles de productividad, más corto será el plazo dentro del cual el uso de un equipo se considera económicamente productivo. Pero una renovación a ritmos acelerados de los equipos implica en primer lugar un fuerte aumento de la carga financiera sobre las empresas y requiere, en segundo lugar, que la demanda se expanda a ritmos constantes (y hasta crecientes) para que sea posible recuperar, con el uso más intensivo de los equipos, lo que se pierde con su más rápido reemplazo.

En Estados Unidos a partir de mediados de los años 60 las inversiones marcharon paralelamente con el deterioro de los indicadores de productividad y rentabilidad del capital: "...la inflación reciente refleja inversiones excesivamente altas justo en aquellas industrias (carros, aviones, pe

tro-química, materias plásticas, fibras sintéticas, electrónica, aeropuertos, etc.) que en el mismo período habían madurado en el sentido de alcanzar una capacidad productiva adecuada o en exceso".^{17/} La existencia de exceso de capacidad productiva (el "exceso" se extiende, naturalmente, no en absoluto sino en relación a la cantidad de capital cuyo uso pleno haría posible la realización de una tasa de ganancia "adecuada") que se manifiesta con fuerza a partir de mediados de los años 60, es confirmada por la reducción regular del porcentaje de capacidad productiva utilizada desde 1968. Simultáneamente, la cuota de ganancia sobre el ingreso nacional muestra una tendencia acentuada a la reducción desde 1965, tendencia que la Nueva Política Económica (NEP) de Nixon, entre 1971 y 1974, apenas podrá congelar en su intento por revertirla.

Por otro lado, si se divide el desarrollo reciente de la industria italiana en tres períodos, de 1958 a 1964, de 1964 a 1971 y de 1971 a 1975, se observa que en cada uno de ellos la tasa media anual de crecimiento de la productividad fue inferior a la tasa media registrada en el período anterior. Sin embargo la relación entre inversiones y valor agregado industrial aumentó entre el segundo y el tercer período, así como aumentó también la propensión media a convertir en inversiones las ganancias.^{18/} Esa aparente paradoja del caso italiano es en gran parte el producto de las inversiones públicas y del crédito especial a las empresas privadas propor-

cionado por organismos financieros oficiales y semi-oficiales.

Las tendencias a la sobreacumulación de los años 60 debían seguir con más fuerza en el decenio de los años 70. "Los años 1970-73 se han caracterizado por un fuerte crecimiento y una aceleración de la inflación... ese contexto a la vez artificial y eufórico ha conducido prácticamente a todas las empresas a endeudarse, sin reflexionar seriamente sobre los riesgos de largo plazo que de esta manera iban asumiendo".^{19/} Este comentario referido a Francia vale en realidad para el conjunto de las principales potencias capitalistas. Sin embargo es necesario notar que la sobreacumulación de los años 60 hasta 1973, no puede considerarse simplemente como el producto de una falta de "reflexión" de parte de las empresas sino también, y sobre todo, de las necesidades objetivas de anticipar los aumentos futuros de la demanda en mercados dominados por formas oligopolistas de concurrencia.

En síntesis, en el curso de los años 60 y en los primeros de la década siguiente, se registran en todos los principales países capitalistas importantes signos que indican una tendencia a la reducción de los índices de productividad. No obstante las inversiones (alimentadas por los gastos públicos crecientes y por la inflación) siguen creciendo con ritmos acelerados. De esta manera se fueron preparando y consolidando las condiciones para la crisis que, con el detonador del precio del petróleo, estallaría a mediados de los a-

ños 70.

Dejando de lado los gastos de energía y materia prima, si al Producto Interno Bruto de un país le deducimos la cantidad de capital que se ha gastado en el curso del año para producir aquellos productos, y si restamos también las retribuciones percibidas por el conjunto de los trabajadores tendremos un indicador aproximado de algo que los economistas clásicos habrían llamado "producto neto", o excedente. Si dividimos este último valor entre el mismo PIB, tendremos un valor que expresaría capacidad del PIB para generar nueva riqueza, algo que podríamos llamar indicador de rentabilidad nacional bruta, o sea:

$$r = \left[P - (K + L) \right] / P$$

donde:

r: indicador de rentabilidad nacional bruta

P: Producto Interno Bruto (a precios de mercado)

K: Consumo de capital fijo

L: Retribuciones del trabajo

En el cuadro siguiente aparece el valor de r para las principales economías capitalistas. Los PIB se miden en las respectivas monedas nacionales y a precios corrientes. Los valores calculados de r son los siguientes:

Rentabilidad nacional Bruta

	<u>1960</u>	<u>1965</u>	<u>1970</u>	<u>1973</u>
Estados Unidos	30.2	31.8	26.3	27.5
Alemania Occ.	44.3	39.8	37.1	34.3
Francia	45.3	42.1	40.3	39.0
Inglaterra	32.2	31.7	31.1	28.9
Italia	49.5	45.2	43.0	38.2
Japón	48.5	42.8	42.9	38.1

Fuente: Elaborado con datos de Eurostat, op. cit., 1976.

Aunque estos datos tienen un significado limitado porque no se consideran los gastos en materia prima, energía y otros, indican sin embargo una tendencia generalizada a la baja de la rentabilidad de capital desde comienzos de los años 60. Los datos no indican que parte de esta tendencia a la baja de lo que hemos llamado indicador de rentabilidad nacional bruta es imputable a la pérdida progresiva de dinamismo en la productividad industrial y que parte a los cambios en la composición sectorial del producto social que favorece a los sectores (como servicios y Administración Pública) cuya relación valor añadido/Producto es inferior respecto a la relación media del sector industrial. Sin embargo, un estudio reciente permite observar una caída progresiva de la tasa de rendimiento en el sector manufacturero (medida como relación entre beneficios de empresa y stock de capital). Esta caída ha tenido generalmente, en los principales países capi-

talistas, dos puntos de arranque. El primero entre 1955 y 1960 y el segundo entre 1968 y 1970 (1966 para Estados Unidos). La tasa de rendimiento bruto manufacturero pasa, por ej., en Alemania del 24% en 1955 al 17% en 1967, y después de un pequeño aumento en 1968-69 se afirma nuevamente la tendencia a la reducción, para llegar a un 12% en 1975. En Japón la tendencia a la reducción de la tasa de rendimiento bruto empieza a afirmarse desde 1961 y se vuelve a profundizar desde 1968, pasando del 32% en este último año al 18% en 1975.^{20/}

En términos generales, el progresivo debilitamiento del indicador de rentabilidad nacional bruta es el resultado de las dos circunstancias anteriormente citadas: debilitamiento en los progresos de la productividad y rentabilidad industriales y crecimiento del "peso específico" de sectores que (aún siendo esenciales para el funcionamiento socio-técnico y político de las sociedades capitalistas industrializadas) son menos productivos.

Pese a la caída progresiva de los índices de rentabilidad, las inversiones siguieron aumentando su peso en el PNB de los principales países capitalistas. Este dinamismo tuvo un soporte decisivo en la caída progresiva de los costos de capital, caída favorecida generalmente por las políticas fiscales y por varias formas de subsidio a las inversiones. Igualando a 100 el costo real del capital de 1963 (medido como relación entre el precio de la formación bruta de capital fijo de las empresas y el precio del valor añadido), en las em-

presas francesas no financieras y no agrícolas, este costo se había reducido a 91 en 1973.^{21/}, mientras que en Italia e Inglaterra igualando a 100 el costo del capital de 1964 (medido esta vez como relación entre el precio de los bienes de inversión y el precio del producto), se había reducido en 1972 respectivamente a 80 y 55.^{22/} Notemos también que la reducción en el costo del capital dió un estímulo no despreciable a la mayor introducción de inversiones con coeficientes de capital crecientes.

Como resultado de la inflación, del apoyo público a las inversiones, de la reducción del costo del capital, de una concurrencia oligopolista que imponía a las empresas anticipar la demanda futura con inversiones excesivas respecto a la demanda presente, las inversiones se mantuvieron en general a niveles elevados no obstante la reducción progresiva de las ganancias. Cuando en 1974-75 la demanda interna e internacional bajó súbitamente, el exceso de capacidad se mostró plena y explícitamente, adquiriendo especial gravedad sobre todo en el sector siderúrgico, en la química primaria y en el sector textil de todos los principales países capitalistas.

En la Comunidad Económica Europea, para mantener los precios de los productos siderúrgicos tuvo que activarse en 1978 un plan siderúrgico anti-crisis que, imponiendo restricciones a los principales productores de acero sobre sus producciones nacionales, permitió evitar la caída de los pre-

cios de los productos del sector.

c) Mercado de trabajo y lucha de clases.

En todos los países capitalistas avanzados, las dos décadas que siguen a 1950 representan un período de relativo pleno empleo. La única excepción importante es Italia, donde aunque se dió una tendencia a la reducción de la tasa de desempleo, ésta permaneció en niveles relativamente elevados respecto a los demás países, debido a razones estructurales ligadas al mayor peso relativo de la agricultura y actividades tradicionales en rápida transformación.

Tan fuerte fue la demanda de trabajo en los años de post-guerra que en algunos países el "déficit de mano de obra" fue cubierto con la "importación de trabajadores" del exterior. En Francia, por ej., en 1976 había poco menos de dos millones de trabajadores extranjeros; entre 1962 y 1968 el crecimiento de la población activa fue cubierto con trabajadores extranjeros por más del 30%; en este mismo período cerca del 50% de los puestos de trabajo no calificados fue cubierto con fuerza de trabajo inmigrante.^{23/} En Alemania Occidental el número de trabajadores extranjeros había llegado en 1973 a dos millones y medio y a fines de 1976 quedaban todavía dos millones.^{24/}

En los principales países capitalistas desde 1950 hasta 1973 las tasas de desempleo muestran una tendencia con-

sistente hacia la baja, al margen de fluctuaciones cíclicas importantes.

Tasa de desempleo en tres períodos.

	<u>1950-56</u>	<u>1957-64</u>	<u>1965-70</u>
Estados Unidos	3.9	5.6	4.0
Alemania Occ.	8.1	1.8	1.1
Inglaterra	2.5 (a)		2.3 (b)
Italia	9.1	4.4	3.5

Fuentes: A. Maddison, op. cit. ; OCDE, Royaume-Uni, Paris, marzo 1978; Grouch-Pizzorno, Conflitti in Europa, Milano 1977. (a): media 1950-60; (b): media 1963-

73.

Es evidente la tendencia generalizada al debilitamiento de la magnitud relativa del desempleo. Esto significó una pérdida de fuerza en el principal instrumento económico que permite asegurar un adecuado control sobre la dinámica salarial y la "disciplina" obrera. Será sólo a partir de comienzos de los años 70 cuando, tanto en los Estados Unidos como en las principales economías europeas, se irá formando nuevamente una importante tasa de desempleo. Los resultados en términos del costo del trabajo fueron bastante evidentes.

El costo del trabajo por unidad de producto en Italia muestra una tendencia clara al aumento en el curso de los años 60; el costo de la hora de trabajo asalariado aumenta en

Francia en todos los años 50, mostrando una aceleración en la década siguiente; en Japón y Alemania los costos unitarios de la mano de obra muestran significativos crecimientos a partir de fines de los años 60, tendencia que sólo será interrumpida en 1974-75 con la recesión. En Alemania en especial, si se consideran los tres períodos: 1951-57, 1958-65 y 1966-74, en cada uno de ellos el costo salarial de la hora de trabajo se acrecentó a un ritmo promedio creciente respecto al período anterior, respectivamente: 8.1, 9.4 y 10.5.^{25/}

Entre los Estados Unidos y los demás países industriales hubo diferencias significativas con respecto al "ciclo del desempleo" y a la dinámica de los salarios. En Estados Unidos desde 1962-1963 la tasa de desempleo se redujo regularmente hasta llegar a un mínimo en 1968-1969, mínimo en correspondencia del cual se dió, en 1968, un máximo en el ritmo de crecimiento de los salarios. A partir de allí se reconstituye con rapidez el ejército de reserva de trabajo con una inversión clara de la tendencia anterior. Correspondientemente, en la industria manufacturera, entre 1968 y 1970, los salarios reales tuvieron una inflexión en su nivel absoluto.^{26/} En 1972-73 la tasa de desocupados tuvo otra baja temporal que debfa dejar lugar al fuerte aumento del desempleo a partir de 1974.

En las principales economías europeas y en Japón el mayor dinamismo salarial se ubica entre 1969 y 1972, perfo

do en que se intensifican las luchas obreras en la mayor parte de los países, llegando a niveles de agudeza y difusión no habituales desde hacía muchos años. En Inglaterra en 1969-70 las jornadas de huelga alcanzaron en promedio 8.8 millones de jornadas de trabajo, mientras en todo el período 1955-68 la media había sido de 3.6 millones; sólo en 1970 se "perdieron" en huelgas poco menos de 12 millones de jornadas de trabajo^{27/}. En Italia los trabajadores participantes en huelgas habían sumado en promedio 2.5 millones entre 1950 y 1968, pero alcanzaron 7.5 millones sólo en 1969, nivel nunca alcanzado anteriormente; entre 1950 y 1968 las horas de trabajo perdidas en conflictos laborales habían promediado 66 millones, llegando a 303 millones en 1969, otro nivel nunca alcanzado anteriormente. En la República Federal Alemana en 1971 se perdieron en huelgas poco menos de 4.5 millones de jornadas de trabajo, frente a un máximo anterior a 2.4 millones de jornadas perdidas en 1957. Además en 1970-71 participaron en huelgas una media de 360 mil trabajadores contra una media de 110 mil entre 1950 y 1969^{28/}.

Entre fines de los 60 y comienzos de los 70, las principales economías europeas asistieron a una sorprendente oleada de agitaciones sociales y huelgas obreras de gran intensidad que, en gran medida, se desarrollaban fuera de los instrumentos sindicales y canales de representación política tradicionales. Vuelven a aparecer formas casi olvidadas de lucha obrera: huelgas a "gato salvaje", sabotaje, reducción

voluntaria de los ritmos de trabajo, interrupciones repentinas y coordinadas de secciones de una misma fábrica con el objeto de producir el máximo daño a la producción con la menor pérdida de salario para los trabajadores. Esta imponente reanudación de iniciativa obrera, surgen (o resurgen) estructuras de organización de base de las luchas, desde los "comités de empresa" en Italia hasta los Shop stewards en Inglaterra.

¿Cómo explicar la coincidencia cronológica de las luchas obreras en varios países? la respuesta a esta pregunta requiere el desarrollo de algunas consideraciones acerca de los años anteriores. En la primera década de desarrollo acelerado en los años 50, las economías europeas aprovecharon las condiciones favorables de sus respectivos mercados de trabajo, el fuerte control socio-político sobre los trabajadores y la disponibilidad de grandes reservas de conocimientos tecnológicos que permitieron significativos avances de la productividad. El conjunto de éstas circunstancias permitió la realización de grandes progresos incluso en el terreno del comercio internacional. Sin embargo en la primera mitad de los años 60, al acercarse las economías europeas a estructuras industriales consolidadas y modernas, fueron debilitándose algunos de los factores que habían promovido el desarrollo hasta entonces. Comienza a manifestarse una menor capacidad de control sobre el trabajo por parte de los sectores empresariales, como reflejo tanto del menor peso social del desempleo cuanto de una recuperación de fuerza política por parte de los traba

jadores, una vez concluido el período de la guerra fría a nivel internacional.

Concluida la primera fase de arranque empiezan a manifestarse algunos cuellos de botella para un desarrollo posterior, que van desde el surgimiento de importantes cuotas de capacidad productiva no utilizada hasta los aumentos salariales, que en muchos casos registran una dinámica superior a la de la productividad. Además, en la primera mitad de los años 60 se produce un crecimiento raquítico de la economía norteamericana, simultáneamente con el bajo nivel de los precios de este país, constituye un fenómeno adverso para las economías europeas ya fuertemente dependientes de sus exportaciones. El resultado es la difusión de dificultades en las balanzas de pagos en los principales países europeos. En síntesis: a comienzos de los años 60 se manifiesta una serie de factores que presionan negativamente tanto la productividad del capital y del trabajo como las tasas de ganancias, además de que generan conflictos en las balanzas de pagos en las principales economías europeas. Frente al conjunto de estos factores, entre 1963 y 1967 las clases dominantes de las principales potencias reaccionan, en primer lugar, con políticas restrictivas destinadas a limitar los vínculos de las balanzas de pagos y a empujar hacia una mayor racionalización social de la producción (por medio de la eliminación de las empresas menos eficientes y del aumento del grado de concentración de las otras) y, en segundo lugar, con la acentuación, a nivel de la

producción directa, de los ritmos de trabajo, de reajustes en los tiempos, etc. Simultáneamente se activaron políticas de control de los salarios (Francia en 1964), políticas de ingresos (Inglaterra en 1966), "acción concordada" con los sindicatos para la autolimitación de las reivindicaciones de los trabajadores (Alemania en 1966).^{29/} En los tres o cuatro años anteriores a 1968-69, las condiciones de vida y de trabajo de la clase obrera registran un significativo empeoramiento en la mayoría de los países europeos. Se iba acumulando así un potencial de reivindicaciones y tensiones congeladas que estallarían finalmente en el ocaso de la década. El caso italiano es ilustrativo de algunas tendencias generales a nivel europeo.

En 1963-64 con ocasión de la renovación del contrato para los metalmeccánicos (el sector más combativo y numeroso de la clase obrera italiana), se registraron las huelgas más amplias e intensas desde fines de la guerra: con ellas la clase obrera manifestaba una clara voluntad de mejorar su nivel de vida y de superar el clima de opresión y represión anti-sindical que, por más de una década, había caracterizado la vida interna de las principales fábricas del país. A partir de 1964 se inauguró una política fuertemente recesiva cuyos objetivos evidentes eran, en primer lugar, doblegar la nueva capacidad de acción sindical y de presión política de la clase obrera y, en segundo lugar, mejorar la posición de la balanza de pagos. La iniciativa capitalista tuvo un éxito

casi pleno entre 1965 y 1969: la cuota de los salarios vis á vis el ingreso nacional dejó de crecer, la productividad del trabajo que había alcanzado un mínimo en 1964, creció a ritmos muy sostenidos (alrededor de 8% anual) entre 1965 y 1968, y las ganancias unitarias (o sea, ganancias brutas por unidad de producto) mostraron claras señas de recuperación desde 1965^{30/}.

A partir de mediados de los años 60, los años que siguieron fueron de bajo crecimiento para los salarios nominales, de congelación de la iniciativa sindical y de crecimiento de la presión patronal en las fábricas para incrementar la productividad del trabajo en todos los principales países capitalistas de Europa y todo esto mientras, a partir de 1965, como consecuencia de la "escalation" norteamericana en Vietnam y de los gastos públicos de la "great society" de Lyndon Johnson, se fortalecía paulatinamente una inflación de gran envergadura primero en los EE.UU. y después en las demás economías industrializadas. En estas condiciones se hacía inevitable la recuperación de la iniciativa obrera para responder a la creciente presión patronal en las fábricas, a la contención de los salarios y al aumento generalizado de los precios. Y esta recuperación fue finalmente anunciada por las luchas del proletariado de París a mediados de 1968.

En todos los principales países europeos 1969 y 70 fueron los años de las huelgas obreras más relevantes desde fines de la guerra. Pero esta vez junto con la clase obrera

entraron en la lucha por mejores retribuciones, mejor asistencia sanitaria, mejor educación, etc., amplios sectores de "white collars" y de pequeña "burguesía" dependiente, con el apoyo además de las luchas estudiantiles que habían empezado a difundirse desde mediados de 1967. En Italia la cuota de los ingresos del trabajo en el total del ingreso nacional aumentó de 56 a 63% en 1972.

En Estados Unidos los mismos procesos se habían manifestado con alguna antelación, desarrollándose después sin los rasgos de gran radicalismo que se manifestaron en Europa. Frente a los considerables aumentos salariales de 1968, el gobierno norteamericano promovió en 1969 una política de recesión que, no obstante el aumento del desempleo no pudo controlar la dinámica salarial en la medida que se consideraba necesaria. Aprovechando la ola de dificultades de la balanza comercial, Nixon introdujo en 1971 una nueva política económica que permitió realizar un control más severo de salarios y un control mucho menos severo sobre los precios, una política cuyo resultado conjunto fue la progresiva recuperación de las ganancias entre 1971 y 1973.

En las seis principales potencias industriales del mundo capitalista, el período 1960-1973 es de constante crecimiento de la cuota de los salarios en relación al Producto Interno Bruto, con una transitoria interrupción en Europa en la segunda mitad de los años 60 y en EE.UU. en los años de la Nep nixoniana^{31/}.

La cuota de los salarios en el total del Producto Interno Bruto muestra una dinámica distinta en Estados Unidos en comparación con el conjunto de las mayores economías europeas. En Europa y Japón la cuota reduce notablemente su crecimiento (y hasta se reduce en absoluto en Japón e Inglaterra) entre 1964 y 1969, para mostrar una acentuada tendencia al aumento a partir de este último año. En Estados Unidos, la cuota empezó a aumentar desde 1965 y siguió haciéndolo hasta 1970 cuando, a diferencia de los países europeos y Japón, se estancó mostrando inclusive reducciones absolutas. No es difícil relacionar el aumento de la cuota en Europa a partir de 1969 con el surgimiento de luchas obreras que se desarrolló en los últimos años de la década pasada, y la baja de la misma cuota en Estados Unidos desde 1970 con la recesión de aquel año y la posterior política de control de precios y salarios inaugurada por Nixon en 1971, política que tuvo pleno éxito en lo que se refiere al control de los salarios.

Es importante señalar que en los momentos de recesión entre 1960-1970-72, la cuota muestra una gran sensibilidad respecto al ciclo: cada recesión produce su caída. Sin embargo, en 1974-75, no obstante la gravedad de la crisis la cuota no se redujo en ninguno de estos países. Naturalmente esto se debe en gran parte al hecho de que el Producto Interno de los distintos países analizados se ha reducido. Pero, aún así, el "mantenimiento de la cuota" representa un hecho nuevo que muestra la fuerza adquirida por amplios sectores de trabajadores en la defensa de sus salarios.

Quizás sea ésta una de las razones importantes por las que aún después de 8 años del punto bajo de la crisis, ésta no se había superado plenamente manteniéndose el semi-estancamiento de las inversiones fijas y una tendencia al aumento de la masa de desempleados. Pese a su gravedad, la crisis no había realizado aún a plenitud su tarea de "disciplinadora" del trabajo asalariado.

El análisis de lo anterior impone el estudio de los nuevos caracteres de la "fragmentación" de los mercados de trabajo de las economías de industrialización consolidada. Se presentan en este sentido procesos de acentuada polarización: por un lado los trabajadores hombres pertenecientes a las categorías centrales de edad (entre los 25 y 55 años), generalmente trabajadores especializados y empleados en empresas de dimensiones medianas y grandes; y por otro lado los jóvenes, las mujeres, los inmigrados que trabajan sobre todo en el sector de servicios, en empleos no estables, con salarios más bajos y en los que no se requiere o sólo se requiere escasa calificación. Recesiones y crisis golpean sobre todo este mercado secundario, sin que los niveles salariales y el empleo del sector "fuerte" sea afectado tan duramente.

"Cuando las restricciones de la demanda empiezan, afectan sobre todo a los trabajadores del mercado secundario, cuyas porciones son menos sólidas; no afectan significativamente el comportamiento salarial de los trabajadores del 'núcleo duro' que mantienen sus capacidades de negociación. Las

políticas restrictivas blandas tendrán así escasos efectos sobre el aumento de los costos salariales. Sólomente con fuertes restricciones se podrán obtener efectos significativos sobre los salarios"32/. Esta opinión de la Comisión de la CEE expresa una conciencia muy difundida entre los capitalistas acerca de la necesidad de una línea dura tanto en la fábrica como en la política económica a nivel nacional, para poder reconducir la dinámica de los salarios en los límites compatibles con las necesidades de la acumulación capitalista.

d) Contradicciones del Estado Interventor: crisis fiscal e inflación.

Si tomamos los 19 principales países capitalistas avanzados del mundo, entre 1960 y 1976, la cuota media del consumo público como porcentaje del Producto Nacional Bruto pasa del 13 al 17 por ciento^{33/}. Como resultado de un conjunto de elementos propios de las modalidades del desarrollo capitalista en las últimas tres décadas, los gobiernos han manifestado la tendencia a aumentar sus gastos con mayor rapidez respecto al aumento de sus ingresos. Aunque esta tendencia haya mostrado en los últimos diez o quince años señas de profundización en algunos de los principales países capitalistas, parece dudoso considerarla como una de las causas directas de la interrupción de la onda larga del desarrollo de post-guerra. Sin embargo, los déficit crecientes y sus formas de financiamiento introdujeron a partir de los años 60 importantes elementos de inestabilidad en las principales economías industrializadas, creando condiciones de "re-calentamiento" que fortalecieron las tendencias críticas ya operantes en la base de los sistemas económicos.

En Japón, el presupuesto general de la administración central registró desde 1962 hasta mediados de los 70 déficit crecientes como cuotas del PNB^{34/}. En los Estados Unidos durante los quince años anteriores a 1974, en sólo cuatro de ellos no se registraron déficit en el presupuesto federal. Además, a partir de comienzos de los años 70 se manifiesta una tendencia (aunque no totalmente regular) al aumento de los déficit

federales ^{35/}. En Italia el endeudamiento neto de la Administración Pública registra un crecimiento significativo a partir de 1965 y un nuevo impulso desde 1970 hasta 1973, cuando el endeudamiento pasa de 1,300 millones a 6,400 millones de liras, lo cual es el resultado en primera instancia de la fuerte expansión de las transferencias corrientes que se duplican entre 1969 y 1973 ^{36/}.

Considerando a los principales países capitalistas, las necesidades de financiamiento del sector público (Administraciones central y regionales, seguridad social y empresas públicas) han registrado un aumento constante entre los períodos de 1960-69, 1970-73, y aún más en 1974-75.

Medias anuales de las necesidades de financiamiento del sector público como cuota del PNB/PIB nominal.

	<u>1960-69</u>	<u>1970-73</u>	<u>1974-75</u>
Estados Unidos	2.1	3.0	4.6
Japón	5.5.	8.3	11.6
Alemania Occ.	1.4	2.5	4.3
Inglaterra	3.0	3.2	9.6

Fuente: OCDE, Perspectives Economiques, 22 Dic. 1977, p. 47.

Antes de ver cómo los déficits en aumento han sido financiados en proporción creciente con el aumento de la base monetaria, hagamos referencia a algunas de las razones principales de la creciente inestabilidad financiera de las cuentas públicas.

La tarea principal del Estado en las economías industrializadas es apoyar el proceso de acumulación, asegurando simultáneamente condiciones generales en que los intereses de las principales clases sociales no entren en conflictos que puedan trabar el proceso de acumulación y cuestionar los fundamentos socio-políticos del régimen capitalista. Pero el apoyo a la acumulación significa sobre todo apoyo a los sectores más dinámicos y poderosos de la economía, o sea los sectores caracterizados por la presencia en ellos de grandes empresas. Es a partir de esta última circunstancia que surge un problema fundamental, ya que las formas de desarrollo de estos sectores estimulan el fortalecimiento de fenómenos tales como el desempleo tecnológico, la subutilización estructural de la capacidad productiva instalada, el control de los precios, etc., fenómenos que, de una u otra manera, plantean graves problemas al desarrollo equilibrado (tanto económico como social) de los regímenes capitalistas. Para garantizar la estabilidad social y el equilibrio económico, el Estado debe aumentar sus gastos, fortaleciendo generalmente el poderío de los sectores monopolistas y agudizando de esta manera las contradicciones asociadas con las modalidades de desarrollo de las grandes concentraciones industriales. Dicho de otra manera: para promover un determinado ritmo de desarrollo económico, el Estado debe apoyar el crecimiento de las grandes concentraciones industriales, con lo cual consigue simultáneamente ampliar el área de acción y la caja de resonancia de los problemas de desempleo tecnológico, de inutilización de capacidad productiva, etc.

En las dos décadas anteriores a la crisis, la producti

vidad tendió a crecer más rápidamente que la producción en las grandes empresas. Si a esto se asocia el hecho de que en estas empresas el crecimiento del coeficiente de capital fue más rápido que en el resto de la economía, resulta entonces, a un cierto grado de madurez de la estructura productiva, una tendencia al estancamiento en la demanda de trabajo por parte de los sectores dominados por las grandes empresas. Un ejemplo bastante ilustrativo es el de Inglaterra: entre 1965 y 1975 la productividad aumentó en ese país a un ritmo anual relativamente alto en el sector industrial (4%), con lo cual parecía que Inglaterra podría entrar en una fase de desarrollo siguiendo el camino ya trazado antes por Alemania, Italia y Francia; sin embargo "... la producción industrial creció menos de la mitad que la productividad, con el resultado de que más de la mitad de los beneficios provenientes de la mayor productividad se tradujeron ya no en una mayor producción de bienes, sino en la ocupación de menos personas y por un número inferior de horas". Como refiriéndose a una desgracia se ha dicho justamente: "Inglaterra ha sido golpeada por el progreso técnico, en lugar de sacar beneficios de él"^{37/}. ¿Cómo acostumbrarse si frente a estas tendencias, en los años anteriores al comienzo de la crisis, los gobiernos han desarrollado políticas de aumento del gasto público en apoyo del empleo y han aumentado constantemente el número de trabajadores con ingresos dependientes, directa o indirectamente, de los gastos corrientes de la administración pública?

Fue sobre todo en los años 60 cuando la iniciativa del Estado vino a evitar grandes tensiones en el mercado de tra

bajo, especialmente con el mayor empleo en la Administración Pública. Esto fue posible con un costo creciente por parte del Estado, costo cuyo financiamiento implicó la aceptación de un conjunto de tensiones que irían trabando lentamente el ya reducido ritmo de crecimiento general, hasta llegar a la crisis en 1974. Refiriéndose al gasto público destinado al sostén del empleo, decía el economista italiano A. Graziani: "...la crisis actual de la economía italiana es consecuencia del hecho que esta (...) esponja del desempleo (...) en lugar de resolver el problema ha envuelto al país en una espiral de contradicciones crecientes"^{38/}.

Como fenómeno común a todas las principales economías capitalistas, la ocupación no industrial y no agrícola ha mostrado un dinamismo muy superior a la ocupación industrial en el período 1960-1974. En este período la primera aumentó respecto a la segunda 34% en Inglaterra, 19% en Francia, 15% en los Estados Unidos, 14% en Alemania y 10% en Italia^{39/}.

Entre 1950 y 1969, los trabajadores estatales (gobierno federal y gobierno locales) de los Estados Unidos, pasaron de 4.2 a 9.7 millones de personas^{40/}. En 1971, en el conjunto de los seis países que integraban la CEE el empleo en la Administración Pública representaba en promedio 12% del empleo total, llegando a poco menos de 9 millones de trabajadores^{41/}. El excedente de población creado por un tipo de desarrollo incapaz de aumentar la demanda de trabajo en la misma proporción que el ritmo de acumulación, impuso al Estado no sólo una mayor absorción directa de trabajadores, sino que además hizo neces

rio el constante desarrollo de programas sociales, de asistencia, etc.

Otra razón fundamental para el crecimiento de los gastos del Estado vino del esfuerzo por facilitar la acumulación en el sector monopolista privado. Los gobiernos fueron asumiendo cada vez más un conjunto de costos que, de otra manera, recayendo sobre el mismo sector monopolista, habrían reducido sus capacidades generales de acumulación: desde los institutos de investigación científica y técnica financiados con fondos públicos hasta los programas de recalificación profesional de los trabajadores, desde las infraestructuras de transporte hasta las redes de comunicaciones. En un país como los Estados Unidos donde los niveles de congestión de las grandes áreas urbanas han llegado a límites críticos, los gastos gubernamentales en carreteras representaban a fines de los '70 cerca del 20% del total de los gastos no militares, con lo cual se proporcionaba un poderoso estímulo al crecimiento ulterior de la demanda de transporte privado. Paralelamente se multiplicaban los gastos para los estacionamientos, para el control del tránsito, el alumbrado, etc. en un país con noventa millones de automóviles en circulación y donde la producción de nuevos carros tiene una tasa superior a la del crecimiento demográfico. De hecho, el uso de vehículos para el transporte privado fue subsidiado por el Estado, lo cual garantizó una demanda sostenida hacia las grandes empresas productoras.

En algunos países europeos los gastos del Estado estuvieron influenciados fuertemente por su presencia en activida-

des productivas que requieren grandes inversiones de capital y que tienen un papel esencial en el conjunto de la producción nacional. Operando en estos sectores, el Estado se fue recargando de costos que de otra manera habrían incidido en gran medida sobre el sistema de las grandes empresas; congelando los precios de los productos de las empresas públicas, el Estado transfirió recursos hacia el capital privado en la forma de bajos costos para algunos de sus insumos importantes. En 1977 los gastos del Estado francés sólo en la S.N.C.F.(ferrocarriles), representaban más del 50% de todo el déficit del presupuesto público de aquel año^{42/}. En síntesis, existe una tendencia al aumento de los gastos de producción que las grandes empresas "transfieren" al Estado: investigación científica, educación técnica de los trabajadores, producciones estratégicas como siderurgia, química de base, etc.

Además de lo anterior, el Estado suavizó los efectos de las recesiones sobre las empresas que por una u otra razón jugaban algún importante papel económico, social o tecnológico, favoreciendo así el ensanchamiento de un grupo de empresas "garantizadas" cuya ineficiencia resultó disfrazada por los pedidos estatales o por subsidios de varios tipos, con el resultado de aumentar las rigideces de la estructura productiva social y la necesidad de más y más subsidios. La "economía subsidiada", con todas sus ineficiencias y destrucciones de riqueza, fue en los años '60, y sigue siendo, un producto necesario de contradicciones económicas y sociales que imponen el mantenimiento de un ritmo constante de desarrollo para las grandes empresas.

Hasta aquí hemos visto cómo el crecimiento de los gastos públicos estuvo íntimamente ligado a las características del desarrollo de las grandes empresas privadas y a los problemas sociales generados por este desarrollo. Pero, si los gastos del Estado han funcionado como soporte externo de la economía de los monopolios, por otra parte, sobre todo desde comienzos de los 70, la misma expansión del sector público llegó a convertirse en una traba cada vez más importante para el desarrollo del sector privado. En primer lugar, cuotas crecientes del crédito interno se destinaron a financiar las actividades públicas, dejando cuotas decrecientes del mismo para el financiamiento de las actividades productivas privadas. En Italia, las necesidades de financiamiento del sector público que representaban 5.6% del PIB en 1970, en 1976 representaban 10.5%. En este último año más del 40% del crédito total afluyó al sector público, dejando menos del 60% para el financiamiento de las actividades del "resto" de la economía^{43/}. En segundo lugar, la baja productividad en la producción de bienes y servicios por parte del Estado implicó que su intervención en la producción impusiera el desplazamiento de una gran cantidad de recursos del área privada al área pública. De esta manera los consumidores vieron limitadas sus capacidades de compra hacia el sector privado y los productores privados vieron limitado el volumen de la demanda que, de otra forma, se dirigiría hacia ellos^{44/}. En tercer lugar, el financiamiento de los gastos públicos crecientes -considerando los límites que pone una recaudación fiscal que no quiera tener efectos recesivos en la de-

manda de bienes de capital o en la demanda de consumo- estimuló el recurso siempre más consistente hacia la creación de moneda, con efectos obvios sobre los procesos inflacionarios. Sin entrar en detalles, limitémonos a observar algunos datos relativos al crecimiento de la masa monetaria en los años inmediatamente anteriores a 1974. En los cuatro años anteriores a la crisis, el crecimiento de la oferta monetaria en los principales países capitalistas registró ritmos superiores al crecimiento del PIB a precios corrientes.

Tasa media anual de crecimiento del PIB (a) y de la base monetaria

(1970-1973)

	EE.UU.	Japón	Alemania	Inglaterra
PIB	8.6%	16.8%	11.3%	11.7%
M(b)	9.9	20.8	11.6	19.7

Fuentes: Cálculos hechos sobre datos de Eurostat, op.cit., 1976 y OCDE, Perspectives Economiques, Paris, Diciembre 1977 (a): A precios corrientes. (b): Cfr. Apéndice técnico en Perspectives, p. 153. Para los EE.UU. y Japón $M=M_2$ (billetes en circulación entre el público + depósitos a la vista + depósitos a término); para Inglaterra $M=M_3$ (billetes en manos del público + todos los depósitos privados y públicos); para Alemania $M=M_3+M_2$ + depósitos de ahorros corrientes.

Notemos la escasa diferencia entre el aumento de la oferta monetaria y el crecimiento del PIB a precios corrientes en Alemania, lo que contribuye a explicar en alguna medida la inflación relativamente baja que este país tuvo en los años inmediatamente posteriores a 1974-75. Notemos también que si es cierto que el aumento de oferta de moneda es un poderoso activador de

procesos inflacionarios, como obsesivamente han repetido Milton Friedman y sus seguidores, también es cierto que fueron los procesos inflacionarios subyacentes a los mecanismos fundamentales del desarrollo del capitalismo monopolista los que, para evitar el bloqueo del desarrollo, impusieron aumentos continuos en la oferta de moneda. En Italia la base monetaria pasó de 500 mil millones de liras en 1966 a 12,000 millones en 1976. Pero, lo más importante, para tener una medida del empujón inflacionario producido por el gasto público, es que mientras en 1966 cerca del 26% de las necesidades financieras del sector público eran cubiertas con la creación de base monetaria, en 1976 este porcentaje llegó a más del 80% 45/.

Frente a la agudización de los déficits de los gobiernos en los años posteriores al punto bajo de la crisis en 1974-75, voceros gubernamentales, asociaciones empresariales, economistas ortodoxos, funcionarios de bancos centrales, etc., han insistido enfáticamente sobre los "gastos excesivos" y sobre los "excesivos déficits" presupuestales del Estado, poniendo a la luz la ineficiencia del Estado en el uso de los recursos económicos y la necesidad de un manejo más selectivo y severo del gasto público. Lanzados en una polémica contra el Estado, que para muchos es el responsable principal de las dificultades económicas de estos años -sobre todo por su política social que se considera generalmente demasiado "liberal"-, algunos se han referido a un supuesto riesgo de incentivación social del parasitismo que llevaría a una especie de "garantismo" capaz de socavar los prin

cipios fundamentales de funcionamiento del capitalismo. En arranques líricos recurrentes se ha llegado a imaginar una especie de "feudalismo capitalista". Más adelante consideraremos algunas de las expresiones más interesantes de estos puntos de vista, tratando de entender las razones de la oleada neo-liberal que ha tomado fuerza en el curso de los últimos años.

Concluamos recordando que si bien la expansión de los gastos gubernamentales constituyó sobre todo en los años 60 un estímulo poderoso al desarrollo, estos mismos gastos empezaron a ejercer efectos negativos ya que inducían: i) una reducción de la demanda para los productos del sector privado, considerando los altos costos de algunos de los servicios proporcionados por el Estado; ii) una reducción de la cuota del crédito hacia el sector privado, debido a la gran absorción del mismo operada por el sector público; iii) un financiamiento de los déficits presupuestales por medio de la inflación, lo que ha deteriorado progresivamente el cuadro de las perspectivas de rendimientos para el uso del capital, limitando fuertemente las inversiones y, sobre todo, aquellas inversiones destinadas al aumento de la capacidad productiva y del empleo.

e) ampliación de las actividades menos productivas.

Nos encontramos aquí con otra circunstancia en referencia a la cual sería difícil evaluar con algún rigor su papel en el proceso de "causación directa" de la crisis. Sin embargo, parece legítimo suponer que los cambios ocurridos -sobre todo

en los últimos veinte años- en la estructura sectorial de la producción de los países capitalistas han producido, a partir de un cierto punto, efectos negativos en los procesos de acumulación de las grandes economías industrializadas.

El sector industrial es el sector guía que produce la mayor parte de la plusvalía social y cuyo dinamismo estimula la producción de excedente en otros sectores. Sin embargo, además de la industria (y de las actividades primarias) hay actividades que son indispensables desde un punto de vista técnico para garantizar el funcionamiento del mismo sector industrial y la valorización del capital, como los transportes, las comunicaciones, la investigación científica, gastos de marketing, publicidad y otros sectores que representan usos no directamente productivos de los recursos 46/.

La tesis a la cual se quiere aportar aquí algún apoyo es que en las modernas economías capitalistas, la plusvalía que alimenta la acumulación y que a su vez es alimentada por ésta, se destina en cuotas crecientes hacia usos impuestos por necesidades de estabilidad social (por ejemplo gastos gubernamentales, de "welfare", mass media, policía, etc.) y necesidades generadas por los caracteres propios de la competencia oligopolística (por ejemplo publicidad, gastos de representación, etc.). Aunque casi todas estas actividades puedan desarrollar (y desarrollen) un papel como estimulantes de la economía en la producción de plusvalía, se trata sin embargo de actividades que no contribuyen directamente al aumento de las capacidades técnicas para producirla y se limitan a absorber parte de ella,

independientemente del efecto de estímulo más o menos indirecto que esta absorción pueda ejercer en los ciclos productivos siguientes. El crecimiento de las necesidades de varios tipos que se desarrollan "externamente" respecto al aparato técnico-productivo significa que cuotas crecientes del producto social no pueden funcionar como inputs de procesos destinados a la producción de nueva plusvalía, ya que deben transferirse hacia usos no directamente productivos, o improductivos.

En las mayores economías capitalistas, en el curso de los años '60 se han registrado importantes cambios en el peso relativo de los distintos sectores productivos. El sector industrial ha ido perdiendo peso progresivamente en relación a los "servicios" y al sector público, lo que ha producido un estrechamiento progresivo del área económica generadora de plusvalía. Consideremos algunos datos que muestran el fuerte aumento del peso relativo del conjunto de las actividades no directamente ligadas o del todo independientes respecto a la producción de excedente.

Entre 1960 y 1970 en el conjunto de los nuevos países que entonces integraban la Comunidad Económica Europea, el empleo en las actividades manufactureras creció sólo en 1,885,000 puestos de trabajo. En el mismo período el empleo en los servicios (excluyendo los transportes) y actividades del gobierno, creció en 6,330,000 ^{47/}. En los Estados Unidos entre 1966 y 1974 el empleo industrial generó 1,673,000 puestos de trabajo, mientras que las actividades de servicio y gobierno crearon 11,885,000 empleos nuevos^{48/}. La cuota del empleo en el sector terciario

respecto a la población civil ocupada total muestra una fuerte tendencia al aumento en la década anterior a la crisis de 1974-75.

Cuota del empleo en el sector terciario respecto a la población ocupada total.

	<u>1964</u>	<u>1973</u>
Estados Unidos	60.2 (a)	64.9 (b)
Alemania Occ.	39.3	44.2
Inglaterra	49.2	54.5
Francia	41.5	47.7
Italia	31.8	38.6

Fuente: Para los EE.UU., OCDE, Quarterly supplement of Labour force statistic, Mayo 1977; para los otros países, OECD, Labour force statistics, 1964-75, 1977. (a): 1966: (b): 1974.

Aunque el aumento del empleo en el sector terciario con relación al empleo total forme parte de una tendencia de largo plazo en los países capitalistas, el avance de esta tendencia se fortaleció notablemente sobre todo en la última década anterior al comienzo de la crisis. En las principales economías europeas se registró desde comienzos de los años '60 un semi-estancamiento del empleo en la industria, mientras aumentaba con ritmos sostenidos el empleo en los servicios y en la Administración Pública ^{49/}. Entre 1960 y 1976, en el conjunto de los 19 países industrializados del mundo capitalista, frente al estancamiento de la cuota representada por la industria en el PNB, los servicios pasaron del 47 al 52% ^{50/}.

En el curso de los años '60 se asitió a un proceso

considerablemente vigoroso de transferencia de recursos de las actividades productivas hacia actividades menos productivas o improductivas. Esta transferencia no mostró ipso-facto sus efectos negativos en la evolución general de las economías capitalistas ya que, por muchos años, el casi-estancamiento del empleo industrial estuvo asociado con importantes mejoras por el lado de la productividad. Sin embargo, cuando la curva de la productividad empezó a hacerse más plana y tanto la demanda como la producción empezaron a debilitarse respecto a los ritmos del pasado, se puso entonces en evidencia que la expansión de las actividades no industriales había restringido la capacidad general de producción de plusvalía, imponiendo grandes cargas sobre las actividades manufactureras.

Cuanto mayor es el número de hombres que trabajan fuera de las actividades manufactureras, tanto mayor será la parte de la producción industrial destinada al consumo de aquellos que o no contribuyen o contribuyen sólo indirectamente a su producción. Si bien la mayor cantidad de bienes absorbidos por funcionarios públicos, empleados bancarios, profesores, tenderos, profesionales, curas, etc. garantiza la pujanza de la demanda interna, también impone una carga creciente vis á vis la distribución sectorial de los recursos. Empleo e inversiones no industriales han reducido así, relativamente, los recursos disponibles para la industria, imponiendo además límites para el mejoramiento de los niveles de salario real de los trabajadores industriales y creando una tensión permanente en las balanzas comerciales debido a la mayor cuota de "consumo importado" en el

consumo total de sectores sociales cuyos ingresos son relativamente independientes respecto a sus grados de productividad. En un estudio sobre el desarrollo inglés de la post-guerra, se atribuye el núcleo central de los problemas de Inglaterra al excesivo crecimiento relativo del conjunto de actividades no destinadas a la producción de bienes o servicios para el mercado. Estableciendo la diferencia entre "producción comercial" y "producción no comercial", los autores llegan a algunas conclusiones significativas: "... en 1961 el monto de compras de producción comercial por parte de aquellos que no la producían directamente era igual al 41.5% (impuestos incluidos). En 1974 el monto absorbido por aquellos que no producían output comercial ha crecido al 60.5% de tal manera que ha quedado 19% menos para aquellos que realmente generan el conjunto de la producción comercial de la economía (...). Si los trabajadores sindicalizados alcanzan a mantener el nivel de vida adquirido... el gobierno podrá obtener mayor producción comercial solo presionando sobre la inversión (privada) o sobre la balanza de pagos, ya que no queda otra vía para obtenerla. En Gran Bretaña el crecimiento de la relación entre gasto no comercial y producción comercial ha producido todos estos efectos juntos: inflación salarial explosiva, reducción de la inversión en el sector comercial y deterioro de la balanza de pagos^{51/}. Aunque el cuadro general es correcto, conviene aclarar que entre 1963 y 1970, el resultado de la "inflación salarial explosiva" ha sido garantizar que los salarios reales se mantuvieran prácticamente constantes. Posteriormente, entre 1970 y 1974 los salarios y sueldos registraron

una progresión anual media de sólo 1.3%^{52/}. Mutatis mutandis, el cuadro propuesto arriba para Inglaterra puede aplicarse a la mayoría de las economías industrializadas en lo que se refiere al peso creciente de las actividades prevalentemente consumidoras (más que generadoras) de plusvalía y a los problemas que este crecimiento impone al funcionamiento "normal" de las economías.

Si bien es cierto que una parte creciente de la producción total se dedica a servicios sociales (pensiones, salud, instrucción) que han mejorado el nivel de vida de los sectores populares en las economías industrializadas, también es cierto que una parte muy grande de la producción total es dedicada a usos improductivos (o escasamente productivos) que surgen de razones ligadas a las formas de la competencia oligopolista, a razones de estabilidad social y, en general, de control de estructuras que desde un punto de vista técnico, social, político y económico son siempre más integradas e interdependientes, lo cual multiplica los riesgos de generalización al sistema en su conjunto de tendencias, movimientos o fuerzas potencialmente disgregadoras que surjan en alguna articulación de la estructura socio-productiva global.

En síntesis, la expansión registrada en las últimas dos décadas en las actividades de servicio y del Estado interventor capitalista, se explica por razones sociales, políticas y técnicas que han asumido un gran nivel de autonomía respecto a las leyes económicas que también han estimulado algún grado

de expansión del sector terciario. Lo cual es otra forma de decir que la sociedad que se ha ido construyendo alrededor de las necesidades del capital monopolista, tiende a expresar necesidades siempre más difíciles de satisfacer mediante el funcionamiento espontáneo de los mecanismos económicos. He aquí el desarrollo de una doble contradicción. En primer lugar, mientras el volumen de recursos empleados por las actividades directamente productivas comienza a contraerse relativamente sobre todo en los años '60, a partir de mediados de esa década el nivel de productividad de esas mismas actividades empezó a mostrar un progresivo debilitamiento: no sólo afluyeron menos capitales y menos trabajadores (en relación con los empleados en el resto de la economía) sino, además, capitales y trabajadores con grados de productividad declinantes. En segundo lugar, si bien es cierto que se produjo (sobre todo en el curso de los 60) demasiado capital respecto a las posibilidades de recuperar su valor con una tasa media de ganancia, también es cierto que se produjo poco respecto a las necesidades sociales y políticas creadas por el mismo desarrollo y que imponían el desplazamiento de cuotas crecientes de plusvalía hacia actividades indirectamente productivas o, sencillamente, no productivas. Exceso de capital y escasez de capital: a este tipo de contradicción paradójica condujeron treinta años de desarrollo acelerado del capitalismo monopolista.

f) Crisis monetaria internacional.

Durante todos los años 50 y 60 el sistema monetario

internacional se ha caracterizado por cambios fijos entre las principales monedas del mundo capitalista. Estando basado el sistema de los pagos internacionales sobre una sola moneda (el dólar), la estabilidad de los cambios no fue sino el reflejo financiero de la hegemonía ejercida en el comercio mundial por los Estados Unidos. Sin embargo, en el curso de los años 60 la hegemonía norteamericana se fue debilitando progresivamente como consecuencia del desarrollo de otras potencias capitalistas competidoras con mayor dinamismo y creciente independencia. De economía basada en una sola moneda, la economía mundial se convirtió progresivamente en economía basada sobre múltiples monedas: dólar, marco, yen, franco suizo. Metafóricamente se ha comparado el sistema monetario internacional vigente hasta comienzos de los 70 con el sistema tolemaico: el dólar al centro del universo económico. "Al centro del 'sistema solar' internacional brillaba el dólar, a su alrededor orbitaban las varias monedas nacionales. Sus relaciones recíprocas eran fijas y definidas en función de la relación con el sol americano: las transacciones internacionales eran llevadas casi exclusivamente en dólares. Esto funcionó hasta cuando el sol fue el cuerpo más grande y notable del sistema, pero a partir del momento en que las economías de Europa occidental (y sobre todo la economía alemana) y Japón empezaron a crecer más rápidamente que el cuerpo central, las leyes de la gravedad empezaron a imponerse. El marco alemán y el yen se hicieron más fuertes y empezaron a desafiar la hegemonía del dólar, y para fines de los 60 el sistema mostraba claramente la necesidad de trabajo y reparación"^{53/}. El progresivo debilitamiento del dólar respecto a las otras monedas fuertes estimuló co

rrientes especulativas sobre los tipos de cambio, que hicieron cada vez más inseguros los rendimientos de las operaciones comerciales internacionales imponiendo así una traba cada vez más poderosa al desarrollo del comercio internacional.

El mecanismo informal en que se basaba el sistema monetario creado en Bretton Woods era la presencia de un déficit persistente en la balanza de pagos de los Estados Unidos; por más de dos décadas este déficit se encargó de proporcionar la liquidéz internacional necesaria para financiar el desarrollo acelerado del período. En el curso de los años 50 y 60, el déficit de la balanza de pagos norteamericana estuvo asociada sobre todo a dos rubros: los gastos militares propios de la función imperial de los Estados Unidos y el financiamiento de la expansión internacional de las grandes empresas norteamericanas. Para los Estados Unidos el déficit fiscal representaba una amenaza más allá de ciertos niveles, ya que en el caso de que los tenedores internacionales de dólares decidieran pedir la conversión de sus dólares en oro, el gobierno de los Estados Unidos habría tenido que acceder proporcionando oro a razón de 35 dólares la onza. De esta manera los EE.UU. se convirtieron en el banco de última instancia para el capitalismo mundial. Sin embargo esta posición privilegiada involucra riesgo. Los problemas creados por una oleada de conversiones puede evaluarse considerando que, por ejemplo, en 1965 los activos de corto plazo y obligaciones del gobierno de los Estados Unidos poseídos por extranjeros sumaban 32.5 mil millones de dólares, mientras las reservas en oro apenas alcanzaban 13.8 mil millones ^{54/}. O sea: la solidez

de la posición del dólar dependía del consenso de sus principales "socios" comerciales de seguir recibiendo dólares en sus reservas considerándolos "tan buenos como el oro" (i.e. una situación similar a la que hoy registra el capitalismo norteamericano).

Por otro lado, la restricción que el sistema de Bretton Woods imponía a los gobiernos de mantener la estabilidad cambiaria de sus propias monedas nacionales frente al dólar, obligaba a los gobiernos de las principales economías capitalistas a comprar más y más dólares para mantener la estabilidad del tipo de cambio con la moneda norteamericana. Estas intervenciones en el mercado de las divisas produjeron en las principales economías capitalistas un aflujo de dólares en sus reservas que superaba periódicamente, en el curso de los años 60, las necesidades de reserva de los bancos centrales. El exceso de dólares devaluó progresivamente a ésta divisa frente a las otras monedas "duras" y, para agravar las cosas, en la mitad de los años 60 la inflación en los EE.UU. aumentó sensiblemente, de tal manera que los dólares en propiedad de extranjeros se devaluaron ulteriormente -alimentando así corrientes especulativas que debían alcanzar una gran fuerza como factores de desestabilización del comercio y del equilibrio valutarario internacional. En 1966 P. M. Sweezy había señalado que "el déficit de la balanza de pagos norteamericana es una poderosa bomba de tiempo colocada en la sala de máquinas financiera del sistema capitalista mundial"^{55/}.

La "bomba" tendría un primer estallido en 1971 cuando, suspendiendo la convertibilidad del dólar en oro, los EE.UU. dieron el primer golpe contra el sistema monetario de Bretton Woods; el segundo estallido vino en 1973, cuando las paridades fijas -que habían caracterizado al sistema monetario internacional por más de dos décadas, con un breve intervalo en 1971- fueron suspendidas definitivamente, entrando así la economía mundial en un régimen de cambios flotantes -lo que daría una fuerte contribución a la inflación internacional y al clima de inseguridad en el comercio entre las principales potencias económicas del mundo. De esta manera se iniciaba el desmoronamiento del sistema monetario de Bretton Woods, cerrando un período de desarrollo acelerado y abriendo otro con perspectivas fluctuantes, cíclicas e inciertas. Con la crisis del sistema monetario mundial se expresaba el deterioro de la hegemonía norteamericana en la economía mundial. Asimismo, los fracasos que, desde 1973 hasta hoy, han caracterizado los intentos de sustituir al viejo sistema monetario internacional por otro con la misma solidez y organicidad, con la expresión tanto de la imposibilidad de una hegemonía alternativa encabezada por Alemania y Japón, como de las dificultades de encontrar un modus vivendi aceptable para el conjunto de los tres polos capitalistas. La historia capitalista de los 80 documenta esta afirmación.

Mientras iba en aumento el peso relativo en los comercios mundiales de países como Alemania, Japón, Francia y otros, el poderío financiero norteamericano perdía fuerza, y Bretton Woods se convertía cada vez más en un lecho de Procusto para el

desarrollo del capitalismo a escala mundial. Consideremos algunos de los elementos que indican la pérdida relativa de fuerza económica de los EE.UU. A partir de los años 60, los Estados Unidos no han hecho sino perder terreno respecto a sus dos principales competidores en lo que se refiere a las cuotas respectivas de exportaciones mundiales. Considérese el cuadro siguiente, donde se iguala a 100 el conjunto de las exportaciones de los 7 mayores países industriales, calculadas en dólares corrientes de EE.UU.:

Cuotas relativas de las exportaciones de los 7 mayores países industrializados

	<u>1955</u>	<u>1960</u>	<u>1965</u>	<u>1970</u>	<u>1973</u>	<u>1977</u>
Estados Unidos	35.6	32.7	29.4	26.3	24.4	22.6
Canadá	10.9	9.3	9.1	10.2	9.0	8.1
Japón	4.6	6.4	9.0	11.8	12.7	15.3
Francia	11.3	10.9	10.9	11.0	12.6	12.2
Alemania Occ.	14.0	18.1	19.1	10.8	23.1	22.2
Italia	4.2	5.8	7.7	8.0	7.6	8.5
Inglaterra	19.4	16.8	14.8	11.8	10.5	11.0
	<u>\$ 3.725</u>	<u>63.036</u>	<u>93.552</u>	<u>164.203</u>	<u>291.963</u>	<u>530.756</u>
	100	100	100	100	100	100

Fuente: IMF, International Financial Statistics, cálculos sobre varios números.

En 1955 las exportaciones norteamericanas representaban cerca del doble de las exportaciones conjuntas de la República Federal Alemana y Japón; en 1973 las exportaciones alemanas llegaban

prácticamente al mismo nivel de las norteamericanas, mientras las exportaciones de Japón representaban algo más de la mitad de la de los Estados Unidos, después de haber representado poco más del 10% en 1955. Lo anterior no podía dejar de reflejarse en las magnitudes relativas de las reservas monetarias de las mayores potencias industriales. Si igualamos a 100 las sumas de las reservas monetarias de los EE.UU., Alemania Occ. y Japón (evaluadas en derechos especiales de giro), puede considerarse la evolución de las cuotas relativas controladas por cada uno de estos tres países como se indica a continuación:

	1960	1965	1970	1973
Estados Unidos	68.3	61.7	44.0	24.0
Alemania Occ.	24.8	29.7	41.3	55.5
Japón	6.9	8.6	14.7	20.5

Fuente: Cálculos sobre datos International Financial Statistics, Mayo 1978.

Pero los problemas de los Estados Unidos, en el período inmediatamente anterior a la crisis, no se limitaban al sector externo; en su propia casa la economía norteamericana debía hacer frente al fortalecimiento de la concurrencia europea y japonesa. Mientras en los años 50 y 60 aumentaron notablemente las inversiones directas de los Estados Unidos en Europa, a partir de los 60 la tendencia pareció revertirse: la devaluación del dólar frente a las monedas europeas "duras" hizo más favorable la compra de fábricas y otros activos en los Estados Unidos por parte del capital europeo y japonés, y en el mismo sentido operaba la escasa dinámi-

ca salarial en este país relativamente a los países de Europa y Japón. Entre 1970 y 1974 los salarios por hora aumentaron en la República Federal Alemana 136% y en Japón 163%, mientras el aumento en los Estados Unidos fue sólo 33%. Si a esto se añade que mientras en 1965 para comprar un dólar se necesitaban 4 marcos o 361 yenes y en 1974 eran suficientes 2.5 marcos o 282 yenes, resulta evidente la fuerza que empujó a los capitalistas europeos y japoneses a aumentar su presencia como productores en los mercados de Estados Unidos.

Para hacer más competitivas sus mercancías en el exterior, el gobierno norteamericano tuvo que devaluar el dólar en distintas ocasiones. Mientras las exportaciones norteamericanas crecieron a un ritmo medio anual de 5% entre 1960 y 1971, en los años 1972 y 1973 (cuando más grave fue la caída del dólar frente a las otras monedas "duras"), las exportaciones totales de los Estados Unidos aumentaron respectivamente 10 y 23%^{56/}. Pero si la devaluación del dólar estimuló las exportaciones norteamericanas, también favoreció la penetración europea y japonesa en el mismo mercado norteamericano: productos siderúrgicos, automóviles, relojes digitales, televisores de colores, estos y otros artículos en una proporción creciente empezaron a ser producidos en los Estados Unidos por empresas extranjeras.

Otra importante manifestación de la pérdida de centralidad de los Estados Unidos en la economía mundial estuvo asociada con los acontecimientos relativos al mercado del eurodólar que, en los años anteriores al comienzo de la crisis, pu-

sieron bajo luz clara las debilidades de la posición internacional del dólar. Pero, antes de considerar cómo el mercado del eurodólar contribuyó a desestabilizar el sistema monetario internacional, consideremos los elementos principales que definen la naturaleza de este mercado. Lo que se conoce como mercado del eurodólar es un mercado bancario internacional que recibe fondos y proporciona préstamos en monedas fuera de los países de emisión de las mismas. A fines de 1958 las divisas de las principales economías capitalistas se hicieron convertibles para los no residentes, lo cual permitió a los bancos comprar y vender en cualquier país dólares y otras divisas. Aunque el dólar fuera la divisa más comerciada en este mercado, en él entraban también muchas otras, y las plazas del mercado se encontraban además de en Europa (Londres y Frankfurt son los centros principales), en Panamá, Beirut, Bahamas, etc. Haciendo referencia a las plazas más importantes y a la divisa más comprada y vendida en este mercado, se le conoce como mercado del eurodólar, con lo cual resulta ser un eurodólar también un franco suizo negociado por un banco japonés en Beirut! Los participantes en ese mercado son bancos comerciales, autoridades monetarias, grandes sociedades multinacionales, bancos centrales y organismos internacionales. El mercado proporciona a estos sujetos económicos los distintos tipos de divisas que pueden requerirse para cubrir los déficits de las cuentas externas de un país o para financiar las actividades internacionales de las grandes empresas multinacionales. El mercado tiene dos características principales: en primer lugar, es un mercado "mayorista", o sea un mercado en que sólo se realizan operaciones que involucran grandes valores unitarios (no

menos de un millón de dólares), y en segundo lugar es un mercado prevalentemente interbancario, o sea un mercado en que cerca de tres cuartas partes de las operaciones las constituyen préstamos de un banco hacia otro banco. Los "precios" que se manejan en el mercado del eurodólar son las tasas de interés que se requieren en los préstamos de corto plazo otorgados por los bancos que actúan en el mismo.

Por la expansión del déficit de la balanza de pagos de los Estados Unidos, fue formándose así un doble mercado de capitales: uno nacional y otro internacional -el mercado del eurodólar. La constitución de este doble mercado se convirtió pronto en un factor de interferencia con las políticas monetarias de los demás países, ya que la tasa del eurodólar se convirtió rápidamente en la tasa rectora del mercado de dinero. Un banco central ya no podría fijar una tasa de interés superior a la del eurodólar sin que la demanda de crédito fluya preferentemente hacia el mercado del eurodólar, y tampoco podría sostener una tasa de interés inferior a la del eurodólar sin que se produzca una salida de los capitales nacionales hacia ese mercado externo.

A comienzo de los años 60 existían dos mercados principales de dólares: New York y Londres, pero a favor de Londres estaba el hecho de que los bancos ingleses no tenían restricciones legales a las tasas de interés ni requisitos de reserva legal. A partir de 1966 los bancos norteamericanos empezaron a abrir sucursales para operar en el mercado del eurodólar y escapar a las restricciones que las autoridades monetarias de los Estados Unidos

habían impuesto. Como resultado de la acción de los bancos norteamericanos en Europa, las tasas del eurodólar aumentaron; hubo un gran flujo de dólares hacia ese mercado, flujo procedente sobre todo de fuentes privadas que cambiaban moneda nacional por dólares en los bancos europeos para después transferir los dólares al mercado del eurodólar. Los bancos centrales europeos tuvieron que establecer controles para evitar la sangría de sus dólares; Alemania Occidental sin embargo no quiso poner ningún tipo de control. Cuando a partir de fines de los años 60 los bancos norteamericanos redujeron su actividad en el mercado del eurodólar, contando por aquel entonces con suficiente liquidez, las tasas del eurodólar empezaron a caer siguiendo además la caída de la tasa de interés en los Estados Unidos. Gran parte de los dólares que habían abandonado los mercados nacionales regresaban ahora hacia el único país que no había puesto controles de cambio: Alemania Occidental. Las reservas en divisas de este país aumentaron cerca de cinco veces entre 1966 y 1971; el ingreso de dólares fue tan grande que para evitar una inflación incontrolable, el gobierno alemán tuvo que revaluar el marco en mayo de 1971.

En este mismo año, los Estados Unidos registraban por primera vez en ochenta años un déficit en su balanza comercial. Reaccionando al gran aumento del déficit en la balanza de pagos y a las presiones de los poseedores extranjeros de dólares sobre las reservas norteamericanas de oro, y como medida de defensa de la competencia extranjera en su mercado nacional, se declaró la no convertibilidad del dólar en oro y se puso en vigencia un recargo del 10% sobre las importaciones. Además se anunció la pri-

mera devaluación del dólar. La suspensión de la convertibilidad sancionaba el fin del sistema de Bretton Woods, sistema que había constituido el mecanismo financiero gracias al cual se había hecho posible la instalación de bases militares norteamericanas en todo el mundo, la difusión de empresas norteamericanas en las estructuras productivas de todos los países industrializados y el financiamiento de guerras "locales" desde Korea hasta Vietnam.

Entre 1950 y 1969 el crecimiento medio anual de las reservas mundiales había sido del 2.5%, pero entre 1969 y 1971 el crecimiento promedio anual fue de 30%. Este impresionante aumento se debía en parte al aumento del déficit de la balanza de pagos norteamericana, que iba inflando la cuota de dólares en las reservas de los bancos centrales extranjeros, y en parte a la desconfianza creciente sobre la solidez del dólar, lo que llevaba a los tenedores extranjeros de esta divisa a convertirla en otras monedas, obligando así a los bancos centrales a comprar un volumen creciente de dólares a las paridades establecidas. Las divisas que en 1969 constituían poco más del 40% de las reservas internacionales, en 1971 habían llegado a poco menos del 60%. Frente a los riesgos representados por el excesivo aumento de dólares en las reservas de los bancos centrales extranjeros, los Estados Unidos resolvieron finalmente renunciar a la centralidad que los acuerdos de Bretton Woods habían conferido al dólar como base de un sistema de cambios fijos. Se acababa así el período de la hegemonía incontrastada de los Estados Unidos y empezaba un período de redefinición de las relaciones de fuerza entre las principales potencias económicas capitalistas, un período de reajuste en los papeles y

en las reglas del juego a nivel internacional^{57/}. Con la realineación de las monedas establecidas con los acuerdos del Smithsonian Institute, se ponía término a la flotación de los tipos de cambio que siguió al anuncio de la no convertibilidad. Sin embargo, en febrero de 1973, ante un nuevo empeoramiento en la balanza comercial norteamericana, el gobierno de Estados Unidos determinó una nueva devaluación del dólar. Frente a esta iniciativa que tenía a dar nuevo vigor a las exportaciones norteamericanas, la Comunidad Económica Europea introdujo en marzo la flotación conjunta de sus monedas respecto al dólar. Nacía así el nuevo sistema de cambios flotantes que, siendo el producto necesario de la inestabilidad de las finanzas internacionales y de los distintos niveles de inflación entre las mayores potencias, contribuiría a fortalecer tanto la inseguridad del comercio mundial como la inflación internacional. Sin convertibilidad del dólar y en presencia de cambios flotantes, el comercio mundial se contrajo: los recursos líquidos se desplazaron con más ímpetu desde la producción hacia la especulación, donde era posible realizar grandes ganancias en el corto plazo (y hasta en pocas horas) en virtud de los tipos de cambio flotantes y de las diversidades nacionales entre tasas de interés.

Como consecuencia del debilitamiento del dólar se estimuló el crecimiento de la demanda de divisas "duras", lo que hizo reaparecer el déficit en la balanza de pagos norteamericana y dió un gran empuje al boom en la compra de materias primas que se registraría en 1972-73, lo que contribuyó significativamente al aumento en el precio de éstas. Además, es necesario recordar

la contribución que a los procesos inflacionarios mundiales dió el incremento del crédito disponible a través del mercado de eurodivisas, que pasó de 44 mil millones de dólares en 1969 a 132 mil millones en 1973^{58/}.

A partir de 1973 se abre un nuevo período de inseguridad en el comercio internacional, lo que debía producir, aún antes del aumento del precio del petróleo, importantes efectos negativos en el ritmo de expansión del comercio mundial. Como indicaba el entonces presidente del Fondo Monetario Internacional, para ilustrar la incertidumbre: "... el marco alemán se revaluó casi 30% frente al dólar del 14 de febrero a julio de 1973, luego se depreció 22% en enero de 1974. Cinco meses después, en mayo de 1974, el marco se había elevado en 20% hasta un nuevo máximo para luego descender en diciembre. Desde entonces se ha elevado nuevamente cerca de 10%. Puede argumentarse que estas fluctuaciones mostraron una tendencia declinante. De todas maneras fueron grandes y se agregaron a los riesgos de hacer negocios, no sólo entre los países en cuestión sino entre todos los países cuyas monedas están ligadas al dólar o al marco o incluso a aquellas monedas que tratan de seguir un curso intermedio entre ambos"^{59/}. Además de la inseguridad derivada de las fluctuaciones en los tipos de cambio, hay que considerar que estas fluctuaciones deben haber hecho aumentar los márgenes de ganancia requeridos para cubrir los riesgos de fluctuaciones no previstas. La agudización de la inflación se dió de manera desigual entre los distintos países, con el resultado inevitable de que se produjeron nuevas tensiones sobre los tipos de cambio y nuevos elementos de incertidumbre y

confusión en el comercio internacional.

Hay otra razón para considerar los cambios flotantes como activadores de inflación en el período inmediatamente anterior a la crisis: hasta cuando predominaron cambios fijos, la inflación en un país hacía menos competitivas sus exportaciones y estimulaba al país en cuestión a promover políticas de contracción de la demanda interna y de racionalización de su aparato productivo; pero con tipos de cambios flexibles, si el aumento de los precios es acompañado por una devaluación no se modifica la competitividad de las exportaciones. Confrontando a Italia, Alemania Federal, Bélgica y Holanda se descubre que la primera tuvo entre 1970 y 1976 el aumento más alto en el costo del trabajo por unidad de producto (considerando ese costo en monedas nacionales de los países referidos); sin embargo Italia se convirtió en el país con el menor aumento en ese costo si se realizan los cálculos en liras italianas; la devaluación de la lira frente a las monedas de los otros países reprodujo las condiciones iniciales, manteniendo la competitividad externa de los productos italianos. Pero ese resultado positivo se pudo realizar aceptando un efecto negativo de gran peso: el aumento de la inflación en el país^{60/}. Las devaluaciones se convirtieron así en el principal instrumento para la defensa de la competitividad, estimulando así en cada país la inflación, aumentando la concurrencia en el mercado mundial y creando, en general, un clima de incertidumbre.

En momentos en que el capitalismo internacional era

cruzado por el conjunto de desequilibrios estructurales internos e internacionales ya analizados, hizo su aparición la alteración cíclica a escala mundial y la cuadruplicación del precio del petróleo. Problemas estructurales y contradicciones coyunturales se juntaron para producir la recesión más grave desde el crac de 1929. Una recesión con la que se abría un capítulo nuevo en la historia del capitalismo y que resucitó el antiguo debate sobre el derrumbe del capitalismo.

NOTAS DEL CAPITULO II

- 1.- Razones sustancialmente parecidas son las que The Economist considera para explicar el "long boom" de post-guerra. Hacia fines de 1974, la revista cita algunas otras circunstancias de relieve, como la disponibilidad de materias primas y energía baratas y el constante aumento en la oferta monetaria procedente del déficit de la balanza de pagos norteamericana. Dic. 28, 1974.
- 2.- A. Maddison, Crecimiento económico de occidente, México 1966, para el período 1913-1950; para el período 1950 (60)-73, cálculos sobre datos del Statistical Office of the European Communities (Eurostat), National Accounts, 1960-75, 1976.
- 3.- URPE, Radical perspectives on the economic crisis of monopoly capitalism, New York 1975, p. 18.
- 4.- Cálculos sobre datos Eurostat, National Account (1974-1975). 1975.
- 5.- H. Magdoff, Problemas del capitalismo norteamericano, en Sweezy, Magdoff, Dinámica del capitalismo norteamericano, México 1972. En años más recientes otro economista norteamericano sostenía: "... el sistema militarista no sólo mantiene a raya a los rivales extranjeros y obstaculiza el desarrollo de la revolución mundial... sino que también ayuda a evitar el estancamiento económico interno", J. O'Connor, Estado y Capitalismo en la sociedad norteamericana, Buenos Aires 1974, p. 208.
- 6.- American Economic Review, Mayo 1954, citado en P. Sylos Labini, Oligopolio e progresso técnico, Torino 1967, p. 257.
- 7.- OCDE, (Etudes Economiques), France, Dic. 1977, pp. 65-6.
- 8.- Además el proceso de concentración bancaria, que se dió en esta segunda post-guerra, favoreció las posibilidades de los Bancos Centrales, y de los gobiernos detrás de ellos, de influenciar la economía, dando nueva fuerza a las maniobras de política monetaria como fijación de encajes legales, te-

nencia obligatoria de valores públicos, redescuentos, etc.

- 9.- Cf. R. Edwards, The impact of industrial concentration on the economic crisis, en URPE, cit, p. 42. Refiriéndose a datos 1969 resulta que las primeras empresas de los EE.UU., que representaban el 14% de las ventas totales, se apropiaban del 24% del total de las ganancias, y las primeras 100, representando el 41% de las ventas, se apropiaban del 58% de las ganancias totales. Cfr. Business Concentration in the American Economy, en Edwards, Reich, Weisskopf, The Capitalist System, New York.
- 10.- R. Boddy, J. Crotty, Who will plan the planned economy?, en URPE, cit., p.27
- 11.- Business Week, junio 9, 1975, p. 77.
- 12.- Business Week, julio 7, 1975, p. 44.
- 13.- Cálculos sobre datos de A. Maddison, cit., p. 296 y Eurostat, cit., 1976.
- 14.- C. Sautter, Investissement et emploi dans une hypothese de croissance ralentie, en INSEE, Economie et Politique, Oct. 1977, p. 5.
- 15.- Véase OCDE, (Etudes Economiques), Allemagne, Mayo 1976 y julio 1977.
- 16.- H. Den Hartog, H. S. Tjan, Investments, wages, prices and demand for labour, en Reprint Series, Central Planbureau, Gravenhage Holanda 1976.
- 17.- R. Zevin, The political economy of american empire, en URPE, cit.
- 18.- P. Leon, mimeo. sin título, Roma 19-7.
- 19.- Bilan économique et financier de la France en Octobre 1977, en perspectives, Paris 1977, p. III-2.

- 20.- T.P. Hill, Benefices et taux de rendement, OCDE, París 1979, p. 127 y s.
- 21.- B. Meriaux, Productivité, combinaison capital-travail et emploi, documento para la CEE, mimeo, Dic. 1976.
- 22.- M. Tiravegna, Economia e saggio di salario, en Mondo Economico, Abr. 15, 1978, p. 45.
- 23.- G. Campini, Cento anni e ventisei milioni: Francia tre anni dopo, en II ponte, n. 2, Milano 1977, p. 204.
- 24.- OCDE, (Etudes Economiques), Allemagne, Jul. 1977.
- 25.- W. Müller-Jentsch, H.S. Sperling, Sviluppo economico, conflitti di lavoro e relazioni industriali nella Repubblica Federale Tedesca, en C. Crouch, A. Pizzorno, Conflitti in Europa; Lotte di classe, sindacati e Stato dopo il 68, Milano 1977, p. 269.
- 26.- D.H. Friedman, Inflación en los Estados Unidos: repercusiones en el empleo, los ingresos y las relaciones laborales, en OIT Revista Internacional del Trabajo, n. 2-3, 1975.
- 27.- Albers, Goldschidt, Oehlke, Lotte sociali in Europa 1968-74, Roma 1976, p. 187.
- 28.- W. Muller-Jentsch, Sperling, cit., p. 208.
- 29.- D. Soskice, Le relazioni industriali nelle società industriali, en Crouch, Pizzorno, cit. pp. 394-8.
- 30.- Véase datos ISTAT y Banca d'Italia presentados por G. Podbielski, Storia dell'economia italiana, 1945-1974, Roma 1975, pp. 128-9.
- 31.- A este respecto pueden consultarse las siguientes fuentes: para Alemania, Italia, EE.UU. y Japón, Eurostat, cit., 1976; para Francia e Inglaterra, OECD, Eco-

conomic Surveys, respectivamente de Feb. 1977 y marzo 1977.

- 32.- Comission des Communautés Europeennes, Avant-Projet pour le rapport du groupe 'Perspectives de l'emploi, mimeo., Bruxelles 1975, p. 7 bis.
- 33.- World Bank, World Development Report, 1978, p. 85.
- 34.- Esta tendencia, lejos de debilitarse, se ha fortalecido en los años posteriores a 1974, como consecuencia tanto de la reducción del volumen de la actividad económica, lo que ha reducido las entradas fiscales, como del mantenimiento de importantes gastos estatales para fines anti-cíclicos. Cfr. OCDE, Japón, Jul.1977, pp. 45-7.
- 35.- URPE, cit., pp. 70-1 y OCDE, Etats-Unis, Jul. 1977.
- 36.- Podbielski, cit., p. 93 y 135.
- 37.- R. Bacon, W. Eltis, Base produttiva e crescita economica, il caso inglese, Milano 1976, p. 33.
- 38.- A. Graziani, Le tre Italie, en Quaderni Piacentini, n. 65-66, Feb. 1978, p. 56.
- 39.- Bacon, Eltis, cit., p. 24.
- 40.- J. O'Connor, cit, p. 140.
- 41.- V. Valli, L'economia e la politica italiana (1945-1975), Milano 1976, p. 87.
- 42.- Bilan économique, cit., p. 9.
- 43.- Mondo Economico, Mosaico Economico, Milano 1978, pp. 20-1.
- 44.- Cf. O'Connor, cit., p. 41.

- 45.- Mosaico, cit., p. 22.
- 46.- Para una clasificación de los distintos grados de productividad asociados a distintos tipos de actividades, véase Pipitone, Ugo. Desarrollo contra equilibrio, UNAM, México, 1978, pp. 247-258.
- 47.- Commission de Communautés Europeennes, Les Tendences de l'emploi dans les etats membres de la Communauté jusqu'en 1980. Bruxelles, 1976, tab. 3.
- 48.-' OECD, Labour force statistic (quarterly supplement). Notemos que entre 1974 y 1976 el empleo industrial ha perdido un millón 300 mil individuos mientras los servicios han adquirido 3 millones 100 mil personas.
- 49.- Véase OECD, (Etudes Economique), Allemagne, Mayo 1976; Anexo 1.
- 50.- World Bank, World Development Report, 1978.
- 51.- Bacon, Eltis, cit., pp. 41-2
- 52.- ibid., p. 21.
- 53.- J. Frieden, The trilateral comission: economics and politics in the 1970s, en Monthly Review, no. 7, Dic. 1977, p. 6.
- 54.- P. M. Sweezy, Dólares y oro (1966) en Sweezy, Magdoff, Dinámica, cit., p. 163.
- 55.- Sweezy, cit., p. 162.
- 56.- Cf. GATT., El Comercio Internacional en 1975-76, Ginebra 1976, p. 86.

- 57.- El mismo Fondo Monetario Internacional, organismo tradicionalmente dominado por los Estados Unidos, no podía no tomar nota de la nueva situación. Uno de los funcionarios del Fondo escribía en 1975 en la revista oficial del organismo: "El mundo ha pasado de un régimen de actividades internacionales relativamente controladas, al de las transacciones internacionales comparativamente libres... Los años 1960 y los primeros 70s se pueden pues considerar... como períodos de transición del sistema económico internacional dominado por los Estados Unidos y rígidamente controlado, a un sistema más libre en que la influencia de los Estados Unidos es ya menos dominante", en E. Sakakibara, El mercado de eurodivisas en perspectivas, en Finanzas y Desarrollo, Sep. 3, 1975, p. 13.
- 58.- Datos del Banco de Reglamentos Internacionales, presentados por F. Cavallero, Xenovalute, en Mosaico, cit., p. 72. Notemos que en junio de 1977 las dimensiones del mercado de eurodivisas había alcanzado 267 mil millones de dólares.
- 59.- J. Witteveen, Inflation and International Monetary System, en American Economic Review, n. 2, mayo 1975. Traducción en español en Investigación Económica, n. 136, México 1975, p. 752.
- 60.- Cf. Ministero dell'Industria, Relazione sullo stato dell'industria italiana, Roma, Nov. 1977, p. 52 donde se lee "... la competitividad internacional de la industria italiana se ha mantenido en los años 70s, pero al precio de una pérdida del valor externo de la lira cercano al 40%".

CAPITULO III: ALGUNOS PROBLEMAS ACTUALES DEL CAPITALISMO.

La estanflación que comenzó en la primera mitad de los setentas se prolongaría hasta fines de ese decenio, y tras un leve repunte en 1980, se agudizó con la recesión norteamericana de 1981-1982 y con la crisis financiera de los países deudores del Tercer Mundo a partir de 1982.

La acelerada recuperación de la economía norteamericana desde principios de 1983, basada centralmente en la revaluación creciente del dólar frente a las divisas "duras" de Europa y el yen japonés (la llamada "nueva diplomacia del dólar") abrió paso a un marcado incremento de la demanda de importaciones, con lo que la reanimación económica de Estados Unidos ejerció el denominado "efecto locomotor" sobre el resto de las principales economías capitalistas contribuyendo, de este modo, a un crecimiento sostenido del PNB y las exportaciones de Japón, Alemania Federal y algunos de los "Nuevos Países Industrializados", principalmente los del sureste asiático y Brasil. Si bien el relanzamiento económico referido durante 1983 -1987 ha permitido en los ochenta la reactivación económica del capitalismo central, los desequilibrios y los conflictos económicos y políticos registrados en la década pasada se han redimensionado al punto de cuestionar la hegemonía estadounidense.

En el presente capítulo, se analizan estos fenómenos y algunas de las tendencias fundamentales de la reordenación del capitalismo contemporáneo.

Tendencias recientes del capitalismo

Uno de los aspectos más evidentes del sistema económico internacional es, desde hace algunos años, la anarquía. O, dicho de otra forma, el progresivo desmantelamiento de la capacidad de relativa regulación que durante cuatro décadas, desde la inmediata segunda post-guerra, se instrumentó por medio de dos circunstancias básicas. La hegemonía financiera y comercial de los Estados Unidos y la aceptación de normas comunes (en el ámbito del GATT) capaces de regular las relaciones comerciales a escala mundial. Mientras los Estados Unidos funcionaron como banco de última instancia al interior de un sistema de cambios monetarios fijos y mientras el GATT fijaba normas de comercio internacional más o menos aceptadas en las prácticas de las relaciones comerciales internacionales, la economía-mundo podía concebirse como un ámbito de conflictos no antagónicos regulado por normas de comportamiento en gran parte comunes a sus principales agentes públicos y privados. Este sistema regulado comienza a cuartearse en varios puntos vitales desde la década de los 70, y su desarticulación se acelera en la década actual. El primer factor de descomposición proviene de la declaración de no convertibilidad del dólar en la segunda mitad de 1971 y del posterior y definitivo abandono de las tasas de cambio fijo entre las principales divisas de la economía mundial. El segundo "golpe" procede en forma menos traumática (pero igualmente efectiva) a partir de fines de la misma década, con el progresivo alejamiento de las prácticas -multilaterales- del comercio mundial respecto a las normas establecidas a nivel del GATT. Aunque no haya un rechazo explícito a la normatividad reguladora del comercio mundial, hay un progresivo aflojamiento de facto del respeto a la misma.

De este modo, las relaciones económicas capitalistas internacionales tienden a desarrollarse -en forma explícita a partir de los años 80- en-

tre un difundido espíritu de neo-mercantilismo nacional y crecientes desequilibrios internacionales para los cuales no existen medidas correctivas aceptadas en forma global. Nos referimos: aquí fundamentalmente a tres desequilibrios: 1) la permanencia de elevados déficit comerciales en Estados Unidos simultáneamente con superávit en países como Japón o Alemania Federal; 2) las súbitas y profundas oscilaciones en los precios internacionales de las materias primas; 3) la permanencia de una deuda de parte de los países capitalistas subdesarrollados que introduce un factor de inestabilidad de las finanzas internacionales. Ninguno de estos factores de desequilibrio parece superable por el funcionamiento de mecanismos automáticos aceptados tácitamente a escala mundial. El capitalismo mundial ha entrado en una etapa cada vez menos regulada por las normas establecidas en la segunda post-guerra^{1/}.

Si esta situación configura de por sí un problema de orden global, hay en ella un aspecto específico que sobresale por su gravedad: las relaciones entre el Primero y el Tercer Mundo. En los años de auge de las relaciones comerciales "reguladas", el mundo subdesarrollado nunca fue integrado de manera sistemática a un proyecto global de desarrollo internacional. En el momento que la escasa "regulación" del pasado reciente deja el lugar a las estrictas relaciones de fuerza del presente, los países menos industrializados se ven empujados a participar en un juego internacional en el cual tienen escasas, si no es que nulas, posibilidades de obtener algún beneficio. Las nuevas condiciones en que se desenvuelve la economía-mundo, implican la profundización de estructuras tradicionalmente desiguales. Reflejando una situación parcialmente superada, Edelman Spero define el problema en estos términos: "En Occidente existe un sistema relativamente desarrollado de control, integrado por organizaciones internacionales, redes de privilegio, procesos de negociación, acuerdos normativos y reglas del juego. Aunque el poder esté distribui

do en forma desigual en Occidente, todos los miembros tienen acceso a un sistema de dirección que es tanto formal como informal. En contraste, en las relaciones Norte-Sur, no existe un sistema desarrollado con libre acceso para todos. El Sur ha sido regularmente excluido de los procesos formales e informales del sistema de regulación (de la economía mundial)^{2/}. Es esta situación ya tradicionalmente desfavorable la que se deteriora aún más entre finales de los 70's y comienzos de los 80's.

La economía mundial es objeto en estos años de un amplio proceso de reestructuración y reordenamiento. ¿Cuáles son sus causas? ¿Hacia dónde apunta este proceso? Para intentar dar una respuesta a estas preguntas es necesario hacer referencia a algunos fenómenos trascendentales que ocurren en las economías industrializadas a mediados de los años '70.

La crisis económica en la cual entran las principales economías capitalistas en aquellos años, aunque tuviera en la cuadruplicación del precio del petróleo su mecanismo disparador, nace de circunstancias estructurales y raíces más profundas. La situación de pleno empleo que caracteriza a estas economías en los años 60 es un factor de presión social que tiende a deteriorar los indicadores de rentabilidad del capital. Esta creciente presión social produce no solamente una sensible modificación en las estructuras de distribución del ingreso^{3/}, sino que además impone restricciones a la autonomía decisional de las clases dirigentes tanto a nivel social como a nivel de empresa. El debilitamiento de los rendimientos del capital (que data, en general, desde fines de los años 60) se da simultáneamente con la madurez del proceso tecnológico en aquellos sectores (automotriz, siderurgia, textil, etc.) sobre cuyo dinamismo pasado se había construido gran parte del boom económico de la segunda post-guerra. Frente a esta situación de creciente rigidez de los aparatos produc-

tivos, la crisis, que estalla con toda su fuerza en 1974-75, no es sino el instrumento de un profundo proceso de reordenamiento económico. Un reordenamiento que se articula en dos vertientes. En primer lugar, la drástica contracción del ritmo de crecimiento de la actividad económica^{4/}, con la cual se intenta poner bajo control a las crecientes presiones inflacionarias mientras el súbito aumento del desempleo se convierte en condición para reducir las presiones negativas sobre los niveles de rendimiento del capital^{5/}. La segunda vertiente, se activa con la nueva oleada de innovación tecnológica, que restituye a las empresas capacidad de control sobre los costos unitarios del trabajo y les otorga una renovada capacidad de control sobre la fuerza de trabajo (sobre todo los núcleos duros), gracias a la posibilidad de prescindir de los servicios de algunos núcleos de trabajadores especializados con un elevado grado de capacidad de negociación sindical. Desempleo e innovación tecnológica son desde la segunda mitad de los años 70, las puntas de lanza de un profundo proceso de reordenamiento socio-económico dirigido a asegurar una mayor capacidad de control sobre los componentes sociales de los procesos productivos. Se trata de una contraofensiva del capital que redefine su relación con el trabajo asalariado.

A este primer movimiento sucede otro, igualmente profundo, que trasciende las fronteras nacionales y afecta directamente al conjunto del capitalismo mundial. Este segundo "movimiento" ya no tiene el objeto de "redisciplinar" al trabajo organizado en los países avanzados, sino el de mantener un esquema de división internacional del trabajo y la estructura de poder mundial que corresponde. Se trata de "redisciplinar" el mercado mundial. Mientras el primer proceso de "reordenamiento" se articula desde mediados de los setenta, el segundo comienza a articularse hacia fines de la misma década y se despliega con más énfasis en los ochenta (por ejem

plo, la Ronda Montevideo del GATT).

El nuevo antagonista para los grandes intereses internacionales consolidados en la post-guerra (empresas transnacionales, bancos comerciales y gobiernos de los países avanzados) es ahora el conjunto de los países subdesarrollados, la periferia del mundo capitalista. Es de ahí que viene una nueva amenaza que requiere una respuesta consistente para poder mantener el esquema consolidado de organización de la economía internacional. Si los trabajadores organizados fueron (y siguen siendo potencialmente) una amenaza "interna" para las empresas en el Primer Mundo, la periferia capitalista se constituye a partir de los años 70 en una amenaza "externa". Se encuentra aquí implicado un problema de hegemonía capitalista.

El peligro de un trastocamiento profundo en las estructuras de la economía mundial es percibido por parte de los países avanzados en dos niveles. En primer lugar, los precios crecientes de las materias primas procedentes de la periferia que, en 1973-74 y en 1979-80, registran importantes avances. En segundo lugar, el creciente dinamismo económico de algunos países subdesarrollados que comienzan a tocar a las puertas de los "centros" con una nueva capacidad exportadora que afecta significativamente varios rubros de la producción manufacturera de estos países. Son estos dos hechos nuevos los que, en el curso de los años 70, se convierten en procesos desequilibradores del statu quo de la economía mundial.

En lo que respecta a las materias primas (el petróleo en primer lugar), la "reacción" de los países desarrollados asume una amplia multiplicidad de aspectos: desde el ingreso al mercado petrolero de nuevos productores extra-OPEP (México, los productores del Mar del Norte), que contribuyen al aumento de la oferta mundial de energía presionando a la baja los precios, hasta la implementación de amplios programas de ahorro

energético ; desde el uso más eficiente de las materias primas hasta la difusión de sucedáneos artificiales; desde la contención de los ritmos de crecimiento de la actividad económica mundial (con la consiguiente reducción de las necesidades de importación) hasta la acción dirigida explícitamente al debilitamiento de las organizaciones internacionales de productores de artículos primarios 6/. Obviamente, sólo en parte la profundidad y extensión de estas "respuestas" pueden ser imputadas a un diseño explícito de debilitamiento de la fuerza relativa de la periferia por parte de los "centros" de la economía mundial. Gran parte de la reacción proviene de los automatismos reactivos de estructuras de mercado que operan en el ámbito de una racionalidad de auto-conservación y autodefensa.

Más allá de las virtudes dudosas del "automatismo del mercado", lo que resulta absolutamente claro es el éxito obtenido en este primer "frente" de parte de los países industrializados. En términos reales, los precios medios de los productos básicos en 1986 han caído (después de un progresivo deslizamiento comenzado desde fines de 1980) a su nivel más bajo desde la segunda guerra mundial, mientras las presiones en sentido negativo siguen operando. Sólo en lo que se refiere al petróleo, es oportuno señalar que los ingresos reales (en dólares de 1982) por exportación de crudo de parte de los países miembros de la OPEP pasaron de alrededor de 280 mil millones de dólares en 1980 a cerca de 100 mil millones en 1986.

El otro gran problema que exige una acción "ordenadora" por parte de los países industrializados es el creciente poderío industrial de parte de algunos países en desarrollo. Aquí también se da en el curso de los años 70 una ruptura de la "normalidad". ¿En -

qué consistía esta "normalidad"? En el progresivo ensanchamiento de la brecha entre mundo desarrollado y mundo subdesarrollado. Esta situación se refleja aún entre 1965 y 1970 en lo que se refiere a las tasas medias anuales de crecimiento de las exportaciones. En este periodo los países desarrollados ven crecer sus exportaciones totales a una tasa media de 11.6% frente a una tasa de 8.7% para el conjunto de los países de la periferia.

En la primera mitad de la década pasada, el cuadro se modifica radicalmente: mientras los primeros países pasan a una tasa media anual de crecimiento de las exportaciones de 22.1%, los segundos registran tasas medias de 36% ^{7/}.

Aunque una parte muy considerable de esta última cifra está compuesta por los movimientos positivos en los precios de las materias primas exportadas por los países subdesarrollados, también es cierto que estas economías (y sobre todo algunas de ellas, en el sudeste asiático y en América Latina) entran en el curso de los años 70 a una fase de creciente agresividad en el terreno de ciertos productos manufacturados de amplia demanda internacional. Las exportaciones manufactureras procedentes de estos países crecen en volumen a una tasa media de 13.8% anual entre 1973 y 1980. ^{8/} En los años que van desde 1965 hasta 1980, el porcentaje representado por productos manufactureros en las exportaciones de los países subdesarrollados (no miembros de la OPEP) casi se duplica para alcanzar en 1980 el 42.4% del valor total de sus exportaciones. La penetración de estas exportaciones es especialmente significativa en ciertos productos tales como textiles, ropa de vestir, zapatos, productos -

de piel, aparatos de radio y televisión. Sin embargo a partir de algún momento en la década de los 70, el perfil tecnológico de las exportaciones de varios países de industrialización reciente se eleva en forma sensible con exportaciones de máquinas - herramientas, automóviles, videograbadoras y otros productos electrónicos.^{9/}

A inicios de la presente década, más del 50% de las exportaciones manufactureras procedentes del III mundo procedían de Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur. Entre 1973 y 1980 el producto bruto del sector de bienes de capital crece en Hong Kong a una tasa media anual de 25.6% ^{10/} La producción de máquinas-herramienta en Taiwán crece entre 1969 y 1980 en 8.5 veces en términos reales, mientras, en el mismo periodo, las exportaciones de máquinas-herramienta se multiplica en 32 veces ^{11/}. En el caso de Corea del Sur, durante los años 70 la economía registró tasas medias anuales de crecimiento de la producción manufacturera de alrededor de 14%, mientras la industria de la maquinaria y equipo crecía 2.5 veces más rápidamente, favorecida por la existencia de altos niveles de protección arancelaria hacia el sector de bienes de capital ^{12/}.

Algo similar, aunque con un menor grado de acentuación en el perfil tecnológico, se da en los mismos años en América Latina.

Para entender la "gravedad" de estos procesos de elevación de la capacidad exportadora de manufacturas y progresiva elevación del contenido tecnológico para los países avanzados que han ejercido tradicionalmente el dominio en estas áreas, es oportuno ha

cer referencia al cambio en la estructura de las importaciones estadounidenses procedentes desde los países subdesarrollados. Considérese el siguiente cuadro:

Composición de las importaciones de EU provenientes de los países subdesarrollados (%)

	<u>Productos tradicionales</u>					<u>Productos no tradicionales</u>				
	I	II	III	IV	Total (A)	I	II	III	Total (B)	A+B
1969-70	34.5	24.3	5.4	9.7	73.9	12.7	9.5	3.9	26.1	100

Donde: Productos Tradicionales: I: alimentos, bebidas y tabaco; II: textiles, ropa de vestir y zapatos; III: productos de madera, cerámica y joyería, IV: metales no ferrosos.

Productos no tradicionales: I: industrias de proceso: papel, imprenta, química, plásticos, etc., II: industrias de ingeniería: maquinaria, equipo de transporte, productos eléctricos, instrumentos, aparatos de radio y televisión, etc., III: siderurgia y minerales no metálicos.

Fuente: WILLIAM C. CLINE: Exports of Manufactures from developing countries (Performance and prospects for market access), The Brookings Institution, Washington, D.C. 1984, p. 19.

A lo largo de los años 70, las importaciones estadounidenses de productos manufacturados no tradicionales se eleva en forma sensible pasando de 26.1 a 41.6% del total de las importaciones procedentes de los países en vía de desarrollo. Se observa un considerable salto hacia adelante en las importaciones de productos que engloban niveles relativamente altos de contenido tecnológico (bienes

de capital y ciertos bienes de consumo duradero)

Estos elementos reflejan claramente la naturaleza de los cambios que venían ocurriendo en las relaciones comerciales entre Primer y Tercer Mundo durante los años 70. El dinamismo exportador de varios países de la periferia comenzaba a representar una amenaza seria no sólo hacia ciertos sectores industriales de tipo tradicional en los países desarrollados, sino que indicaba una penetración significativa en áreas tecnológicamente sensibles.

De aquí a la conclusión el paso es corto: si el pleno empleo en los años 60 en los países industrializados constituía una seria amenaza hacia los rendimientos del capital presionando - al aumento del costo del trabajo por unidad de producto, el dinamismo manufacturero de varios países de industrialización reciente se convirtió en los años 70 en una amenaza de nuevo tipo por el lado de la reducción de mercados tradicionalmente controlados por las empresas de los países industrializados. Frente al primer peligro la reacción fue contracción económica e impulso a la innovación tecnológica. Frente al segundo (creciente poderío manufacturero de parte de varios países en desarrollo y aumento de precios en las materias primas) la reacción también tuvo dos vertientes básicas. La súbita contracción de la economía mundial y la inauguración de una consistente corriente proteccionista.

EL comercio mundial, que había crecido a una tasa media anual de 7.4% entre 1968 y 1979, se desaceleró entre 1980 y 1985

y pasó a una tasa media de 2.3%, incluyendo un año de crecimiento negativo en 1982. Comienza así, con los años 80, un profundo y complejo proceso de reordenamiento de la economía internacional, un proceso que, en lo que se refiere a los países periféricos, implica una reafirmación del orden y la estructura del poder mundial tradicionales. Los componentes esenciales de este proceso interactúan recíprocamente con el fin (explícito o "automático") de reducir el dinamismo económico y la presencia internacional de estos países. El debilitamiento del comercio mundial, la multiplicación de barreras no arancelarias y las rigideces de los bancos internacionales y organizaciones financieras multinacionales en el tratamiento de los problemas de la deuda externa del III Mundo, confluyen hacia un solo objetivo: redisciplinar la economía mundial en favor de los grandes bloques de intereses establecidos. Cuando menos en lo que se refiere a los primeros siete años de la presente década, gran parte de este intento de reordenamiento resultó exitoso. Los precios internacionales de las materias primas entran en un largo ciclo de depresión, la deuda externa y la carga financiera que implica, obligan a muchos países del III Mundo a aplicar políticas fuertemente recesivas y el escaso dinamismo del mercado mundial impone una sensible baja en el ritmo de sus exportaciones manufactureras.

Desde 1975 a la fecha, se invierten los términos de la relación entre Primero y Tercer Mundo. En los cinco años entre 1976 y 1980, el PNB del conjunto de los países industrializados creció a un ritmo anual de 3.2% mientras los países en vía de desarrollo crecieron al 5.5% anual. En los seis años siguientes (1981-

1986), los primeros pasan a una tasa media de 2.5 y los segundos a 1.9% 13/. El proceso de "normalización" avanza, evidentemente, -- con éxito, aunque las nuevas condiciones del comercio y finanzas -- internacionales, afectan de manera diferente al conjunto de los -- países en desarrollo. Los exportadores de petróleo son ciertamente los más afectados, mientras los países con un mayor componente manufacturero en sus exportaciones registran un debilitamiento menos traumático de sus economías. Sin embargo los efectos generales parecen ampliamente congruentes con la necesidad de mantener -- el esquema consolidado de la división internacional del trabajo; -- para aquellos países que aún no han traspasado el umbral de una -- presencia internacional significativa en la producción manufacturera, se retrasa esta perspectiva a consecuencia de la atonía del -- mercado mundial y de las políticas de corte recesivo a los cuales se ven obligados; los países que ya traspasaron el umbral se ven -- forzados a detener su impulso inicial y a revisar a la baja sus -- proyectos de crecimiento. La disciplina contraccionista de los años 70 en las principales economías industrializadas se liga con -- un intento mundial de reestablecer la "disciplina" mundial en las relaciones Norte-Sur en los años 80. Y, otra vez, la receta depresiva sigue siendo componente "estratégico-automático" esencial.

Sin embargo, hasta aquí hemos razonado en el supuesto de una unidad interna al mundo capitalista desarrollado. Y evidentemente es este un supuesto insostenible. En efecto, uno de los -- aspectos más relevantes de la dinámica de la economía mundial es --

justamente el conflicto de "baja intensidad" entre sus principales actores: Estados Unidos, Japón y la Comunidad Económica Europea. Sin pretender considerar aquí la extensa multiplicidad de ámbitos y características de este conflicto, vale la pena sin embargo llamar la atención sobre una de sus vertientes principales: el intento norteamericano de reafirmar aquella capacidad hegemónica que desempeñó en la economía mundial en las décadas de los 50 y los 60. Ese intento se hace más explícito -y sobre todo contradictorio- con la administración republicana desde comienzos de los años 80. La pérdida progresiva de gravitación internacional de la economía estadounidense es una constante desde los primeros años posteriores a la terminación de la segunda guerra mundial.

En el deterioro de la posición hegemónica estadounidense se hay dos puntos de inflexión a partir de los cuales ese deterioro se detiene o modifica sus formas: 1974-75 y 1980. La crisis económica que golpea al conjunto de los países capitalistas avanzados a mediados de los 70, afecta de manera distinta a sus distintos componentes nacionales. Gracias a su menor dependencia del suministro externo de energía, los Estados Unidos no necesitan, a consecuencia del choque petrolero, contraer su economía en una medida tan aguda como tuvieron que hacer sus principales competidores en Europa y Japón. Por otro lado, gran parte de los petrodólares generados en la segunda mitad de los 70 son reciclados en la plaza financiera más poderosa del mundo, o sea los propios Estados Unidos, otorgando a este país otra ventaja relativa desde el punto de vista del financiamiento de su desarrollo y desde el punto de vista del menor peso

relativo del cuello de botella asociado con las cuentas internas.

El segundo punto de inflexión ocurre a mediados de 1980, cuando se interrumpe el largo proceso (que venía desde 1968) de devaluación del dólar frente a las monedas de sus principales competidores (yen y marco alemán) y comienza un ciclo de revaluación que durará hasta mediados de 1985. La revaluación del dólar está asociada principalmente con la inauguración de una política monetaria acentuadamente restrictiva que produce una brusca elevación de la tasa de interés, convirtiendo a los mercados financieros norteamericanos en los mercados más rentables del mundo. Esta política norteamericana obliga a sus competidores a elevar sus propias tasas de interés para evitar una excesiva fuga de capitales hacia Estados Unidos. Sin embargo, la elevación en las tasas de interés si por un lado permite detener las presiones excesivas en la cuenta corriente de la balanzas de pagos, por el otro opera como factor depresivo, por medio del súbito encarecimiento del crédito con lo cual las economías competidoras de la estadounidense se ven obligadas a aceptar un diferencial de ritmo de desarrollo favorable a Estados Unidos.

Mientras el primer "punto de inflexión" correspondió a un proceso en alguna medida espontáneo, el segundo se inserta explícitamente en una amplia estrategia de recuperación hegemónica. La "inflexión" de la cual estamos hablando se manifiesta en forma suficientemente explícita en el cuadro siguiente:

Producto Nacional Bruto (tasas medias anuales)

	<u>1961-75</u>	<u>1976-80</u>	<u>1981-86</u>
Estados Unidos	3.3	3.4	2.4
Japón	7.6	5.0	3.8
C.E.E.	4.0	3.0	1.4

FUENTE: Economic Report of the President, Washington, enero de 1987

Hasta 1975 el diferencial de crecimiento es permanente mente desfavorable para los Estados Unidos, sin embargo a partir - de 1976 se vuelve favorable para este país respecto a la C.E.E. y se hace menos acentuada la diferencia frente a la economía japonesa que, sin embargo, mantiene un dinamismo macroeconómico superior.

El proceso de recomposición de la hegemonía ha tenido - un elevado precio para Estados Unidos. La revaluación del dólar en - tre 1981 y principios de 1985, encareció las exportaciones. Este - doble efecto es especialmente significativo frente a Japón y R.F.A., que pueden así beneficiarse en su comercio con Estados Unidos de un mercado que sigue creciendo y demandando suministros externos con - mayor fuerza que en el pasado. El efecto es que la balanza de cuen - ta corriente norteamericana entra en una etapa de agudo deterioro - a partir de 1982, como consecuencia de una balanza comercial cuyos - déficit seguían agravándose desde 1976, de la reducción de los in- - gresos remitidos por las multinacionales en el exterior y del estan - camiento en el superavit de la balanza de servicios. De 9.1 miles de millones de dólares de déficit en las cuentas corrientes en 1982, se pasa a un déficit de 171 miles de millones de dólares en 1986.

En 1985 la balanza comercial japonesa registró en el comercio bilateral con Estados Unidos un superavit de 49.7 miles de millones de dólares, seguida por los superavits correspondientes de Canada (22.2), Taiwán (13.1), RFA (12.2) 14/

Se acentúa la tendencia hacia el recrudecimiento de las contradicciones comerciales entre las mayores potencias capitalistas, conflictos que surgen de la voluntad estadounidense de reducir sus pasivos con el exterior. Sin embargo la posición estadounidense resulta entrampada en una contradicción difícilmente resoluble. Por un lado, los Estados Unidos necesitan recuperar el terreno perdido (o evitar un deterioro ulterior) respecto a sus principales competidores y esto significa reactivar una demanda interna que tiende a acrecentar las importaciones y los desequilibrios en las cuentas externas. Por el otro, sus principales competidores son presionados para que aceleren sus ritmos de crecimiento, de tal manera que un porcentaje superior de su producción bruta no traspase sus propias fronteras convirtiéndose en mayores exportaciones hacia los Estados Unidos. La economía estadounidense necesita fortalecer el diferencial de crecimiento a su favor en comparación con las otras potencias capitalistas, sin embargo las necesidades de largo plazo y los requerimientos de corto plazo han entrado en un conflicto cuya solución no se avizora aún.

La clave del problema sigue siendo la misma: la productividad. La economía estadounidense podría hacer compatible su mayor crecimiento frente a sus competidores con cuentas externas equilibradas, sólo a condición de que el dinamismo de su pro

ductividad fuera superior al de sus "socios" comerciales. Aquí está el núcleo del problema y es aquí donde las soluciones a favor de los Estados Unidos parecen más improbables dado el impasse de su planta industrial.

Incluso en el periodo 1981-1986, en que la economía estadounidense registró cierta tendencia ascendente (excluyendo la recesión de 1982), la productividad en el sector privado crece a una tasa media anual que se mantiene en menos de la mitad respecto a la tasa media, ya deprimida en términos internacionales, correspondiente al período 1948-1973. 15/

En las décadas de los 60 y los 70 la productividad manufacturera en Estados Unidos creció al 2.5% en promedio anual, claramente menor que el 9.3% de Japón o el 5.2% de Alemania Occidental. Si bien es cierto que este diferencial se reduce a partir del comienzo de los 80 -debido a la política de castigo salarial de la administración Reagan-, también es cierto que entre 1985 el ritmo de crecimiento de la productividad manufacturera estadounidense muestra claras señas de un nuevo y progresivo debilitamiento pasando de 6.6% en 1983 a 4.9% en 1984 y a 2.7% en 1985. 16/

De lo anterior podemos concluir: 1) que la recuperación de cierto dinamismo económico norteamericano frente a Japón y a la CEE en los años 80, ha sido posible a condición de un fuerte deterioro de sus cuentas externas y de una "crisis fiscal" del Estado sin precedente histórico (Estados Unidos es el primer deudor neto del mundo con una deuda externa de 260 mil millones

de dólares). La existencia de altos niveles de polarización entre países deficitarios y países superavitarios en las principales economías capitalistas no sólo es grave de por sí, sino que lo es aún más por la inexistencia de mecanismos internacionales que, gracias al consenso o a la hegemonía, puedan hacer posible posiciones externas más equilibradas. El mantenimiento de esta situación acentúa las tensiones comerciales y convierte a las políticas económicas de cada país en un ámbito de conflictos permanentes que impiden toda forma de concertación, como lo muestra el hiato entre el discurso y la práctica en la esperada coordinación de la política macroeconómica internacional entre los países que forman el Grupo de los 5 (Estados Unidos, Japón, RFA, Francia e Inglaterra).

2) que la recuperación hegemónica de parte de los Estados Unidos hasta ahora se ha jugado en el uso de dos instrumentos básicos: el aprovechamiento de la posición central del dólar para imponer políticas restrictivas a los otros países, vía políticas monetarias restrictivas que han elevado considerablemente las tasas de interés en el mercado estadounidense. El otro instrumento ha sido el recrudecimiento de políticas proteccionistas dirigidas en especial contra las exportaciones agrícolas europeas y las exportaciones de automóviles y productos electrónicos japoneses. Sin embargo, estos instrumentos tienen márgenes de acción limitados, más allá de los cuales pueden activar reacciones contraproducentes. Una recuperación hegemónica sólida requiere de un fuerte impulso a la productividad y en este terreno Estados Unidos está a la zaga.

NOTAS DEL CAPITULO III

- 1/ CARLOS OMINAMI. "Más allá del ajuste: el desafío latinoamericano", Economía de América Latina (CIDE-CET) No. 14, Mayo de 1986, p.37
- 2/ JOAN EDELMAN SPERO, "The politics of International Economic Relations", St. Martin Press, Nueva York 1985, pp. 169-170.
- 3/ Entre 1960 y 1974, los ingresos del trabajo dependiente como proporción del PIB pasan de 41 a 51% en Japón, de 42 a 58% en Italia, de 44 a 52% en Francia, de 47 a 57% en Alemania Occidental, de 58 a 63% en Estados Unidos. A este propósito: UGO PIPITONE, "Crisis estancamiento y reestructuración de la economía capitalista", en Revista Mexicana de Sociología, No. 4, 1979, p. 1478
- 4/ Si comparamos las tasas medias anuales de crecimiento del PNB entre el período 1960-73 y el período 1979-1980 en Estados Unidos - se pasa de 4.2 a 2.2%, en Alemania Occidental de 4.7 a 2.2% y en Japón de 10.7 a 3.7%. I.M.F., Annual Report, 1975 y OECD, Economic Outlook No. 39, mayo de 1986.
- 5/ Para tener una idea de la magnitud de los efectos que sobre el empleo tienen las políticas contraccionistas, compárese el número - de desempleados en 1973 y 1981. Entre estos años los desempleados pasan de 4.3 a 8.0 millones en Estados Unidos, de 0.3 a 1.3 - millones en Alemania Occidental y de 0.7 a 1.3 millones en Japón. OECD Labour Force Statistics.
- 6/ A este propósito, es especialmente interesante el ensayo de PETER F. DRUCKER, "The Changed World Economy", en Foreign Affairs, vol. 64, No. 4, 1986.
- 7/ Banco Mundial, Informe Anual 1977, p. 118
- 8/ Banco Mundial, World Development Report, 1986, p. 48
- 9/ A este propósito, la "cover story", "The koreans are coming", en Business Week, diciembre 23, 1985.

- 10/ JOHN S. HENLEY / MEE-KAU NYAW, "A reappraisal of the capital - goods sector in Hong Kong: The case for free trade", en World Development, vol. 13, No. 6, 1985, p. 740.
- 11/ ALICE H. AMSDEN, "The division of labour is limited by the rate of growth of the market: The Taiwán machine tool industry - in the 1970s", en Cambridge Journal of Economics, No. 9, 1985 p. 272
- 12/ KWAN S. KIM, Política Industrial y Desarrollo en Corea del Sur, NAFINSA-ONUDI, México 1985, pp. 63-65 y 102-104
- 13/ Economic Report of the President, Washington, enero de 1987, - tabla B-108
- 14/ Business America (U.S. Department of Commerce), marzo 17, 1986 p. 19
- 15/ Economic Report of the President, cit. p. 45
- 16/ Business America, cit. p. 19

BIBLIOGRAFIA

- Aglieta, M. Regulación y crisis del capitalismo, siglo XXI, México 1979.
- Bacon, R. y Eltis, W. Base produttiva e crescita economica, il caso inglese, Feltrinelli, Milán 1976.
- Colletti, L. El marxismo y el "derrumbe" del capitalismo, siglo XXI, México 1978.
- Crouch, C. Pizzorno, A. Conflitti in Europa: lotte di classe, Sindacati e stato dopo il 68, Feltrinelli, Milán 1977.
- Edelman Spero, J. The politics of international economic relations, St. Martin Press, Nueva York 1985.
- Edwards, R. et al. The capitalist System, urpe, Nueva York 1972
- GATT El comercio internacional en 1975-76, Ginebra 1976
- Grossmann, H. Marx l'economia politica classica e il problema della dinamica, Laterza, Bari 1970.
- La ley general de la acumulación y el derrumbe del capitalismo, siglo XXI, México 1979
- Hartog, H.D. y Tjan, H.S. Investments, wages, prices and demand for labour, Central Planbureau, Holanda 1976
- Hilferding, R. El capital financiero, Cuba 1971
- IMF. Annual Report, Washington, 1975
- Kwan S. Kim' Política industrial y desarrollo en Corea del sur, Nafinsa-Onudi, México 1985.
- Lenin, V.I. Escritos economicos (1893-1899), Siglo XXI, - México 1974.

- Luhmann, H. Teoria politica nello stato del benessere, Franco Angeli editore, Milán 1983.
- Luxemburg, R. Introducción a la economía política, siglo XXI, p. y p. no. 35, México 1972.
- La acumulación de capital, Grijalbo, México 1967.
- Luxemburg, R. y Bujarin, N. El imperialismo y la acumulación de capital, siglo XXI, p. y p. no. 51, México -- 1980.
- Maddison, A. Crecimiento económico de occidente, México 1966.
- Mandel, E. El capitalismo tardío, Era, México 1979.
- Magdoff, H. y Sweezy, P. Problemas del capitalismo norteamericano, Nuestro Tiempo, México 1972.
- Marx, C. Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1958, siglo XXI, México 1976.
- El capital: crítica de la economía política (8 v.), siglo XXI, México 1975-1981
- Meriaux, B. produttività, combinazione capitale-lavoro e mercato di lavoro, CEE, mimeo, diciembre 1976.
- Mill, J.S. Principios de economía política, F.C.E. México.
- Morishima, M. Marx's economics, Cambridge University Press, Londres 1973.

- Napoleoni, C. El futuro del capitalismo, siglo XXI, México 1978.
- OCDE Economic Outlook no. 39, mayo 1986
- O'Connor, J. Estado y capitalismo en la sociedad norteamericana, Buenos Aires 1974
- Ominami, C. La tercera revolución industrial, GEL, Santiago de Chile 1986
- Pipitone, U. Desarrollo contra equilibrio, UNAM, México 1978
- El capitalismo que cambia, Era México 1986.
- Podbielski, G. Storia dell'economia italiana, 1945-1974, Roma 1975
- Ricardo, D. Works and correspondence, vol. I, Cambridge - University Press, Londres.
- Rosdolsky, R. Génesis y estructura de El capital de Marx, siglo XXI, México 1978
- Say, J. B. Traité d'Economie Politique, Paris 1803.
- Steindl, J. Madurez y estancamiento en el capitalismo americano, siglo XXI, México 1979.
- Sweezy, P. Teoría del desarrollo capitalista, FCE, México 1974
- Sweezy P. y Baran, P. El capital monopolista, siglo XXI, México 1968.
- Sylos-Labini, P. Oligopolio e progresso tecnico, Turín 1967
- URPE Radical perspectives on the economic crisis of monopoly capitalism, Nueva York 1975

- Valli, V. L'economia e la politica italiana (1945-1975),
Milán 1976.
- World Bank World Development Report, Washington 1978 y 1985.

HEMEROGRAFIA Y FUENTES ESTADISTICAS

- American Economic Review, Nueva York (varios números)
- Business America, Washington (varios números)
- Business Week, Nueva York (varios números)
- Cambridge Journal of economics, no. 9, Londres 1985
- Challenge, Boston, Mass. (varios números)
- Economic Report of the President, Washington I/1987
- The Economist, 28/XII/1974
- Foreign Affairs, vol. 64; no. 4, 1986.
- IMF : Finanzas y Desarrollo, 3/IX/1975
- INSEE, Economie et Politique, X/1977
- Investigación Económica, Fac. Economía UNAM X/1983
- National Accounts, Eurostat (varios años)
- Mondo Economico, 15/IV/1978
- Monthly Review, no. 7 XII/1977
- OECD, Labour Force statistic (varios números)
- OECD, Etudes Economiques XII/1977
- Quaderni Piacentini, no. 65-66, II/1978.
- Revista Mexicana de Sociología no. 4 1979
- Statistical Abstract, Washington, 1986.