

Cédric Durand

¿El Capitalismo es insuperable?



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO

¿El capitalismo es insuperable?

Universidad Nacional de Moreno

Rector: Lic. Hugo Andrade

Vicerrector: Prof. Manuel Gómez

Director Gral. del Departamento de Economía y Administración:
Lic. Pablo Tavilla

Colección: Biblioteca de Economía

Directores: Lic. Pablo A. Tavilla y Lic. Alejandro L. Robba

UNM Editora

Director: Lic. Leonardo Rabinovich a/c

Staff:

Alejo Cordara

Daniela Ramos Espinosa

Pablo Penela

¿El capitalismo es insuperable?

Cédric Durand

2014



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO**

Primera edición, en frances 2009, Éditions Textuel.

Durand, Cédric

¿El capitalismo es insuperable?. - 1a ed. - Moreno : Universidad Nacional de Moreno, 2014.
108 p. ; 22x15 cm. - (Biblioteca de Economía. I; 1)

Traducido por: Emilia Ghelfi

ISBN 978-987-45575-4-4

1. Economía. 2. Educación Superior. I. Ghelfi, Emilia, trad. II. Título

CDD 330.071 1

Colección: Biblioteca de Economía

Directores: Lic. Pablo A. Tavilla y Lic. Alejandro L. Robba

Diseño y Arte de tapa: DG. Alejo Cordara / Prof. Sebastián Hermosa Acuña

Diagramación de interior: Daniela Ramos Espinosa

Título original: *Le capitalisme est-il indépassable*

Traducción: Lic. Emilia Ghelfi

© Éditions Textuel, 2009

13 quai de Conti – 75 006 Paris

www.editionstextuel.com

ISBN: 978-987-45575-4-4

Impreso en Argentina

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723

© UNM Editora.

Universidad Nacional de Moreno

Av. Bartolomé Mitre N° 1891 – Moreno

Prov. de Buenos Aires – Argentina

TEL. +54 237 466 7186

unmeditora@unm.edu.ar

www.unm.edu.ar/unmeditora/



PRÓLOGO

A LA EDICIÓN ARGENTINA

La edición argentina de esta obra de Cédric Durand no puede ser más oportuna. En un mundo donde el sistema financiero internacional y su expresión más cruel, los fondos especulativos (buitre), parecen que se han empeñado en enviar al capitalismo hacia el fin de la historia, este libro nos refresca su nacimiento, transita por sus rupturas, crisis y superaciones y nos advierte sobre un futuro completamente incierto, pero esperanzador.

El libro comienza con un esbozo de la historia del capitalismo desde sus orígenes, concluyendo que no es en absoluto el resultado de un proceso natural y necesario, sino un conjunto de hechos y circunstancias contradictorias, situadas histórica y territorialmente. Testimonio de ello es la diferencia entre lo acontecido en China y Occidente en el siglo XVIII, donde el gigante asiático, privilegiando su estabilidad imperial interna, bloqueó el ingreso de las relaciones de producción capitalista a su territorio. Otro apunte fuerte en esta obra es sugerir que la globalización no es un invento de fines del siglo XX, sino que ha sido un fantasma que recorrió la historia del capitalismo desde sus inicios.

Párrafo aparte es la importancia que el autor le brinda al estudio de la industria del siglo XIX como motor del capitalismo europeo a posteriori de la acumulación originaria, la superexplotación del trabajo humano y su potenciamiento a través de los cambios tecnológicos de la época. En este sentido, la idea de progreso –tan utilizada como sinónimo del propio capitalismo– es puesta en duda debido a las grandes desigualdades en términos humanos y ambientales que comienzan a producirse. Si bien es cierto que en los modos de producción precedentes, los niveles de pauperización y miseria tanto rural como en los pequeños burgos emergentes fueron flagrantes, el capitalismo expandió esos efectos en progresión geométrica tanto en cantidad de personas como en extensión territorial.

El final del siglo XX tampoco ha sido el período de la homogeneización social que pregonaban los voceros del capitalismo triunfante después del fin de la guerra fría y la caída del socialismo realmente existente, sino todo lo contrario. Pareciera que, sin contraparte, el capital transnacional se dio mayor vía libre para promover su ingreso a tierras todavía desconocidas -Europa Central y Oriental, China- evitando así la caída de su tasa de ganancia y con ello, se ampliaron los niveles de desempleo y se exacerbó la desigualdad tanto entre países como entre clases sociales.

Ya en este siglo, si bien la irrupción de países emergentes -los así llamados BRICS- muestra un cierto desacople con la trayectoria de los países desarrollados, la crisis internacional, que comenzó como financiera pero que terminó afectando a todo el sistema económico global, sigue desplegando sus consecuencias sobre todo el concierto de naciones. A decir del autor, que postula las ideas del regulacionismo francés, las nuevas tecnologías informáticas no pudieron convertirse en un nuevo paradigma técnico-productivo que permitiera generar ganancias de productividad suficientes para regresar a una dinámica de crecimiento durable como en la etapa de los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. La crisis mundial actual, sería continuidad de esa no resolución, atentando contra la estabilidad, continuidad y expansión del capitalismo globalizado.

Promediando la obra, y a partir de autores como Marx, tal vez el mayor experto mundial sobre “capitalismo”, pero también citando a otros pensadores un poco más condescendientes con este modo de producción, como John Stuart Mill y Keynes, Cédric Durand dispara un aseveración provocadora al afirmar que las espantosas condiciones de existencia que impone el capitalismo a la humanidad pueden superarse si se construyen los medios para otra organización socio-económica. ¿Podría existir entonces un capitalismo más humanizado, con otra moral? ¿Cómo podrían organizarse y movilizarse las fuerzas sociales portadoras de un verdadero proyecto de transformación?

Para poder acceder a un mundo mejor, una suerte de “buen vivir” en términos del actual gobierno boliviano, el autor afirma que se puede echar mano del presente para conquistar el futuro y va por más: ya estarían creados los dispositivos que hacen posible la puesta en marcha de innovadoras estrategias de emancipación. Pero el camino no está despejado de luchas, avances y retrocesos, y la confrontación será inevitable. Algunas de estas respuestas se vinculan con la reducción

del tiempo de trabajo, la autogestión, la planificación ecológica descentralizada, la reubicación de producciones o la extensión de bienes públicos.

Para dar credibilidad a estas opciones, todavía falta plasmar en acciones concretas la batalla cultural que se está dando y, paralelamente, ampliar las experiencias de resistencia que se vienen sucediendo en todo el mundo. Se puede estar de acuerdo o no con las conclusiones del autor y su confianza en una superación del actual sistema capitalista, pero seguramente esta obra nos brinda la posibilidad de repensar ideas y consignas que muchos habían dejado de plantearse. ¿Será la especulación financiera internacional y sus fondos buitres la etapa final del capitalismo? Escépticos abstenerse.

Lic. Alejandro Robba
Coordinador de la Carrera de Licenciatura en Economía
Universidad Nacional de Moreno

¿El capitalismo es insuperable?

Cédric Durand

Este libro le debe mucho al apoyo de Jeanne Planche, a sus relecturas puntillosas y a los pequeños acuerdos cotidianos que han hecho posible la escritura. El aliento, los comentarios y las correcciones prodigados por Lilian Mathieu a lo largo de la redacción fueron muy valiosos. Catherine Todero-Thiébot tuvo la gentileza de aceptar la corrección del manuscrito, por lo que le estoy agradecido. Gracias, finalmente, a Razmig Keucheyan y Raphaëlle Marx por sus estimulantes reacciones a las versiones intermedias del texto.

Sumario

Introducción	15
1. Un sistema socioeconómico histórico	17
El capital se libera del yugo feudal	18
<i>Los tres estratos de la economía</i>	19
<i>Una cuna europea</i>	20
<i>Una historia en letras de fuego y sangre</i>	22
El nacimiento de un monstruo	26
<i>De la manufactura a la fábrica</i>	28
<i>¿De qué sirven los patronos?</i>	31
<i>La gran empresa</i>	32
<i>¿Qué progreso?</i>	35
El planeta por horizonte	35
<i>La comercialización del mundo y los regímenes de acumulación</i>	37
<i>La globalización no es el Imperio</i>	41
<i>Diversidad y asimetrías en el seno del capitalismo</i>	42
<i>¿El fin de las rivalidades interimperialistas?</i>	45
<i>Conclusión</i>	
2. Crisis y dominación en el centro de la dinámica del capital	47
La inestabilidad del proceso de acumulación	48
<i>La paradoja de la superproducción</i>	49
<i>Los «30 gloriosos», una excepción no renovable</i>	50
<i>La larga respiración del capitalismo</i>	54
Estrategias de dominación del capital	59
<i>Tecnología, organización productiva y poder del capital</i>	59
<i>Dividir para reinar mejor</i>	63
La gran crisis contemporánea	68
<i>El sobresalto del capital declinante</i>	69
<i>Intensificación y extensión de la competencia</i>	71

<i>Tres enigmas</i>	73
<i>Conclusión</i>	79
3. Después del capitalismo	81
¿Final de partida?	82
<i>Una crisis de civilización</i>	82
<i>Barreras para lo inmaterial</i>	84
<i>La producción se divorcia de las necesidades sociales</i>	86
Crear y lograr una salida emancipadora	88
<i>El peso de los fracasos pasados</i>	88
<i>Echar mano al presente para conquistar el futuro</i>	91
Bibliografía	95
Notas	109

¿El capitalismo es insuperable?

Introducción

La historia no terminó. La euforia neoliberal de los años noventa fracasó. Destrozada por el shock de la crisis asiática y las movilizaciones altermundialistas, el proyecto de extensión planetaria de la democracia de mercado entró en el siglo XXI reducido. No era más que el reverso de la moneda de la «guerra contra el terrorismo»; ideológicamente, a partir de entonces, ha sido derrotado. En unos meses, la crisis económica mundial produjo desplazamientos importantes y puso en el centro del debate político mundial el futuro del capitalismo. Amartya Sen, premio Nobel de Economía, acaba incluso de citar a Lenin en el *Financial Times*¹ ¡para asegurar que, en situaciones desesperadas, el capitalismo puede encontrar una salida! Sin embargo, más allá de la crisis, la superación del capitalismo es de una actualidad apremiante: la escalada de peligros ecológicos, la degradación de las condiciones de vida en la sociedad o, aún más, el desarrollo de las actividades informáticas indican de diferentes formas el callejón en el que nos ponen los recorridos socioeconómicos contemporáneos. Las sordas rivalidades que afloran tras las sonrisas forzadas de las cumbres internacionales no tienen nada de tranquilizadoras: la crisis económica y la escasez de recursos agudizan la competencia entre las grandes potencias, viejas y nuevas.

Por muchas razones, este horizonte sombrío reclama un cambio de sistema. Un sondeo realizado en 27 países con ocasión del vigésimo aniversario de la caída del Muro de Berlín muestra que solo el 11 % de las personas interrogadas piensa que el capitalismo tal como está funciona bien². Por el contrario, cerca de un cuarto considera que, en el fondo, es débil y que debe ser remplazado por otro sistema, una proporción que asciende al 43 % en Francia, 38 % en México y 35 % en Brasil. Pero ¿esto es realista? ¿El capitalismo no es la civilización material de Occidente desde hace siglos? ¿Su longevidad, su capacidad de transformación y las riquezas considerables que produjo no son sus mejores defensores? En un tono más resignado, ¿los desastres de los pretendidos socialismos del siglo XX no han dado la razón a quienes piensan que es el «peor sistema con excepción de todos los demás»?

¿Qué es el capitalismo? ¿Cuáles son sus resortes? ¿Tiene futuro? Estas son las principales preguntas que van a ser abordadas en esta obra, a partir de una presentación de trabajos recientes de ciencias sociales y contribuciones de autores clásicos. El ejercicio es tan peligroso como el

tema es vasto; las brechas en nuestra propuesta son, por la tanto, muchas. Señalemos en particular la ausencia de desarrollo sobre los mecanismos de dominación y de explotación de las mujeres que se articulan en el capitalismo en el marco del patriarcado [Delphy, 1998]. Otra de las consecuencias de un discurso restringido es que los elementos de análisis del Estado y del productivismo siguen siendo rudimentarios. En fin, el lector ávido de descubrir «cómo superar el capitalismo» podrá verse decepcionado por la falta de discusión de alternativas y estrategias.

¿El capitalismo es infranqueable? La respuesta que se propone se organiza en tres capítulos. El primero define el capitalismo como sistema socioeconómico y le restituye su dimensión histórica. El texto se ajusta en particular a tres momentos: el nacimiento del capitalismo, el auge de la industria y la globalización. Inscribir el sistema en la historia le quita todo carácter «natural» y recuerda que su existencia se sitúa, como la de los sistemas que lo precedieron, en un tiempo histórico limitado.

El segundo capítulo trata sobre la dinámica del capitalismo. Muestra cómo la crisis, el conflicto y la innovación se entrelazan para animar este sistema y perpetuar la dominación del capital sobre el trabajo. Desemboca en una puesta en perspectiva de la gran crisis actual. La inestabilidad intrínseca del capitalismo da muestras así de su vulnerabilidad.

Por último, a modo de conclusión, el tercer capítulo está dedicado al poscapitalismo. Pone en evidencia los principales límites con los que hoy parece tropezar el capitalismo, y sugiere el agotamiento de su dinámica. Si ningún automatismo parece anticipar un probable fin de este sistema con libertades e igualdad, construir un poscapitalismo emancipador no es imposible. Al peso de los fracasos pasados responden nuevos puntos de apoyo para los movimientos sociales y políticos.

Capítulo 1

Un sistema socioeconómico histórico

El capitalismo es un sistema socioeconómico: corresponde a un modo de organización de la producción y el consumo, pero es indisoluble de un aparato jurídico y de un orden político-social específico (recuadro). Es también un sistema histórico. Toma configuraciones variables según las épocas y los lugares. Tiene una historia, de la que vamos a presentar, en este capítulo, algunos momentos clave. Su nacimiento, en principio, es decir, las circunstancias que permitieron que se pusiera en marcha en Europa Occidental la lógica de la acumulación a partir del siglo XVI. El desarrollo de la industria, luego, que condujo, a partir del siglo XIX, a una aceleración espectacular y multidimensional de la transformación de las sociedades. Por último, la extensión a todo el planeta del sistema a fines del siglo XX que no produjo, sin embargo, una homogeneización de las condiciones económicas y sociales.

¿Qué es el capitalismo?

El capitalismo es un sistema económico orientado a la acumulación ilimitada de capital. Esto último puede tomar diferentes formas: capital-dinero, en busca de oportunidades de inversión; capital financiero, constituido por títulos (acciones, obligaciones); capital-material o inmaterial, movilizadado en el proceso de producción (instalaciones, máquinas, stock de repuestos de automóviles, patentes, software). Pero no se trata de un tesoro cuyo valor permanece inmutable, tiene la facultad particular de incrementarse en el curso de sus cambios de forma. Así, involucrado en el proceso de producción, aumenta con la ganancia extraída del trabajo. Esta «búsqueda apasionada» de la ganancia es el motor del capitalismo: el excedente que se desprende de una actividad económica se reinvierte incesantemente en una actividad nueva con vistas a un excedente aún más importante.

Este sistema se basa en la combinación de tres tipos de relaciones sociales. Las relaciones de propiedad, en primer lugar, se apoyan en un conjunto de reglas jurídicas y un poder político que aseguran, en el largo plazo, la protección de la propiedad privada. Sin una garantía así, las transacciones monetarias entre individuos no tienen sentido, mucho menos la lógica de acumulación que anima al capitalismo. La defensa de estas relaciones de propiedad y la resolución de los conflictos que se derivan de ellas están, en primer lugar, en manos del Estado.

Las relaciones comerciales, entonces, separan a los productores de sus productos por el hecho de la división del trabajo. Contrariamente a la lógica del autoconsumo, en el marco de las relaciones comerciales, los productores y los consumidores son personas distintas. Los productos se intercambian contra una mercancía particular, la moneda, que permite comprar otros productos.

La relación salarial, por último, separa a los trabajadores de los medios de producción. Los trabajadores que no tienen más que su fuerza de trabajo para sobrevivir se ven obligados a someterse a la autoridad de los capitalistas que poseen los medios de producción (instalaciones, máquinas, materias primas) a cambio de una retribución monetaria: el salario.

El capitalismo se libera del yugo feudal

El capitalismo surge en Europa a comienzos del siglo XVI. Para el historiador Fernand Braudel, se trata de una forma específica de economía mercantil cuyos gérmenes se desarrollaron en el marco del comercio a distancia. Sin embargo, ¿por qué esta eclosión tuvo lugar en Europa y no en regiones como China o el mundo musulmán que disponían de tantos productos o de la ventaja de conocimientos técnicos y científicos? La cuestión sigue abierta. Ahora bien, el carácter sumamente violento de los inicios de la acumulación de capital está bien establecido, sea durante la conquista de América o, en Europa, con la expropiación de los campesinos y los dispositivos de represión contra los pobres.

Los tres estratos de la economía

Fernand Braudel propone un esquema tripartito para analizar la economía. La base, que llama la «civilización material», es la economía fuera del mercado, dominada por el autoconsumo campesino y completada marginalmente por el trueque. Este campo de actividad representó lo esencial de la vida económica de las sociedades europeas hasta fines de la Edad Media. Distingue, a continuación, dos tipos de economías comerciales. La primera, llamada «economía de mercado», concierne a los intercambios cotidianos o regulares y pone en relación directa al productor y el consumidor. Su forma típica es el mercado en la plaza de un pueblo. La segunda es muy diferente, por el hecho de que el comerciante se coloca entre el productor y el consumidor. Es el único que conoce el estado de la oferta y la demanda en los dos extremos de la cadena y, por lo tanto, el beneficio descompartido: lejos del principio de competencia, es, por el contrario, la distorsión de la competencia a través de la asimetría de la información que está en la base del intercambio. El capitalismo nace así de este desajuste de las relaciones comerciales respecto de las comunidades locales.

Largas cadenas comerciales se tienden entre la producción y el consumo. Y es su eficacia, en particular para el abastecimiento de las grandes ciudades, lo que las impuso. Ahora bien, «cuanto más se alargan estas cadenas, más escapan a las reglas y a los controles habituales, más claramente surge el proceso del capitalismo» [Braudel, 1985, p. 58]. Este surgimiento es evidente en el comercio a distancia. Este tipo de comercio necesita grandes inmobilizaciones de capitales para pagar por anticipado las mercaderías transportadas, la manipulación y los medios de transporte (barcos, caravanas de camellos para el comercio de especias). Sobre todo, debido a la lentitud de los transportes, se necesitan meses, a veces años, para que las sumas invertidas se incrementen con sus beneficios. Esta actividad está, por lo tanto, en manos de un grupo restringido de grandes negociantes. Y como se libera de todo tipo de controles por parte de las comunidades locales, los beneficios son colosales y alimentan el auge de circuitos de crédito internacionales.

Braudel subraya también que el capital tiende no a especializarse, sino, por el contrario, a cambiar no solo de forma, sino también de sector de acumulación en función de las oportunidades fluctuantes de ganancias. Mientras que el conjunto de la economía tiende a ramificarse y a especializarse a medida que se desarrolla, la no especialización del gran capital le permite prevenirse contra costos irrecuperables demasiado elevados en caso de abandono de la actividad o de crisis en el seno de uno u otro sector.

El proceso de acumulación inicial opera en el marco de una economía-mundo, es decir, de un espacio geográfico que conforma un todo económico, dotado de un centro que se desplaza y de zonas periféricas integradas de manera desigual. Desde el siglo XIII, circuitos comerciales y financieros complejos atraviesan Europa entre dos polos de dinamismo: los Países Bajos en el norte, e Italia en el sur, con las ferias de Champagne y de Brie como el centro de gravedad. A partir del siglo XIV, Venecia, Milán, Florencia y Génova desempeñan alternativamente los papeles principales antes de que produzca una oscilación en favor de Amberes y luego de Ámsterdam en los siglos XVI y XVII. En el siglo XVIII, la supremacía de Londres, apoyada en la profundidad del mercado nacional inglés, marca una doble ruptura: el paso de la dominación de las ciudades-Estado al de los Estados-naciones y el advenimiento de una economía-mundo que coincide con el planeta entero.

Una cuna europea

Numerosas sociedades mercantiles precedieron el advenimiento del capitalismo. Algunas, como China y el mundo árabe-musulmán a mediados del segundo milenio de nuestra era, conocían ya un formidable grado de desarrollo tanto de las relaciones económicas como de la vida intelectual y científica. En 1300, el mundo chino ya estaba familiarizado con técnicas que no se desarrollarían en Occidente hasta varios siglos más tarde como la carretilla; los harneses para caballos; la brújula, que permitía expediciones hasta las costas del oeste de África; el papel; la impresión; la pólvora; el acero, y las máquinas de tejer. Sin embargo, fue en Europa donde el capitalismo puso en marcha una drástica aceleración del desarrollo económico.

Si bien es difícil aislar una explicación monocausal a esta «gran divergencia» [Pomeranz, 2000; Landes, 2006], la fragmentación política de Europa Occidental y la distinción entre el poder político y la autoridad religiosa desempeñaron, sin dudas, un papel decisivo. Al reducir en un tercio la población europea a fines del siglo XIV, la gran peste transformó los equilibrios sociales y económicos. Este shock demográfico tuvo como consecuencia una relativa abundancia que se manifestó con la desaparición de las hambrunas durante casi dos siglos. Además, la escasez relativa de hombres favoreció la liberación de los campesinos en relación con los señoríos y el auge de la pequeña producción mercantil.

En su obra *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Max Weber identifica una afinidad entre la visión del mundo promovida por la Reforma y el capitalismo [Weber, 1905; Passeron, 1996]. Según él, fue con la Reforma cuando se impuso en el siglo XVI la idea de que el deber religioso se cumplía en el ejercicio de un oficio en el mundo y no, como suponía el catolicismo, a través de una vida religiosa fuera del mundo. Los comerciantes y los empresarios del capitalismo naciente pudieron, entonces, apoyarse en este motivo ético para involucrarse plenamente en sus actividades económicas, y el éxito de sus negocios se convirtió en un indicador del éxito de su vocación religiosa. Braudel rechaza esta interpretación, pero insiste en la singularidad de Europa en términos de estabilidad del orden social y de relativa retracción del Estado, que permitió, a través de generaciones, la constitución de grandes fortunas familiares comerciales y bancarias.

En consonancia con Braudel, Immanuel Wallerstein [1974] sitúa el surgimiento del capitalismo en el desarrollo de redes comerciales internacionales liberadas de la influencia asfixiante de los grandes imperios de la Antigüedad. Estas redes comerciales condujeron a una especialización geográfica incrementada que tuvo como corolario relaciones desiguales entre un centro, donde se desencadenaba un proceso de acumulación, y una periferia condenada al atraso porque el excedente de riqueza producida en su seno era acaparado por el centro.

Robert Brenner [1977] discute esta lectura, afirmando que no son las relaciones comerciales, sino los nuevos vínculos de clase que organizan la producción, los que se encuentran en el origen del capitalismo. Según esta perspectiva, retomada por Ellen Meiskins Wood [1999], el capitalismo es, en primer lugar, agrario, fruto de especificidades

de la organización político-económica del campo inglés. Por una parte, la propiedad territorial estaba concentrada allí en manos de la aristocracia, lo que implicaba que, contrariamente al resto de Europa, los granjeros fueran mucho más numerosos que los pequeños campesinos propietarios. Por otra parte, como la monarquía controlaba la fuerza militar, los aristócratas disponían localmente de pocos medios extraeconómicos coercitivos para aumentar la retención sobre el trabajo de los campesinos. Era, entonces, por la variación del monto del alquiler que iba a jugarse lo esencial del poder económico de los propietarios rurales. Los granjeros se encontraban, por lo tanto, sometidos a las presiones competitivas del mercado: o conseguían producir y vender su producción suficientemente bien como para vivir y pagar el aumento del alquiler, o eran desplazados y remplazados por campesinos más productivos. El capitalismo agrario puso en marcha de este modo un proceso de fortalecimiento de la explotación a través de la obligación de mejorar la productividad. Este fenómeno impulsó a su vez el aumento del tamaño de las explotaciones y la expulsión de los campesinos no competitivos, es decir, una expropiación de productores necesaria para el desarrollo del capitalismo moderno.

Más allá de sus divergencias, estos diferentes abordajes del origen del capitalismo llevan a desestimar la idea de que este sistema sea el producto de una evolución ineludible de las sociedades humanas. Es, al contrario, un fenómeno contingente, específico y localizado, que surge en Europa Occidental y permite que se emprenda en el siglo XVI la «larga marcha hacia el capitalismo» [Beaud, 1981].

Una historia en letras de fuego y sangre

Después de la llegada de Cristóbal Colón a las Antillas en 1492, las condiciones económicas en Europa fueron impulsadas por el saqueo de los tesoros de las civilizaciones amerindias y por el auge de la producción minera y agrícola (caña de azúcar) en estas nuevas colonias. En *Las venas abiertas de América Latina*, Eduardo Galeano [1971] realiza un relato ilustrativo de la conquista: en poco más de un siglo la población india se redujo en un 90 % en México y en un 95 % en Perú, por las enfermedades, las guerras y el trabajo forzado. El continente

africano pagó también un pesado tributo a este giro del mundo: más de 12 millones de personas fueron deportadas a través del Atlántico entre 1501 y 1866 para explotar los recursos del «nuevo mundo».

En los puestos de avanzada, España y Portugal se beneficiaron con grandes entradas de oro y plata. Este flujo de riquezas contribuyó en los primeros tiempos al poderío de los dos reinos, pero los metales preciosos no hacían más que pasar por los tesoros español y portugués. Estos los intercambiaban por las mercancías provistas por los comerciantes franceses, ingleses, holandeses o genoveses, o los utilizaban para pagar sus deudas. Al fin de cuentas, fueron los rivales europeos de España y de Portugal los verdaderos beneficiarios del oro de las Américas, a través del desarrollo de sus comerciantes y banqueros burgueses y del refuerzo de sus capacidades productivas.

La declinación de los dos reinos ibéricos se inició en el siglo XVII, cuando las entradas de oro y de plata fueron siendo cada vez más lentas. Holanda se convirtió, entonces, en la nación del capitalismo comercial y financiero por excelencia. Su supremacía se apoyaba en tres pilares. El primero, la compañía (holandesa) de las Indias Orientales, que gozaba del monopolio del comercio con las Indias. Ejercía verdaderos derechos de regalías en los territorios que controlaba y estaba respaldada por un ejército de más de 10.000 hombres. El segundo pilar, el Banco de Ámsterdam, que realizaba operaciones de cambio en múltiples monedas, lo que lo hacía un polo de atracción único para los comerciantes de todos los países. El tercer pilar, la flota: en 1614, empleaba más marineros que las armadas española, francesa, inglesa y escocesa juntas. Potencia financiera y comercial dominante, Holanda desarrolló también múltiples actividades de transformación, desde la industria lanera hasta la fábrica de instrumentos de navegación y la impresión.

La expansión colonial y el mercantilismo inglés se iniciaron en el siglo XVII. Con la creación de la compañía (inglesa) de las Indias Orientales, la puesta en marcha de reglamentos que organizaban las fábricas y prohibían las exportaciones de lanas, el aumento de los impuestos a las importaciones de productos holandeses y franceses, y la atribución de monopolios, el reino se dotó de un conjunto de medidas destinadas a favorecer el desarrollo de la producción en su suelo y del comercio de sus mercaderes. La competencia con Holanda prosiguió en el terreno militar en la segunda mitad del siglo, dando a Londres la oportunidad de tomar Nueva Ámsterdam —que se convertiría en Nueva York— en

1664. En el siglo XVIII, el floreciente comercio triangular permitió a los capitalistas ingleses obtener ganancias considerables haciendo de la esclavitud de los negros uno de los factores desencadenantes de la revolución industrial [Batou, 2009].

En Francia, bajo la férula de Richelieu y luego de Colbert, la monarquía absolutista favoreció el surgimiento de la burguesía como medio de asegurar sus propias riquezas y su poder. La distribución de cargos públicos, la protección frente a las importaciones, los trabajos de infraestructura, la creación de más de 400 manufacturas privadas o reales —pero todas estrechamente controladas por el Estado—, el aprendizaje brutal de la disciplina manufacturera, el apoyo del comercio a distancia y la expansión de ultramar, fueron los principales instrumentos que permitieron la fundación de un capitalismo manufacturero y colonial.

Mientras las masacres teñían la conquista del «nuevo mundo», se inició un violento movimiento de proletarización de los pobres europeos. En el siglo XVI, la importación masiva de metales preciosos en Europa se tradujo en un alza de los precios, que produjo el empobrecimiento de una gran parte de la población. En respuesta a las revueltas, se adoptó una primera serie de medidas represivas. Se prohibieron las coaliciones obreras en Francia en 1539 (edicto de Villers-Cotterêts). En Inglaterra, a lo largo del siglo XVI, en el mismo momento en que los campesinos comenzaban a ser expulsados de sus tierras para desarrollar allí la cría extensiva (movimiento llamado «de cercamiento»), se dictaban las primeras leyes sobre los pobres: castigaban el vagabundeo con el látigo, el encarcelamiento, la ejecución y la reducción a la condición de esclavo [Marx, 1867, pp. 1167-1240; Dockès y Rosier, 1988, pp. 139-142].

En el siglo XVII, una nueva ola de cercamientos privó a los campesinos del acceso a tierras comunitarias y arrojó a los caminos a decenas de miles de pobres. Se promulgaron nuevas leyes sobre el vagabundeo que los obligaban a servir en la armada o en verdaderos centros de trabajos forzados: los *workhouses*. Esta mano de obra abundante comenzó a emplearse en las minas, las fraguas y las fábricas de papel, que podían entonces reunir varios centenares de obreros. En paralelo, se puso en marcha el *putting-out system*: los artesanos rurales realizaban a domicilio un trabajo especializado, el hilado o el tejido, para comerciantes que aportaban la materia prima (lana, algodón o hilo) y pagaban el producto por pieza (el hilo, el paño) que comercializaban luego ellos mismos.

La fase inicial de acumulación del capital se efectuó principalmente a través del comercio de los mercaderes y la banca. Esta se alimentaba de los consumos de la nobleza y del clero, cuyos ingresos salían del trabajo del campesinado, pero también del flujo de riquezas provenientes del saqueo de las Américas y de los productos de la esclavitud y del trabajo forzado en las minas y las plantaciones. El desarrollo de la producción capitalista siguió siendo sumamente limitado, pero se delineaba a través de un doble proceso: por un lado, las diferentes formas de apoyo de los Estados a la creación de manufacturas; por otro lado, el sometimiento del trabajo artesanal a los negociantes, la expulsión de los campesinos de sus tierras y los dispositivos represivos contra los pobres. El proceso de acumulación de capital iniciado fue, entonces, a la vez estatal (construcción de infraestructura, manufacturas reales) y privado, a través del desarrollo del comercio, de la banca y, de manera todavía tímida, de nuevos dispositivos productivos. El papel del Estado fue, por ende, fundamental en los primeros pasos del capitalismo: al apoyar el desarrollo de sus burgueses, las monarquías buscaban aumentar su poder y consolidar los Estados-naciones como entidades políticas, económicas y culturales ancladas en un territorio.

El nacimiento de un monstruo

La entrada del capital en el proceso de producción corresponde a una ruptura mayor en relación con los fenómenos de acumulación primitiva que acabamos de describir. Implica un sometimiento inédito del trabajo al capital que iba a permitir la revolución industrial.

Este sometimiento del trabajo se efectuó progresivamente de la periferia al centro. La esclavitud en las plantaciones de América fue, en este sentido, una prefiguración de la que se encuentran huellas en la etimología con el término inglés *plant* (usina). En Europa occidental, fue también en la periferia, es decir, en el campo, que comenzó el proceso con el *putting-out system*. Este desvío a la periferia se explica por el hecho de que el ascenso de las burguesías se apoyó en una alianza urbana con las corporaciones de artesanos. Estos últimos defendían su control sobre el trabajo y el saber hacer acumulado en el seno de los oficios. Su desmantelamiento se correspondió con una importante derrota del trabajo. En 1791, en Francia, la Ley Le Chapelier abolió

las corporaciones; en 1813-1814, en Inglaterra, se anuló la Ley de los Artesanos, luego, en 1834, fue el turno de las leyes de los pobres. Se creó de este modo un «mercado libre de trabajo», que dio el último impulso al paso de la sociedad feudal a una dominada por la dinámica del capital: el trabajo se redujo a partir de entonces al estado de mercancía cuyo valor fluctuaba según la evolución de la oferta y la demanda.

Esta mercantilización del trabajo es una condición de su subordinación en el centro de la industria capitalista. Esta se efectuó, en primer lugar, con el encierro de los trabajadores en las manufacturas bajo las órdenes de los capataces, luego, en el seno de las fábricas, por su encadenamiento al ritmo de las máquinas. La interpretación de esta transformación de las condiciones de producción se debate entre una lectura que pone de relieve el papel de las innovaciones técnicas y los trabajos que las vinculan con las estrategias de poder de los poseedores del capital. El surgimiento de la gran empresa a fines del siglo XIX marca una nueva etapa que nos aproxima al capitalismo contemporáneo. Por último, la amplitud de las transformaciones económicas, sociales y ecológicas inducidas por la industrialización es considerable, pero su interpretación, en términos de progreso, es discutible.

De la manufactura a la fábrica

Con la revolución industrial en Inglaterra a partir del siglo XVIII, se dio una lógica de acumulación del capital en el centro mismo de la esfera productiva. La industria se presentó, entonces, como un nuevo modo de organización de la división del trabajo, que tomó dos formas principales [Marx, 1867, pp. 875-999]: la manufactura y luego, con el desarrollo del maquinismo en el siglo XIX, la fábrica.

La forma manufacturera se caracterizó por la reunión en un mismo espacio y en un mismo tiempo del trabajo de numerosos individuos. Al comienzo, se distinguía solamente de los oficios de la Edad Media por la cooperación de una cantidad mayor de trabajadores. Este aumento de la cooperación permitió ganancias de productividad, principalmente por el uso común de las instalaciones, las materias primas y los instrumentos por parte de un gran número de obreros. La cantidad de cooperantes y la escala de la cooperación estaban condicionadas por el tamaño del capital que iba a poder anticipar el pago de la fuerza de trabajo y de

los otros medios de producción. Este adelanto era efectuado por el capitalista, que aseguraba igualmente otra función esencial: la dirección y la supervisión de la ejecución del trabajo por parte de los cooperantes. De este modo, con la manufactura, la dirección del trabajo colectivo y el anticipo del capital financiero se afirmaron como nuevas funciones económicas esenciales.

El desarrollo de la industria se acompañó de una división de la población en clases: por un lado, los capitalistas poseían los medios de producción y, por el otro, los proletarios, privados de todo otro medio de subsistencia, no disponían más que de su fuerza de trabajo para vivir. Esta proletarianización fue el resultado de la expropiación de las tierras a los campesinos pobres, después de la expulsión de los productores independientes con la competencia de los nuevos modos capitalistas de organización de la producción.

A la expropiación material, la manufactura agregó una expropiación intelectual. La cooperación en el seno de la manufactura generó, en efecto, una especialización del trabajo de dos maneras. O por la especialización del conjunto de la manufactura en un único objeto fabricado de manera idéntica por una gran cantidad de personas asalariadas (como en el famoso ejemplo de la manufactura de alfileres de Adam Smith). O por una combinación del trabajo de artesanos de diferentes oficios, como en el caso de la manufactura de carrozas descrito por Marx: cada uno se especializaba total y exclusivamente en su tarea particular. Aunque diferentes en sus lógicas, estos dos tipos de cooperación tuvieron la misma consecuencia: una especialización de las tareas que implicó un empobrecimiento del trabajo y una disminución de las competencias exigidas por el empleador. El trabajador despojado de su saber hacer en beneficio del empleador se volvió menos indispensable.

Sin embargo, el proceso de expulsión del artesano de su saber hacer en beneficio del capitalista era todavía limitado. El desarrollo del maquinismo iba a aumentar su poder.

La aparición de la gran industria corresponde al paso del taller, donde los hombres cooperaban, a la fábrica, donde su trabajo estaba fundado en el empleo de máquinas. Por un lado, la máquina herramienta reemplazó «al trabajador que maneja una herramienta por un mecanismo que opera a la vez con varias herramientas parecidas» [Marx, 1867, p. 919]. Por otra parte, el motor de vapor permitió una organización de la producción

mecanizada, en la que el movimiento de las máquinas estaba impulsado por esta fuerza motriz autónoma y regular. La relación entre capital y trabajo se transformó. Al principio, la dependencia del capital en lo que concernía a su provisión de fuerza de trabajo se redujo con la confiscación del saber obrero por las máquinas [Coriat, 1979, pp. 21-42]. Esta descalificación volvió mucho más fácil para el capital encontrar la mano de obra que necesitaba, en particular a través del empleo masivo de mujeres y niños. Esto permitió imponer una intensificación y una prolongación del trabajo debido a la utilización máxima de máquinas costosas. Se derivaron igualmente una baja en la remuneración y la aparición de períodos de desempleo masivo en la primera parte del siglo XIX [Marx, 1867, pp. 961-967; Perrot, 1978]. Finalmente, los obreros comenzaron a ser considerados como una fuente de irregularidades y como un obstáculo para el funcionamiento armonioso de las máquinas, que la organización científica del trabajo concebida por Taylor a principios del siglo XX trataría de eliminar.

Con la fábrica, la dirección y el dominio de la producción se concentraron en manos del capitalista y de sus órganos, que eran los ingenieros (encargados de concebir la organización de la producción) y los capataces (personal a cargo de la supervisión y la disciplina de la mano de obra). Marx pudo, entonces, afirmar que la gran industria mecánica logró «la separación entre el trabajo manual y las capacidades intelectuales de la producción que transformó en poder del capital sobre el trabajo» [Marx, 1867, p. 956].

¿De qué sirven los patrones?

La doble expropiación material e intelectual de los trabajadores, una acumulación previa del capital o, incluso, la extensión de los mercados son condiciones indispensables para el desarrollo industrial. Pero ¿esta entrada del capital en la esfera productiva genera una mejora de la eficacia productiva? Para Marx, la respuesta es positiva: el trabajador colectivo nacido de la aglomeración de trabajadores y de la concentración de medios de producción permitió un aumento de productividad. Los patrones sirven, entonces, para algo.

Stephen Marglin impugna esta lectura en un artículo clásico titulado «*What do bosses do?*» [¿Qué hacen los jefes? Marglin, 1974]. Para él, los patrones no sirven para nada y el desarrollo de la industria capitalista no responde ni a un determinismo técnico ni a una eficiencia superior a la de otros modos de organización posibles de la industria. Fue del resultado de conflictos cuyo objetivo era el poder y el control de los flujos de riqueza de donde surgió.

La tesis de Marglin se articula en dos etapas. La primera concierne al desarrollo del *putting-out system*. Con esa etapa transitoria hacia la organización del trabajo capitalista, se llevó a cabo una parcelación de las tareas mediante la cual los trabajadores perdieron el control sobre los productos. Este sistema no respondía a ninguna eficiencia técnica; al contrario, era el fruto de una estrategia de poder de los negociantes capitalistas que aspiraban a dividir el proceso de producción para reinar sobre el producto y apropiarse del excedente.

Los capitalistas obtuvieron, así, una doble ventaja de la nueva organización. Por un lado, al perder el control del producto completo, los trabajadores artesanos perdieron también el acceso a un mercado abierto, única garantía de una autonomía relativa, para quedar encerrados en relaciones de dependencia económica caracterizadas por «un estrecho mercado para un subproducto que un pequeño número de *putter-outers*, en una zona geográfica limitada, podía dominar» [Marglin, 1974, p. 128]. La segunda ventaja, dividir y parcelar el trabajo condujo a empobrecerlo y, por ende, a pagarlo más barato. En efecto, desde que el capitalista no tuvo más necesidad de un trabajo calificado, sino solamente de un trabajo simple, este se volvió disponible masivamente.

Los trabajadores fueron privados del control del producto por el *putting-out system*. Pero conservaron el control del proceso de trabajo, lo que, a los ojos de los capitalistas, daba libre curso a su «deshonestidad» y su «pereza». La «deshonestidad» consistía en el desvío de materias primas y el fraude que permitía al trabajador a domicilio recuperar del *putter-outer* una parte de la ganancia extraída de su trabajo; la «pereza» era la elección relativa que conservaba el trabajador a domicilio para decidir entre el trabajo y el tiempo libre.

El sistema de la manufactura, en el que los obreros eran reunidos bajo las órdenes del capitalista y sus capataces, iba a resolver estos problemas muy ampliamente. Pero, a diferencia de Marx, Marglin considera que esta evolución no implicó de ningún modo una mejora de la eficiencia, en el sentido de los economistas, es decir que no permitió obtener más productos con la misma cantidad de *inputs* (materias primas, máquinas, trabajo...). El cambio que operó la manufactura intervino, por un lado, a nivel de la distribución de ingresos y, por otro lado, a nivel de la cantidad de trabajo movilizado en el proceso de producción. En efecto, la supervisión del trabajo permitió una lucha contra la «deshonestidad», que volvió a reducir el salario real de los obreros en el monto de los desvíos que ya no podían realizar y a aumentar, por lo tanto, el ingreso de los capitalistas. Además, la disciplina de la fábrica, con sus horarios y sus ritmos impuestos, implicó una lucha contra la «pereza», que produjo un aumento en la cantidad de trabajo, ya sea en duración o en intensidad. Empleo del tiempo, organización espacial, reparto de cuerpos, supervisión... el dispositivo que se puso en marcha con la manufactura y aumentó su poder con la industria mecanizada fue un dispositivo de poder que participó de un desarrollo general de los procedimientos de coerción individual y colectiva de los cuerpos [Foucault, 1975, pp. 168-171 y 205-206].

La manufactura logró, así, completar la gran maniobra histórica de sujeción del trabajo iniciada en el marco del *putting-out system*; agregó el control capitalista del proceso de trabajo a la parcelación de las tareas. Pierre Dockès y Bernard Rosier [1988, pp. 117-166] insisten en el hecho de que el paso a la fábrica que movilizaba un sistema de energía centralizada no fue más que, como la manufactura o el *putting-out system*, el resultado de un determinismo técnico. «Los cambios técnicos no representan el progreso técnico, sino una de las formas contingentes que este toma para un determinado estado de conocimientos científicos: la innovación es una producción social y la nueva dominación del grupo de empresarios capitalistas hizo que sus necesidades dieran forma a la oferta de medios técnicos». En apoyo de su tesis, Dockès y Rosier señalan que subsistió durante un tiempo, a mediados del siglo XIX, en Birmingham, una alternativa a la fábrica capitalista capaz de integrar el maquinismo vinculado con el vapor: los obreros-artesanos alquilaban, por el tiempo que necesitaban para completar sus encargos, talleres equipados con comandos que estaban unidos a una máquina de vapor compartida.

La gran empresa

En los Estados Unidos de la segunda mitad del siglo XIX, el surgimiento de un mercado de masas y la disponibilidad de nuevas técnicas desempeñaron un papel central en el cambio de escala de la actividad industrial. En 1861, el telégrafo destronó a los *poney express*, lo que permitió las comunicaciones instantáneas allí donde el correo necesitaba todavía una semana para ir de Nueva York a San Francisco. En 1869, se alcanzó la unión ferroviaria transcontinental.

Pero, si el mercado interior se extendió, quedó protegido respecto del exterior. Desde 1791, el primer secretario del Tesoro norteamericano, Alexander Hamilton, redactó un informe sobre las manufacturas, en el cual se pronunciaba a favor de la protección de las nacientes industrias estadounidenses. Paul Bairoch [1994] mostró que el proteccionismo es un rasgo constante en los Estados Unidos hasta la segunda mitad del siglo XX, pues los estados industriales y proteccionistas del Norte prevalecieron en definitiva sobre el Sur agrario, esclavista y librecambista, después de la Guerra de Secesión de 1861-1865. Esta protección tarifaria a la que se agregó la protección natural que representaba el océano, ofrecía inmensas oportunidades de inversión a través del despliegue de una escala inédita de tecnologías desarrolladas en Europa.

En *La mano visible*, Alfred Chandler muestra cómo la expansión de los mercados y la mecanización de la producción favorecieron el surgimiento de una coordinación administrativa de la industria [Chandler, 1977]. Rápidamente, los progresos de la productividad fueron tales que el incremento de los volúmenes y la aceleración de la circulación de materias en el seno de los procesos de producción y consumo plantearon problemas inéditos a los cuales dio solución la gran firma multidivisional, una gran administración privada coordinada jerárquicamente por los gerentes. Además de la cohesión de diferentes unidades especializadas encargadas de la puesta en marcha del proceso productivo, la empresa multidivisional se hizo cargo igualmente de la provisión de materias primas y el flujo de una producción que los circuitos de distribución preexistentes eran incapaces de absorber. Como señala Chandler, «en los sectores donde la coordinación administrativa de la producción y del consumo de masas parecía ventajosa, un puñado de grandes empresas integradas verticalmente conquistó rápidamente una posición dominante. La concentración y el oligopolio fueron las

consecuencias de la necesidad y de la rentabilidad de la coordinación administrativa» [Chandler, 1977, p. 543].

Durante este mismo período, en Alemania, se estaba gestando la más poderosa de las industrias europeas. Cuando Friedrich List publicó *Sistema nacional de economía política* [List, 1841; Freeman, 1995], el principal problema era trazar una trayectoria que permitiera a Alemania salir de su subdesarrollo respecto de Inglaterra. Retomó el principio de protección de las industrias nacientes de Hamilton, pero fue mucho más allá. En particular, subrayó el papel decisivo desempeñado por la tecnología y, por ende, la necesidad de que el Estado organizara su transferencia y su desarrollo a través de una serie de instituciones en el terreno de la ciencia, la educación y la formación. Estas ejercerían una influencia real. Alemania desarrollaría ventajas específicas en términos de educación y formación que le permitirían alcanzar a Inglaterra y que explicarían, aún hoy, el elevado nivel de la productividad del trabajo en este país.

El auge del capitalismo alemán marcó también una etapa decisiva en la fusión entre el capital y la ciencia con el surgimiento de laboratorios de investigación y desarrollo (I & D) dentro mismo de las empresas (en la industria de las tinturas desde 1870). Esta innovación desempeñaría un papel esencial en el despliegue de las industrias química y farmacéutica alemanas, que desde antes de 1914 ejercieron un dominio mundial en el sector con las firmas Hoechst, Bayer y BASF. Con la generalización de los laboratorios de I & D en las más grandes empresas industriales, en particular en los Estados Unidos y en el campo de las industrias eléctricas, este sometimiento al capital de la investigación científica aplicada aceleraría drásticamente el desarrollo del poderío industrial.

¿Qué progreso?

Impulsada por la dinámica de la acumulación del capital, la innovación industrial transformó el conjunto de las instituciones económicas. El proceso lanzado fue acumulativo: los avances en una rama exigían avances en las otras y un desarrollo paralelo de toda una serie de infraestructuras referidas a los medios de comunicación y transporte, pero también al comercio y las finanzas. Es en este sentido que Marx y Engels consideran que la burguesía desempeñó un papel eminentemente

progresista y revolucionario: «Fue ella la que mostró lo que la actividad humana es capaz de realizar. Logró maravillas muy distintas de las pirámides egipcias, los acueductos romanos, las catedrales góticas. [...] La transformación incesante de la producción, la inestabilidad incesante de todas las instituciones sociales, en resumen, la permanencia de la inestabilidad y del movimiento» [Marx y Engels, 1848, p. 36] implican un proceso exponencial: el incremento de la productividad permite un aumento de la producción medido por el PIB mucho más rápido que el de la población. Se apoya en una explotación más y más intensa de los recursos naturales, en particular una explosión del consumo de energía, con el corolario de un ritmo de incremento de las destrucciones ambientales de la misma dimensión, a la par del aumento de las emisiones de CO₂ (figura 1).

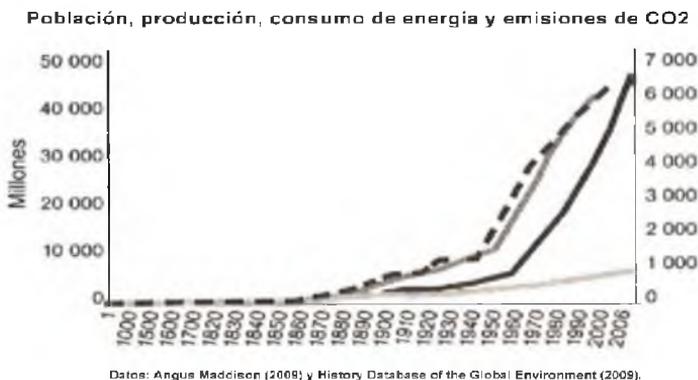


Figura 1: Impacto de la industrialización en el mundo en un periodo largo

Población
 PIB (USD 1990)

Las condiciones de vida de la población se transformaron radicalmente al mismo tiempo. Solo el 2 % de la población mundial vivía en las ciudades en 1800 contra más de la mitad hoy, lo que hizo surgir problemas de aprovisionamiento, de alojamiento y de higiene en una escala inédita. La mejora de las prácticas higiénicas y los descubrimientos médicos (los antibióticos, las vacunas) tuvieron un impacto importante. La expectativa de vida había permanecido constante, alrededor de 35 años, desde las sociedades primitivas hasta las fábricas inglesas

de principios del siglo XIX; en el transcurso del siglo XIX casi se duplicó en los países ricos y progresó significativamente en casi todas las regiones del mundo, con la excepción notable de África, donde incluso retrocedió en las últimas décadas con la epidemia del sida. Otra ruptura importante, el acceso a la educación, se difundió ampliamente. De este modo, si la tasa de alfabetización sigue siendo baja en algunos países de África, es, no obstante, superior al 74 % en la mayoría de las regiones y tiende al 100 % en los países del Norte.

Estos indicadores testimonian una transformación importante de las condiciones de vida de la humanidad. Pero sería temerario ver en esto la marca de una tendencia inexorable hacia el progreso. Desde un punto de vista cualitativo, la superioridad de las nuevas relaciones con el trabajo, la naturaleza y las comunidades respecto de épocas precedentes no tiene nada de evidente. El historiador Immanuel Wallerstein [1983, p. 199] defiende incluso la tesis de una pauperización absoluta. Según él, para las grandes masas de trabajadores que viven en el campo o migran de allí a asentamientos precarios urbanos, la situación es mucho peor que la de sus antecesores hace cincuenta años. Se alimentan peor y la mejora de la expectativa de vida es un engaño: esencialmente debido a la reducción de la mortalidad de los lactantes, se experimenta poco en los individuos después que sobreviven al primer año de vida. Además, la mayoría de la población trabaja indudablemente más y, como lo hace por un ingreso total inferior, la tasa de explotación se ha elevado vertiginosamente.

Con la manufactura, la fábrica y después la gran empresa, el capitalismo industrial inició un proceso acumulativo y multidimensional de transformación. A partir del momento en que el trabajo quedó disponible por la desintegración del orden feudal, la industria capitalista se desarrolló mediante la interacción de las innovaciones técnicas, las estrategias de poder de parte de los capitalistas y la extensión de los mercados. Este proceso, no obstante, no tiene nada de lineal. Interrumpido por rupturas violentas —sobre las que volveremos—, se extendió por etapas a todo el planeta, hasta llegar al estado de globalización a fines del siglo XX.

El planeta por horizonte

El dinero tiene el poder de confundir todas las cualidades generales y humanas con el fin de convertirlas en un equivalente universal. Todo lo que se convierte en mercancía se vuelve comparable y puede integrarse al proceso de acumulación del capital. La extensión planetaria del capitalismo pasa, de este modo, por una mercantilización del mundo. La globalización de fines del siglo XX no es sinónimo de homogeneización; genera sin cesar nuevas diferenciaciones y fragmentaciones entre los territorios. Investigaciones recientes ponen, así, el acento en la variedad de tipos de capitalismo. Estos análisis ayudan a comprender la diversidad de los recorridos nacionales, con la condición de que no se pasen por alto las relaciones fuertemente asimétricas que las unen. Queda, entonces, planteada una pregunta: ¿las interdependencias crecientes entre las economías conducen a un retroceso de las rivalidades entre los Estados? Volver sobre las teorías del imperialismo de comienzos del siglo XX nos lleva a dudar de eso.

La comercialización del mundo y los regímenes de acumulación

En *La gran transformación*, Karl Polanyi da cuenta de una autonomización destructiva del orden económico y demuestra que «una economía de mercado no puede existir más que en una sociedad de mercado». En efecto, el trabajo, la tierra y el dinero son elementos esenciales de la industria que, para ser incorporados a ella, deben transformarse en mercancías: «Como las máquinas complejas son apreciadas, no son rentables a menos que produzcan grandes cantidades de bienes. No se las puede hacer funcionar sin pérdida si no es con la condición de que el flujo de bienes esté razonablemente asegurado y que la producción no sea interrumpida por la falta de materias primas necesarias para la alimentación de las máquinas. Para el vendedor, esto significa que los factores implicados deben estar en venta, es decir, deben estar disponibles en la cantidad requerida para quienquiera que esté dispuesto a pagar por ellos» [Polanyi, 1944, pp. 84-85].

Considerar el trabajo, la tierra y el dinero como mercancías no es más que pura ficción. Ninguno de los tres fue producido para la venta: «El trabajo no es más que otro nombre para la actividad económica que acompaña la vida misma [...], la tierra no es más que otro nombre para la naturaleza, que no es producida por el hombre; finalmente, el dinero real es simplemente un signo del poder adquisitivo que, en regla general, no es en absoluto un producto» [*Ibid.*, p. 122]. Por consiguiente, someterlos al mecanismo del mercado tiene como resultado destruir la sociedad. A través de los sobresaltos del mercado que oscilan, empleando a tontas y a locas o dejando inutilizada a la fuerza de trabajo, es el individuo humano el que se degrada. La naturaleza mercantilizada se reduce a cada uno de sus elementos, se contamina, se mancha, se destruye. La administración del poder adquisitivo por parte del mercado lleva a la alternancia de períodos de penuria y de superabundancia de dinero, tan desastrosos como fueron para las sociedades tradicionales las inundaciones y las sequías.

El proceso de mercantilización del mundo es indisociable de la creación de nuevas oportunidades de ganancia que permitan al capital continuar su proceso de acumulación ilimitada. Apoyándose en los trabajos de los economistas franceses de la escuela de la regulación, se puede distinguir una acumulación extensiva y una intensiva [Aglietta, 1978; Boyer, 2004, pp. 53-61]. La lógica extensiva corresponde a las situaciones en las que el capitalismo se extiende a nuevas esferas a expensas de productores no capitalistas. Se trata de la extensión geográfica de la dominación del capital al conjunto del planeta, pero también de su penetración siempre más profunda en la actividad humana y biológica: inserción del trabajo doméstico en la esfera comercial, mercantilización del conocimiento (las patentes de invención) y su producción (administración por la bibliometría, incentivos monetarios contra el ausentismo escolar), mercantilización de lo viviente (patentes de los genes). Esta extensión puede chocar de frente contra el bien común, por ejemplo, cuando las patentes de la firma Myriad Genetics fueron movilizadas para bloquear los test genéticos de predisposición al cáncer de mama concebidos por el Instituto Curie.

La lógica intensiva corresponde a las situaciones en las que el capital se acumula principalmente para reorganizar las esferas ya existentes de la actividad capitalista, por ejemplo, mediante la mecanización, para extraer más ganancias de productividad. Esta lógica dominó las décadas de fuerte crecimiento que siguieron a la Segunda Guerra Mundial.

El geógrafo marxista David Harvey propone otra categorización que cubre solo parcialmente el par intensivo/extensivo de los regulacionistas [Harvey, 2003 y 2008]. El primer mecanismo corresponde a la acumulación a través de la explotación del trabajo en el marco de la relación salarial: los capitalistas acumulan a partir del excedente que obtienen en detrimento de los trabajadores a lo largo del proceso de trabajo. El segundo, la «acumulación por expropiación» toma formas muy variables, pero responde a un principio de privación de derechos en favor de la acumulación de capitales privados. En el marco del neoliberalismo, esta «acumulación por expropiación» tomó principalmente las formas de privatización de activos públicos, de financiarización, de supresión de derechos sociales, de socialización de las pérdidas durante las crisis y de políticas fiscales de redistribución en favor de las empresas.

La globalización no es el Imperio

Desde el *Manifiesto del Partido Comunista*, el capitalismo se describe como un sistema mundial. «Impulsada por la necesidad de mercados siempre nuevos, la burguesía invadió el mundo entero. Tuvo que implantarse en todas partes, explotar en todas partes, establecer relaciones en todas partes. Por la explotación del mercado mundial, la burguesía dio un carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países. Para desesperación de los reaccionarios, quitó a la industria su base nacional. Las viejas industrias nacionales fueron destruidas y lo siguen siendo todos los días. [...] En lugar del antiguo aislamiento de las provincias y de las naciones que se bastaban a sí mismas, se desarrollaron relaciones universales, una interdependencia universal de las naciones» [Marx y Engels, 1848, p. 37]. Esta cita corresponde más a una visión prospectiva que a una descripción del capitalismo de mediados del siglo XIX: el comercio internacional estaba limitado entonces por el pobre desarrollo de las vías de comunicación e importantes derechos de aduana; la mayor parte de la población mundial vivía en el campo, al margen de los circuitos monetarios. Ahora bien, la globalización de los años 1990 y 2000 corresponden al florecimiento de tendencias profundas del capitalismo hacia la internacionalización del comercio, de los capitales y de las inversiones productivas.

Con *Imperio y Multitud*, Tony Negri y Michael Hardt [2000 y 2004] propusieron una interpretación de esta nueva etapa del capitalismo que tuvo un inmenso eco. Este éxito se explica por la erudición y la elegancia de las obras, pero también por las esperanzas que pudieron suscitar las tesis expuestas. En efecto, para Negri y Hardt, el estado imperial del capitalismo es una buena noticia a la humanidad: con el desarrollo del trabajo inmaterial, el trabajo potencialmente no tiene más necesidad del capital fijo (máquinas, usinas...) para activarse y volverse coherente, lo que augura una transición hacia el poscapitalismo. Aquí se combinan tres niveles. En primer lugar, la acumulación de la información, que ocupa el lugar central en el régimen actual, no puede estar encerrada en las empresas; la producción adquiere, entonces, inmediatamente un carácter socializado. Luego, las redes de información tienen una dimensión de pronto global, lo que alimenta una tendencia a la desaparición de la distinción centro-periferia. Según los autores, esta desterritorialización horizontal socavaría la verticalidad de los Estados-naciones e impulsaría la unificación del mundo. Por último, esta socialización creciente y la proximidad de los espacios-tiempos geográficos y sociales permiten una mayor productividad del capital, portadora de una superación del capital en sí mismo hacia un comunismo espontáneo.

Lamentablemente, estas esperanzas parecen en lo inmediato infundadas [Mouhoub, 2007]. En primer lugar, el desarrollo de nuevas tecnologías y nuevos métodos de organización no implica una desaparición del trabajo material, sino sobre todo su reorganización y, a menudo, su intensificación. Luego, el aumento en el poder del trabajo inmaterial no implica una autonomización del trabajo de cara a las relaciones de producción capitalista. Según El Mouhoub Mouhoub, el error principal de los autores de *Imperio* provendría de una confusión entre la información y el conocimiento. La difusión más fácil de la información no implica que los individuos estén en condiciones de utilizarla cuando no poseen las competencias necesarias para transformarlas en conocimientos utilizables. Ahora bien, una empresa se caracteriza por su capacidad colectiva de aprendizaje que le permite movilizar internamente saberes creados en otras partes. La competencia de los trabajadores inmateriales sigue, así, vinculada a una empresa y, de este modo, se vuelve cautiva de las relaciones de producción capitalista.

No se asiste más al surgimiento de un capitalismo en una red desterritorializada; al contrario, las actividades de innovación intensivas en conocimientos tienden a concentrarse geográficamente. Este

fenómeno, que ilustra el caso de Silicon Valley, está ligado al hecho de que la proximidad geográfica genera externalidades positivas de conocimientos. Las desigualdades interregionales o internacionales son alimentadas, así, por nuevos mecanismos de exclusión en la división del trabajo fundada en los conocimientos.

Si no hay ni desterritorialización ni autonomización del trabajo, la profecía del rebasamiento «endógeno» del imperio hacia el comunismo tiene plomo en las alas. La extensión geográfica del capitalismo —incluso inmaterial— no hace el mundo más plano, al contrario, alimenta nuevas dinámicas de polarización y de diferenciación. La globalización se traduce así en trayectorias muy contrastadas según las zonas geográficas, lo que va de la mano con una intensificación de las relaciones de interdependencia productivas entre las sociedades.

La pareja financiarización/internacionalización aceleró la reorganización del capitalismo a escala global. Por un lado, a través de las políticas impuestas por el FMI, el Banco Mundial y la OMC, el dominio de las potencias internacionales y de los capitales occidentales se reforzó en América Latina, África y Europa Central y Oriental después de la caída del bloque soviético. Las consecuencias de las reformas neoliberales fueron inapelables: simultáneamente se dispararon las desigualdades mientras se frenaba todo el proceso de desarrollo de las capacidades económicas y sociales de estas regiones. Por otro lado, al precio de terribles destrucciones ambientales, de una explotación salvaje de los trabajadores y de un considerable incremento de las desigualdades, un cierto número de países de Asia —en particular China e India— conoció un proceso de industrialización acelerado a través de su integración, con el control estatal, al capitalismo mundial. Fueron seguidos en esto por los aliados de los Estados Unidos de posguerra: Corea del Sur, Taiwán y Singapur.

Los países más ricos de la Tríada (Estados Unidos, la Unión Europea, Japón) sufrieron suertes diferentes: Japón, estrella en ascenso en la década de 1980, pero totalmente sometido a la hegemonía estadounidense, quedó sumido en un estancamiento desde comienzos de los años 90. La Unión Europea tuvo un destino menos desfavorable. Pero fueron sobre todo Estados Unidos y Gran Bretaña los que obtuvieron la mejor parte de la financiarización atrayendo capitales del mundo entero. En el conjunto de estos países desarrollados, se observaron, con diferentes ritmos, procesos de desindustrialización y la puesta en marcha de políticas inspiradas

por el modelo del capitalismo liberal anglosajón. La liberalización del mercado de trabajo, las privatizaciones, los regalos fiscales para los ricos y las empresas provocaron en todas partes una precarización del trabajo y una acentuación espectacular de las desigualdades en beneficio de los muy ricos, fueran accionistas o cuadros dirigentes. En Francia, entre 1998 y 2006, el 0,01 % de los hogares más ricos vio aumentar sus ingresos en un 43 %, un 19 % el 1 % que seguía y solamente 5 % el 90 % de los menos ricos [Landais, 2007]. Este fenómeno se puso también en evidencia en los Estados Unidos [Dumenil y Levy, 2008; Saez, 2009].

Desde el punto de vista de la producción, la globalización de los intercambios comerciales y de las inversiones extranjeras se caracterizó por dos movimientos. Desde la década de 1960, se desarrollaron las empresas multinacionales para aumentar su tamaño a través de las exportaciones y las inversiones en el exterior. Este proceso acentuado por la liberalización en todos los niveles de la economía condujo a una intensificación de la competencia a escala mundial. Al mismo tiempo, el desplazamiento y la descomposición de las actividades productivas a escala internacional desempeñaron un papel creciente, sobre todo desde la década de 1990. El *global sourcing* (aprovisionamiento global) constituye un elemento adicional gracias al cual las grandes marcas y las redes de distribución ponen permanentemente en competencia sus proveedores a escala global. Se establecen así nuevas relaciones de interdependencia. Por una parte, entre los asalariados de los grandes grupos internacionales que tienen a entrar en competencia a través de prácticas de *benchmarking* (alineamiento con el «desempeño» de las unidades «más eficientes»), que incluyen quizás a los subcontratistas internacionales de estos grupos. Por otra parte, entre los trabajadores pobres del sur, por un lado —a menudo trabajadoras—, y los inversores financieros de los países ricos, por el otro, pero también los ahorristas (fondos de retiro) y los consumidores. Es, en efecto, la sobreexplotación en un extremo de la cadena lo que permite los precios bajos y las sobreganancias en el otro extremo [Palpacuer, 2008].

La globalización corresponde a un incremento de las interdependencias entre las economías, pero no implica un movimiento de homogeneización a escala planetaria. Dos fenómenos deben aclararse. En primer lugar, ¿cómo se siguen distinguiendo los diferentes tipos de capitalismo? ¿Y cómo esta variedad se articula con las relaciones de interdependencia asimétrica que entablan entre ellos? Luego, ¿de qué manera evolucionaron las rivalidades entre los Estados? ¿Son siempre tan importantes o

tienden a borrarse por el hecho de la interpenetración creciente de las economías?

Diversidad y asimetrías en el seno del capitalismo

El período reciente vio desarrollarse una abundante literatura sobre la variedad de capitalismos, en particular, con trabajos que ponen el acento en la diversidad de recorridos nacionales [Amable, 2005]. Los tipos nacionales de capitalismo no están marcados solamente por la construcción histórica de sus sistemas productivos, sino también por las configuraciones específicas de instituciones económicas. La competencia en los mercados de productos, el vínculo salarial y las instituciones del mercado de trabajo, la protección social, las finanzas y las formas de propiedad, educación y formación se organizan de diferentes maneras según el país y se combinan para alimentar trayectorias económicas y sociales singulares.

Esta literatura se focaliza casi exclusivamente en los principales países de la OCDE. Este marco conceptual, en efecto, está mal equipado para pensar la articulación de diferentes tipos de capitalismo. Ahora bien, en los países de la periferia, la inserción en la economía internacional tiene un carácter aún más importante que en los grandes países ricos que disponen, además, de una base económica autónoma. En efecto, como lo subrayó Trotsky, el desarrollo no es solamente desigual en función de las trayectorias productivas e institucionales de los diferentes territorios, sino que se combina de forma igual, es decir, es el resultado de interacciones entre los diferentes niveles de desarrollo [Allinson y Anievas, 2009].

Los teóricos de la dependencia que trabajaron en particular sobre América Latina señalaron de entrada el carácter asimétrico pero fundamental de esta interacción [Furtado, 1972]. Los trabajos sobre el desarrollismo [Johnson, 1995; Amsden, 1989; Wade, 1990] mostraron, sin embargo, que modalidades particulares de inserción internacional y dispositivos públicos específicos podían producir trayectorias de industrialización gobernadas por el Estado (Japón, Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong). Pero, más allá del rol del Estado, es

un conjunto de configuraciones institucionales características de un régimen «exportador» el que está en el origen de estos recorridos, en el cual sigue siendo esencial una fragilidad vinculada con la exposición a los shocks externos [Jessop y Sum, 2006].

El análisis de los recorridos de los países postsocialistas de Europa Central y Oriental provee otro campo donde se manifiesta la lógica del desarrollo desigual y combinado. La diversidad de las trayectorias de estos países hace aparecer continuidades en las desigualdades de desarrollo entre los períodos socialista y postsocialista [Chavance y Magnin, 2006; Porras, 2008]. Sin embargo, estas trayectorias están todas sometidas —aunque en diferentes grados— a una inserción asimétrica en la economía internacional: el predominio del capital transnacional y la adaptación pasiva de los nuevos países miembros a las normas de la UE, que refleja una posición de subordinación respecto del capitalismo de Europa Occidental [Bohle, 2006; Nölke y Vilegenthart, 2009], lo que viene a corroborar la brutalidad de la ola del shock económico y financiero de la crisis de 2007-2008 en la región [Samary, 2009].

¿El fin de las rivalidades interimperialistas?

El siglo XX demostró bastante que la lógica de la acumulación capitalista no desvió a los hombres de la guerra. Al contrario, no contenta con poner al servicio de intenciones bélicas fuerzas de destrucción de un poder inédito, les dio nuevos motivos. El camino a la guerra antes de 1914 también sirvió de telón de fondo a los debates entre teóricos del imperialismo [Callinicos, 2009, pp. 23-66].

Rosa de Luxemburgo intentó explicar el desarrollo del imperialismo a fines del siglo XIX y principios del siglo XX por la insuficiencia de la demanda en los países capitalistas. Este imperialismo es una violenta subordinación de sociedades coloniales: siguiendo una lógica predatoria de «acumulación por expropiación», las grandes potencias pusieron sus fuerzas militares al servicio de sus capitales con el fin de ofrecerles nuevas fuentes de ganancia.

Boukharine criticó este análisis. Para él, el imperialismo es el resultado de dos tendencias parcialmente contradictorias: por un lado, una tendencia a la consolidación nacional del capital a través de la constitución de grandes *trusts* industriales y financieros íntimamente ligados al Estado y, por otro lado, una tendencia a la internacionalización de modo que los *trusts* estatales-capitalistas están en competencia a escala mundial. La lucha no es solamente la competencia económica entre empresas por la conquista de mercados, sino que toma forma de rivalidades militares y territoriales entre las potencias capitalistas. Estas rivalidades se expresan en las estrategias competitivas de conquista de la periferia, pero también en enfrentamientos directos entre países desarrollados. Alsacia y Lorena, el Ruhr después de la Primera Guerra Mundial, son de este modo regiones muy industrializadas en el centro de los conflictos franco-alemanes.

Los avances teóricos de este período no impidieron ciertos errores importantes. Por ejemplo, Lenin hacía de la exportación de capitales una de las características principales del imperialismo, definición que llevaría a excluir de esta categoría a los Estados Unidos de hoy, ya que importan masivamente capitales. La insistencia de Boukharine en la fusión entre el capital y el Estado llevó a sobreestimar el grado de organización del capitalismo de la década de 1920, al punto de excluir toda posibilidad de crisis... ¡en vísperas de la gran depresión!

Sin embargo, una idea clave desarrollada en esta época sigue siendo pertinente. El imperialismo proviene de la interacción entre dos lógicas de poder, una capitalista y otra territorial. La fuente del poder capitalista hace referencia al control de los medios de producción y del valor que producen. La fuente de poder territorial son las estructuras estatales que garantizan el control físico de un territorio determinado y de los recursos naturales y humanos que contiene. Ciertamente, los capitalistas y los dirigentes de los Estados tienen intereses que no coinciden necesariamente. No obstante, están vinculados por una interdependencia estructural: el poder de un Estado depende de los recursos que puede movilizar a través de los ingresos fiscales —lo que significa que el Estado tiene un interés en la acumulación de capital más amplia posible—, mientras que los capitalistas necesitan del Estado para que les brinde las condiciones políticas y jurídicas favorables para el éxito de esta misma acumulación de capital.

¿Puede superarse la rivalidad entre los capitales vinculados a sus Estados-naciones de origen? Es la hipótesis formulada por Kautsky en vísperas de la Primera Guerra Mundial. Para él, el conflicto que se anunciaba entonces podía desembocar en un nuevo orden mundial en cuyo centro se aliarían los principales poderes imperialistas, renunciando al mismo tiempo a su carrera armamentista. Según este análisis, los capitalistas no tienen interés en la guerra; al contrario, esta puede poner en peligro su supremacía. Se concluye que cada capitalista clarividente debería unirse a sus semejantes en torno de la consigna: «Capitalistas de todos los países, ¡únanse!».

Las décadas de caos que siguieron a esta previsión parecen brindarle una cruel desmentida. Sin embargo, la relativa estabilidad geopolítica de la Guerra Fría y, más aún, la globalización de la década de 1990 con el alejamiento de la perspectiva de un enfrentamiento directo entre las grandes potencias suscitaron una recuperación del interés por este análisis. Se encuentra, de este modo, un eco en los trabajos anteriormente mencionados de Michael Hardt y Tony Negri. Aunque una crisis importante sacude el planeta, la pregunta sigue teniendo una candente actualidad: ¿la extrema densidad de las interdependencias económicas es suficiente para impedir que las rivalidades interimperialistas degeneren en un nuevo conflicto de peso? La cuestión merece ser planteada tanto más cuando el mundo multipolar que surge a comienzos del siglo XXI recuerda el equilibrio inestable de las potencias europeas anterior al Congreso de Viena. Además, investigaciones económicas recientes citan la tesis del «dulce comercio» de Montesquieu: lejos de anunciar una era de paz, el desarrollo del comercio internacional permite más fácilmente a una potencia bélica atacar un país rival, pues amplía la oferta de abastecimiento durante el conflicto [Martin et al., 2008].

Una objeción formulada por Lenin al análisis de Kautsky parece particularmente interesante: una internacional del capital está para él fuera del alcance porque el desarrollo desigual implica cambios incesantes en la distribución de las disparidades económicas. La evolución de la posición relativa de los Estados en la jerarquía de las potencias económicas alimenta las rivalidades militares a través de los desafíos que lanzan las potencias en ascenso a las ya establecidas, como China hoy en día [Arrighi, 2009]. Este argumento resuena en las tensiones contemporáneas en torno del lugar de los países «emergentes» en las instituciones internacionales, pero también en las rivalidades para acceder a los recursos que, en África, en Medio Oriente, en Asia central o en América Latina, siguen ensangrentando el planeta.

Conclusión

Este primer capítulo permitió esbozar una historia del capitalismo en torno de tres grandes momentos: su surgimiento a partir del siglo XVI, el desarrollo de la industria en el transcurso del siglo XIX y la globalización de fines del siglo XX.

Hemos podido mostrar que el desarrollo del capitalismo en la historia de la humanidad no es en absoluto el resultado de un proceso natural y necesario. Al contrario, es el fruto de un conjunto de circunstancias históricas particulares finalmente contingentes. La gran divergencia entre China y Occidente en el siglo XVIII lo testimonia: a pesar de una superioridad en numerosos terrenos, China dio la espalda al capitalismo durante mucho tiempo, privilegiando su estabilidad interna respecto de las modificaciones continuas del proceso de acumulación.

En Europa, en cambio, la dinámica puesta en marcha por la primitiva acumulación, el sometimiento del trabajo al capital y la instrumentalización de cambios técnicos permitieron un desarrollo extraordinario del poderío productivo de la industria. Nunca se había producido tanta riqueza. Jamás las sociedades habían conocido transformaciones semejantes. ¿Es necesario, sin embargo, hablar de progreso? Los costos sociales y ambientales, los conflictos militares, las desigualdades flagrantes y, más globalmente, la reducción del mundo a la miserable medida mercantil vuelven problemática la utilización de esta noción.

La globalización de fines del siglo XX corresponde al esplendor de las tendencias expansionistas del capitalismo. Sin embargo, no desembocó en una homogeneización del mundo. Las interdependencias incrementadas y la diversidad de los tipos nacionales de capitalismo son, por el contrario, complementarias, ya que las trayectorias de desarrollo diferenciadas interactúan entre sí. Esta renovación incesante de las disparidades económicas sigue alimentando las rivalidades imperialistas.

Capítulo 2

Crisis y dominación en el centro de la dinámica del capital

¡El capitalismo es crisis! Económica, social, la crisis remite a rasgos constantes del sistema: inestabilidad, explotación, alienación, conflicto. Pero a esta crisis responde una impresionante capacidad de las relaciones productivas y las clases para reconfigurarse. Para superar los shocks y las contradicciones, no deja de requerirse esta plasticidad.

La apuesta de este capítulo es poner en evidencia los resortes de la dinámica del capitalismo. Los mecanismos endógenos del funcionamiento del sistema le impiden inscribirse de un modo duradero en cierta forma de coherencia. *La discordancia de los tiempos* de la producción y del intercambio, para retomar el título de una obra del filósofo Daniel Bensaïd [1995], implica que el capitalismo es desestabilizado con regularidad por la introducción de nuevas técnicas, nuevos productos, nuevas formas de organización del trabajo, nuevas configuraciones de la división internacional del trabajo o por el surgimiento de nuevas necesidades sociales. Esto se deriva de ajustes cíclicos, pero también de la sucesión de fases expansivas y depresivas que corresponden a los lentos movimientos de su larga respiración. Los costos de estos retornos son considerables, pero son el precio que hay que pagar para permitir que el sistema se regenere.

El antagonismo de la relación capital/trabajo es una segunda fuente de dinamismo para el capitalismo. A las resistencias del trabajo responden las estrategias de dominación del capital que se reflejan en la evolución tecnológica y la organización de la producción. No existe, pues, la neutralidad de las «fuerzas productivas» capitalistas: estas responden ciertamente a una lógica del desempeño técnico, pero este está articulado con la expresión de las relaciones de poder.

La presentación de elementos teóricos sobre las causas de la inestabilidad intrínseca del proceso de acumulación y sobre las estrategias de dominación del capital se apoya en fenómenos históricos. El fordismo, su crisis y las formas contemporáneas de intensificación del trabajo constituyen de este modo el objeto de desarrollos específicos. La última

sección vuelve sobre estos elementos y los moviliza para proponer un análisis de la gran crisis que atraviesa hoy la encarnación neoliberal del capitalismo. Es la crisis de un sistema declinante cuyos sobresaltos se harán sentir de forma duradera.

La inestabilidad del proceso de acumulación

Con el desarrollo de la industria en el siglo XIX, las crisis capitalistas se volvieron recurrentes. Su frecuencia, su amplitud y la articulación de diversos factores desencadenantes se modifican. Pero no dejan de volver con su cortejo de devastación. De forma repetida y sin necesidad de causas externas, acarrearán una disminución de la producción, se burlan de la dignidad de los trabajadores arrojándolos al desempleo, los privan de todos sus ingresos o parte de ellos, destruyen las capacidades de producción... Este gran derroche se despliega una vez más ante nuestros ojos: según la Organización Internacional del Trabajo, la crisis actual va a traducirse en una suba del número de desempleados de 29 a 61 millones en el mundo [ILO, 2009], mientras que el Banco Mundial calcula que desde ahora y hasta fines del 2010 habrá 90 millones de personas más que vivan en la extrema pobreza (menos de 1,25 dólares por día) a causa de la crisis [Zoellick, 2009]. Al mismo tiempo, una parte considerable de las capacidades de producción permanecen inutilizadas, aunque la cantidad de riqueza producida en el mundo retrocede por primera vez desde la década de 1930.

Las fábulas sobre el crecimiento continuo y regular, narradas en la década de 1990, cuando se hablaba de la «nueva economía», están muy lejos. Es el fracaso intelectual de la teoría económica neoclásica, para la cual las crisis no pueden ser más que anomalías coyunturales. En cambio, una serie de trabajos, de Sismondi a Malthus y Marx, consideran que las crisis están en el centro de la mecánica capitalista y echan luz sobre su manifestación más paradójica: la superproducción. Hasta la gran crisis de la década de 1920, es la forma más espectacular por medio de la cual se expresa la inestabilidad del capitalismo. Esta inestabilidad pudo parecer bajo control durante la fase excepcional de fuerte crecimiento después de la Segunda Guerra Mundial, pero el retorno de la década de 1970 demostró que no era así en absoluto. El análisis en términos de largas

ondas que dan ritmo a la respiración del capitalismo a partir de las olas de innovaciones y de acuerdos socioproductivos compatibles actualiza otras lógicas de crisis.

La paradoja de la superproducción

Con su ley de los mercados (1803), el economista francés Jean-Baptiste Say sintetiza una visión optimista de una economía en la cual la cuestión de las crisis no se plantea. «Un producto terminado ofrece, desde ese instante, un mercado a otros productos por todo el monto de su valor. En efecto, cuando el último productor terminó un producto, su deseo más grande es venderlo, para que el valor de este no permanezca entre sus manos. Pero no está menos deseoso de deshacerse del dinero que le procura su venta, para que el valor del dinero tampoco quede inmovilizado. Ahora bien, no se puede deshacer de su dinero más que demandando la compra de un producto cualquiera. Se ve, entonces, que el solo hecho de la elaboración de un producto abre, desde ese mismo instante, un mercado a otros» [Say, 1803]. Según este postulado, que comparte después David Ricardo y más tarde los neoclásicos, la oferta crea su propia demanda.

Ahora bien, una equivalencia así no es ninguna garantía. El capitalista individual efectúa el anticipo de capital para la compra de los elementos necesarios para la producción (máquinas, instalaciones, materias primas, salarios). Pero, nunca está seguro de que el producto encuentre un comprador a un precio suficiente para recuperar los costos de producción y brinde la ganancia esperada. Esta incertidumbre microeconómica fundamental —que Marx llama el «salto peligroso» de la mercancía [Marx, 1867, p. 645]— se encuentra en el nivel macroeconómico. Poco tiempo después de la primera crisis industrial de 1816, los economistas clásicos Sismondi y Malthus mostraron la posibilidad de un nuevo tipo de crisis específica del capitalismo: las crisis de superproducción³. Cuando la capacidad y la voluntad de los compradores que tienen los medios de pagar un precio suficiente no permiten absorber los productos disponibles a la venta, la oferta global de mercancías excede la demanda efectiva.

Una primera explicación de este fenómeno es investigar la distribución del ingreso entre las clases sociales. Por un lado, los obreros tienen la capacidad física de consumir, pero no tienen los medios, mientras que, por el otro, los capitalistas disponen de ingresos abundantes, pero no necesariamente los consumen. Aparece aquí la contradicción entre la racionalidad microeconómica del capitalista y las restricciones macroeconómicas de la expansión del sistema: para obtener el máximo de rentabilidad, el capitalista individual ejerce constante presión sobre los salarios, a los que considera un costo; pero, en el nivel macro, la insuficiencia de los salarios priva colectivamente a los capitalistas de mercados, arruinando de manera periódica sus esperanzas de ganancias.

Detrás de la cuestión de la distribución del ingreso se plantea el problema de la coordinación: ¿cómo las actividades económicas no concertadas de agentes descentralizados pueden volverse compatibles a nivel global?

Existen principalmente dos modos de coordinación en el capitalismo, la jerarquía y el mercado, y, entre estos dos polos, una serie de formas intermedias (las redes de empresas, las relaciones comerciales dentro de grupos, etc.). Marx puso el acento en esta oposición bipolar: por un lado, la división técnica del trabajo en el centro de la empresa corresponde a la puesta en marcha de la cooperación productiva bajo la autoridad del capitalista, según un plan elaborado *a priori* y sin pasar por el desvío monetario; por otro lado, la división social del trabajo está coordinada *a posteriori* y por la intermediación de la moneda, que libra a la sociedad a la anarquía del mercado [Marx, 1867, pp. 892-902]. Esta dualidad se origina en un doloroso divorcio entre el tiempo de la producción y la inmediatez del intercambio. Un estudio que apunta al ciclo de la producción de carne porcina [Ezekiel, 1938; Sapir, 2000, pp. 140-146] demuestra las tensiones inherentes a las situaciones en las que las cantidades producidas deben decidirse antes de que se conozcan los precios a los cuales las mercaderías podrán venderse. Cuando los productores toman su decisión, si los precios son elevados, tenderán a aumentar las cantidades producidas; *in fine*, esto conduce a una baja de los precios de venta y, por ende, a ganancias menos importantes que las anticipadas. El movimiento inverso se produce durante el ciclo siguiente. En razón de esta discordancia entre las temporalidades de la producción y de la demanda, cuanto más libre y menos viciada es la competencia, más violentos son los cambios.

Este problema de temporalidad se encuentra en el nivel de la inversión industrial. Existe, en efecto, un plazo significativo entre el momento en que se toma la decisión de invertir y aquel en que pueden utilizarse las nuevas capacidades de producción. La inversión desempeña, así, un papel acelerador respecto de la coyuntura: cuando las expectativas de rentabilidad son elevadas, las inversiones aguijoneadas por la competencia se aceleran y alimentan el *boom*. Pero cuando pareciera que estas inversiones no permiten una rentabilidad tan elevada como la esperada, el cambio de las expectativas pone un freno brutal a la demanda de bienes de inversión, lo que contribuye a agravar todavía más la coyuntura. Mickal Kalecki ve en esto un testimonio de la irracionalidad del capitalismo, la tragedia de la inversión que «conduce a la crisis antes que haya podido producir todos sus efectos» [citado por Rosier, 1988, p. 36].

En ausencia de coordinación *a priori* de la división del trabajo, la insuficiencia del consumo o la creación excesiva de bienes de producción (bienes de inversión, materias primas y productos intermedios) llevan a desajustes recurrentes. La tasa de rentabilidad es el regulador que intenta, *a posteriori*, contenerlos. Desde que, en una o varias ramas, aparece la superproducción, la tasa de rentabilidad baja como efecto de la caída de los precios, lo que reorienta a los capitales hacia nuevos sectores. Esto puede bastar para detener los desequilibrios, pero también puede resultar insuficiente si son demasiado importantes o si los capitales no puede ser redistribuidos fácilmente hacia otros sectores. Entonces estalla la crisis de superproducción. Se caracteriza por una caída de los precios y de la tasa de rentabilidad que provoca una reducción de la producción, del empleo y, por lo tanto, de la demanda: se engendra un proceso acumulativo por el cual la depresión alimenta la depresión. La gran crisis que asoló los Estados Unidos y Europa en la década de 1930 constituye un ejemplo trágico de esta violenta tendencia autodestructiva que acompaña a la extensión de la mano de obra asalariada [Galbraith, 1961; Joshua, 1999]. El mundo no salió de ella verdaderamente más que con el transcurso de la Segunda Guerra Mundial.

Un aporte decisivo de Keynes en la *Teoría general* [1936] fue mostrar que este desmoronamiento no tiene nada de ineluctable. A través de sus intervenciones, los gobiernos pueden sostener la demanda efectiva y así evitar el colapso en la depresión. De hecho, existen tres palancas de acción principales. Ante todo, las normas y las leyes pueden prevenir la contracción de las ganancias cuando se degrada la coyuntura: es

el papel de dispositivos como el salario mínimo o la indemnización por desempleo. Luego, los Estados pueden movilizar el presupuesto público para sostener la demanda privada distribuyendo las ganancias adicionales a ciertas categorías de la población, disminuyendo los impuestos, subvencionando los gastos de inversión de las empresas, pero también lanzando programas públicos de inversión. Las «primas por desguace», distribuidas de urgencia en el curso del año 2009 por parte de los grandes países europeos, Japón y los Estados Unidos, revelan este tipo de acción anticrisis: subvencionando la compra de automóviles nuevos, las finanzas públicas intentan paliar la insuficiencia del poder adquisitivo de los consumidores para frenar la caída de las ganancias. ¡Es a los contribuyentes a quienes se acude en busca de ayuda para subsanar los salarios que las empresas no han pagado! Finalmente, con la política monetaria, las autoridades disponen de un tercer tipo de acción: reduciendo las tasas de interés y facilitando la distribución de créditos, se trata de incitar a invertir y evitar que las dificultades de los agentes económicos los lleven a la quiebra, arrastrando a otras empresas y hogares en su caída. En este aspecto, los bancos centrales de los países ricos han jugado esta carta sin moderación en el período reciente, sea después del crac de la burbuja de Internet en 2001 o, en 2008-2009, frente a la difusión de la onda de shock de la crisis de las hipotecas *subprime*.

Los «30 gloriosos», una excepción no renovable

En relación con la teoría de las crisis, el crecimiento sostenido y sin una ruptura importante durante décadas después de la Segunda Guerra Mundial parece, desde todo punto de vista, excepcional. En Francia, en el transcurso de lo que Jean Fourastié llamó de manera indiscutible *los 30 gloriosos* [1979], el PIB creció a un ritmo anual de 5 % (entre 1950 y 1973), comparado con menos de 2 % desde 1820 y apenas 2% entre 1973 y 2008. Retrospectivamente, este período puede parecer a algunos como una época afortunada durante la cual el trabajo asalariado permitió mejorar rápida y sensiblemente las condiciones materiales de la existencia insertándose todo en un conjunto de dispositivos sociales protectores. Visto hoy en día, el revés de la medalla es, principalmente, una drástica aceleración de la destrucción ambiental con la expansión global de la industria y, en particular de su producto insignia del siglo XX: el automóvil.

Para obtener estos resultados, fue necesaria una conjunción de factores desde todo punto de vista particular. En primer lugar, las necesidades de la reconstrucción después de, en el caso de Europa y de Japón, la recuperación en relación con Estados Unidos trazaron un camino para el crecimiento. Luego, un conjunto de instituciones sostuvo el aumento de los ingresos de los trabajadores e instauró protecciones sociales (seguros por desempleo, enfermedad, vejez, etc.). Esta evolución proviene de una relación de fuerzas favorable para los asalariados, principalmente, debido a la expansión de una forma de organización del trabajo propicia a la acción colectiva, con grandes concentraciones obreras y, en la escala internacional, el poderío del movimiento comunista. Además, una lógica capitalista particular estaba en marcha, el fordismo [Aglietta, 1978; Boyer, 2004], en la cual una progresión regular de los salarios obreros «compra» la aceptación de una organización muy penosa del trabajo industrial. Este período tiene como remarcable, en relación con el siglo XIX, que la progresión de las ganancias de productividad se acompañaba de un aumento paralelo de los salarios, de forma tal que las crisis de superproducción no trababan de manera repetida el proceso de acumulación. Y, además, la puesta en marcha de políticas presupuestarias y monetarias de inspiración keynesiana contribuyó a amortiguar las pequeñas crisis coyunturales.

Sin embargo, resolver el problema de la demanda efectiva no fue suficiente para salvar de un modo perdurable al capitalismo de sí mismo. Con el shock petrolero de 1973, tres décadas de rápido crecimiento se interrumpieron de manera brutal, mientras se instalaba una crisis social caracterizada por un desempleo masivo. El sistema quedó atrapado en las arenas movedizas del estancamiento y la inflación conjugados (la «estanflación»), lo que revela que, más allá del shock de los altos precios de la energía, estaban actuando otros mecanismos de crisis, como la superproducción. La interpretación de esta gran crisis por parte de los economistas regulacionistas articula tres elementos: la tecnología, las formas de empleo y las normas de consumo⁴. En lo que concierne a la tecnología, la extensión del modo de organización taylorista en los países desarrollados alcanzó sus límites: en Francia, la mecanización de la producción de bienes de consumo despegó en la década de 1950, pero se volvió más lenta hacia fines de la década siguiente. Por otra parte, el proceso de empleo entró también en crisis: las huelgas y las movilizaciones sociales alrededor de mayo de 1968 formaron parte de una revolución mundial, una de cuyas facetas fue el rechazo de la parcelización de las tareas; este rechazo se manifestó también en

el aumento del ausentismo. Finalmente, del lado de la demanda, las normas de consumo fordistas se agotaron: la heladera, el lavarropas, la televisión o el automóvil eran bienes de consumo durables casi desconocidos a mediados del siglo XX, después equiparon la mayoría de los hogares [Lorenzi et al.]. Conjugados, estos diferentes factores explican la desaceleración de la productividad que, primero, haría disminuir las ganancias, mientras los salarios continuaron, durante un primer momento, progresando según su impulso.

De forma paralela, la creciente internacionalización de las economías chocaría con la regulación fordista. Desde fines de la década de 1960, para luchar contra la erosión de sus ganancias de productividad, las empresas trataron de extender su escala de producción desarrollando sus exportaciones. La consecuencia de estas nuevas estrategias fue una intensificación de la competencia, que a su vez presionaría negativamente sobre la rentabilidad de las firmas. Para el economista marxista estadounidense Robert Brenner, es en este nivel que se ubica la explicación fundamental de la crisis [2006]. El asalto a Estados Unidos por parte de Alemania y de Japón llevó a la disposición de capacidades de producción estructuralmente sobrantes que pesaron negativamente en la rentabilidad de las empresas norteamericanas y constituyen hasta hoy el telón de fondo sobre el que va a evolucionar el capitalismo. Esta intensificación de la competencia internacional tuvo como otra consecuencia un cambio en la lógica industrial: la diversificación de productos y la reactividad frente a los cambios de la demanda avanzan sobre la lógica de la producción de masa estandarizada, característica de la época fordista [Piore y Sabel, 1984]. Como veremos enseguida, esta transformación tiene repercusiones importantes para los trabajadores. Disciplinados por la amenaza del desempleo y la precariedad, deben en adelante ser flexibles.

La larga respiración del capitalismo

Discordancia de temporalidades de la oferta y la demanda, tendencia a la superproducción, desarticulación de dinámicas entre los diferentes sectores están entre los principales elementos que explican la inestabilidad del proceso de acumulación capitalista y los desastres colosales

que producen las crisis. Pero estas crisis también son una fuente de renovación para el capitalismo. Marx las describe como una «solución momentánea y violenta de las contradicciones existentes, erupción violenta que restablece por un momento el equilibrio turbado» [Marx, 1864-1875, p. 1031] y prepara la reanudación. La depresión desvaloriza una parte del capital productivo que ya no está en condiciones de brindar suficientes ganancias. Las empresas menos golpeadas pueden, entonces, comprar a menor costo a las que están en dificultades. Por otra parte, con el aumento del desempleo, el incremento del «ejército industrial de reserva» acarrea una reducción de salarios y, por lo tanto, un aumento de las ganancias.

Las crisis son, por lo tanto, el precio que hay que pagar para permitir que el capitalismo se regenere. El economista austriaco Joseph Schumpeter considera, por lo tanto, que el proceso de destrucción creadora es el dato fundamental del capitalismo. Según él, el proceso de mutación industrial «revolucionaria incesantemente desde el interior la estructura económica, destruyendo de manera continua sus elementos envejecidos y creando de manera continua elementos nuevos. [...] El impulso fundamental que pone y mantiene en movimiento la máquina capitalista está dado por los nuevos objetos de consumo, los nuevos métodos de producción y de transporte, los nuevos mercados, los nuevos tipos de organización industrial» [Schumpeter, 1947, p. 116].

Según esta concepción de la competencia capitalista, las ganancias son esencialmente ganancias de monopolio ligadas a la explotación de conjuntos de innovaciones que nutren la fase de expansión. Pero, cuando los nuevos productos se trivializan, la rentabilidad se erosiona bajo el efecto de una intensificación de la competencia. Se alcanza el *boom* de inversiones que hace oscilar la economía en la crisis. Esta atención puesta en el problema de la innovación entra en resonancia con la puesta en evidencia por parte del economista ruso Nikolai Kondratiev [1926] de largas fluctuaciones del capitalismo que comprenden una fase ascendente y luego una fase descendente de alrededor de 25 años cada una. Las fases de expansión coinciden con el desarrollo de nuevas ramas de actividades. No se trata de negar la existencia de ciclos económicos más cortos, sino simplemente de indicar que estos son más o menos severos en función de la fase de la onda larga en la que se sitúan: durante las fases ascendentes, las crisis de superproducción cíclicas son de corta duración, mientras que prevalecen en las fases recesivas.

Desde la revolución industrial inglesa del siglo XVIII, se observaron cinco ondas largas de actividad tecnológica y socioeconómica [Freeman y Louça, 2001; Freeman, 2007]: 1) la era del algodón, del hierro y de la energía hidráulica (desde la década de 1770 hasta 1848); 2) la era del ferrocarril, de la máquina de vapor y de la mecanización (hasta 1893); 3) la era del acero, de la industria pesada y de la electrificación (1894 a la Segunda Guerra Mundial); 4) la era del petróleo, los automóviles, la motorización y la producción masiva (hasta mediados de la década de 1990); 5) la onda larga en la que estamos ahora con el desarrollo de las tecnologías de la información y, más recientemente, de las biotecnologías.

Cada una de estas ondas largas se caracteriza por un paradigma técnico-económico dominante que tiende a afectar todas las ramas de la economía. No se trata, entonces, solo de sectores motores, sino de una configuración específica que afecta las economías en su conjunto y se apoya en la utilización de un recurso que abre la posibilidad de nuevas combinaciones productivas. Se trata, en la fase actual, de la microelectrónica, como fue ayer el caso del petróleo (cuarta fase de Kondratiev), del acero (tercera fase de Kondratiev), del carbón y del hierro (segunda fase de Kondratiev).

El análisis de la fase de expansión de la onda larga no plantea dificultades particulares: el uso de nuevas combinaciones productivas lleva a aumentos de productividad que generan ganancias de monopolio y las oportunidades se reducen disminuyendo, en proporción, el incentivo para invertir, lo que lleva a la oscilación hacia una fase de estancamiento. La explicación del paso de una fase descendente a una nueva fase expansiva es, en cambio, mucho más delicada. Según Schumpeter y Kondratiev, este se funda en el uso de innovaciones almacenadas durante la fase depresiva, pero que no se habían podido concretar por falta de perspectivas de inversiones rentables a causa del contexto general deprimido. El aporte principal del economista belga Ernest Mandel es haber mostrado que no hay nada de automático en este retorno a la cima [Mandel, 1972, pp. 91-129, Mandel, 1980; Louça, 1999]. Según este autor, son shocks exógenos los que, al producir una elevación súbita de la tasa de rentabilidad, desempeñan el papel de desencadenantes. Estos shocks externos fueron principalmente la extensión del capitalismo a nuevas esferas a través de la colonización a fines del siglo XIX y las derrotas infligidas al movimiento obrero con el fascismo y la Segunda Guerra Mundial en los años 1930-1940. Al ofrecerle al capitalismo

nuevas condiciones de rentabilidad, estos shocks aumentaron los incentivos para invertir en invenciones disponibles pero no explotadas.

La puesta en evidencia de la inadecuación (*mismatch*) entre el marco socioinstitucional y la esfera técnico-económica permite comprender más en detalle lo que está en juego durante esta fase de transición [Pérez, 1985]. Los factores clave de una nueva onda larga en términos de recursos y de invenciones preexisten a su concreción, pero no pueden expresarse mientras el paradigma técnico-económico precedente no se agote (efecto de *lock-in*). Este paradigma no es puramente técnico, es un conjunto de dispositivos sociales, materiales e intelectuales que constituye una visión ampliamente compartida del funcionamiento de la economía. La concreción de un nuevo paradigma no tiene nada de automático. Es un proceso abierto cuyo desenlace incierto se pone en juego en la fase declinante de la onda larga precedente. Esta se convierte en el escenario de una reorganización profunda de la economía y de la sociedad, fruto de cambios políticos e institucionales caóticos. El paso a una nueva fase expansiva no puede hacerse, entonces, a menos que los cambios intervenidos al nivel de las normas, la construcción de infraestructuras, la formación profesional, los modos de organización del trabajo, la relación salarial, así como el tipo de división del trabajo a escala mundial, brinden una solución adaptada al despliegue del potencial técnico innovador. La situación contemporánea, donde el breve rebote de la segunda mitad de la década de 1990 fue seguido por una primera recesión en los países desarrollados en 2001, y luego la gran crisis de 2007-2008, ilustra la ausencia de automatismo en el regreso a la cima [Pérez, 2009]. La década de 1980 desembocó en un restablecimiento de la tasa de rentabilidad y la extensión del capitalismo a los ex países comunistas, a China y a Vietnam en la década de 1990, lo que brindó una gigantesca bocanada de aire fresco al sistema. Sin embargo, otras contradicciones, sobre las que deberemos volver, ahogaron el rebote.

En el transcurso de diferentes fases de la onda larga, la lucha de clases conoce variaciones de intensidad que contribuyen a trazar la trayectoria del sistema [Dockès y Rosier, 1983; Freeman y Louça, 2001]. Las luchas de resistencia son particularmente agudas a fines de la fase descendente, cuando el proceso de reorganización alcanza su punto culminante. Hay, entonces, una fuerte inadecuación entre las competencias de los trabajadores y las necesidades de las industrias en gestación: sobran los trabajadores de las industrias antiguas, mientras que las nuevas competencias no son a menudo adquiridas más que a través de nuevos

ingresantes, y el mecanismo del «ejército de reserva» funciona a pleno. Es, por ejemplo, el caso de la ola revolucionaria de 1848 que se desplegó sobre un fondo de desempleo masivo y miseria obrera. Otro momento de fuerte conflictividad, ofensiva esta vez, corresponde a la cresta de la ola, cuando el paradigma técnico-económico es hegemónico, pero llega al agotamiento. El casi pleno empleo y los modos de organización de las luchas de trabajadores adaptados al paradigma permiten obtener concesiones importantes de parte del capital que aceleran la disminución de la tasa de rentabilidad. La oleada de luchas alrededor de 1968 se inscribe en un marco así. Si estos dos momentos aproxísticos de luchas responden a lógicas distintas en términos de resistencia o de ofensiva, es posible preguntarse acerca de su respectivo potencial transformador. En lo alto de la onda larga, una parte de las movilizaciones apuntan a prolongar el paradigma dominante en una versión emancipadora a partir de posiciones conquistadas a lo largo de la fase ascendente. Mientras la dimensión más innovadora de las luchas va a echar raíces en la resistencia de un paradigma cuyo proceso de dislocación apenas se inicia. Este potencial innovador se difunde luego de manera progresiva a lo largo de la fase descendente. En el punto más bajo de la onda larga, las confrontaciones se despliegan en una situación *a priori* más desfavorable para los movimientos sociales. No obstante, su potencial innovador puede contribuir a la transformación social efectiva. En efecto, en ausencia de un paradigma estabilizado, la situación socioinstitucional es más fluida y las innovaciones radicales tienen más oportunidades de imponerse.

A pesar de ciertos límites, como el no tener en cuenta hasta una fecha reciente la dimensión ambiental y una atención sin duda insuficiente de la periferia, el enfoque en términos de ondas largas tiene el mérito de dar un lugar al conflicto social en la dinámica económica. Esta dimensión crucial debe tratarse de un modo más preciso a través de la puesta en evidencia de las estrategias de dominación que el capital despliega frente a las capacidades de resistencia del trabajo.

Estrategias de dominación del capital

Para el sociólogo marxista contemporáneo Erik Olin Wright [2005], la explotación se define por la combinación de tres criterios: 1) una relación en la que el bienestar de los explotadores es el resultado de la privación material de los explotados; 2) la exclusión de los explotados del acceso a ciertos recursos productivos; y 3) la capacidad de apropiación por parte de los explotadores de una parte del esfuerzo de trabajo de los explotados. Esta definición subraya el carácter profundamente antagónico de las relaciones de clase en el seno del capitalismo. Esta oposición da lugar a luchas en torno de dos cuestiones principales: ¿Cuánto deben pagar los empleadores para obtener el derecho a utilizar la fuerza de trabajo? Estas son las luchas por el salario. ¿Qué implica ese derecho? Estas son las luchas por las condiciones de trabajo (duración de la jornada, intensidad, control sobre el proceso de producción, perpetuación de las competencias, etc.).

La innovación tecnológica y organizacional no queda fuera de estos conflictos. No puede, por ende, ser interpretada como progreso neutro de las capacidades productivas, sino que expresa en parte el poder del capital. La puesta en marcha de dispositivos que dividen a los trabajadores es otra expresión de las estrategias de dominación que adquirió una agudeza particular en el período reciente.

Tecnología, organización productiva y poder del capital

En *Fuerzas de producción*, David Noble desmonta la idea implícita, según la cual el cambio tecnológico puede parecer una evolución natural [Noble, 1984, pp. 144-192]. A través del ejemplo de la introducción de la automatización en la industria en los años 1940-1950 en los Estados Unidos, pone en evidencia las razones sociopolíticas que llevaron a la adopción de la máquina de control numérico en detrimento de la tecnología del *record/play-back*. La primera tecnología procede por la creación de apoyos sobre los cuales se inscribe el conjunto de operaciones que deben efectuar las máquinas. La segunda se basa en

el registro de los gestos efectuados por los obreros que luego vuelven a realizar las máquinas. La elección a favor de la máquina de control numérico fue la que triunfó. Sin embargo, desde el punto de vista del rendimiento y del costo, la tecnología del *record/play-back* disponía de un cierto número de ventajas. Las causas de su abandono hay que buscarlas en la superposición de preocupaciones de tres comunidades: el medio técnico, la gerencia y los militares. El medio técnico ama la previsibilidad y odia el error humano. Tiene una fascinación por la exactitud, pero igualmente por la novedad y la complejidad que hace que la máquina de control numérico sea más atractiva a sus ojos. La gerencia está preocupada principalmente por el control del detalle físico de la actividad humana en la producción. En efecto, aumentar el poder de las directivas sobre el proceso de producción reduce, además, la soberanía ejercida por los trabajadores y sus sindicatos. La ventaja de la máquina de control numérico es que necesita una menor intervención de los obreros en relación con la tecnología del *record/play-back*. Los militares, finalmente, ejercen influencia a través del financiamiento gubernamental que apoya la innovación tecnológica. La obsesión del control centralizado, la atracción por las tecnologías sofisticadas que son siempre susceptibles de darles una ventaja militar y la poca preocupación por los costos se conjugan para explicar su preferencia por el control numérico. El proceso histórico de selección de la máquina de control numérico ilustra el hecho de que la evolución tecnológica se ve fuertemente afectada por las estrategias de poder de los actores dominantes. Pero, una vez realizada la elección, esta evolución es mitificada como etapa ineludible del progreso tecnológico.

La aparición del taylorismo no se resume tampoco en una búsqueda técnica de eficacia productiva⁵. Agrava el sometimiento de los asalariados. En primer lugar, el cronometraje y, más adelante, la cadena imponen un ritmo de trabajo exterior al ser humano y limitan estrictamente las posibilidades de «ociosidad» obrera a medida que se desarrollan las técnicas de supervisión. Además, trabajar en la cadena no requiere ninguna formación particular y cada obrero especializado debe poder ser remplazado de inmediato. Este incremento del sometimiento del trabajo obrero responde al nacimiento, a comienzos del siglo XX, de una preocupación de los dirigentes por «el factor humano» [Cohen, 1998], es decir, la falibilidad del ser humano en el mundo de la producción: falibilidad social —el fin es oponerse al movimiento obrero y sus reivindicaciones—, pero también falibilidad propiamente humana, «el hombre aleatorio», en comparación con la estricta regularidad de las máquinas.

El final del siglo XX ve extenderse una lógica productiva nueva, el toyotismo, que va de la mano del desarrollo de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC). Este principio exige del trabajo siempre más reactividad, tacto y flexibilidad para satisfacer los imperativos competitivos de adaptación y mejora permanente de bienes y servicios. De un lado de la moneda, esta reorganización se presenta como un enriquecimiento del trabajo en relación con el taylorismo y una autonomía relativa de los asalariados. En el discurso gerencial, es *el nuevo espíritu del capitalismo* [Boltanski y Chiappello, 1999] el que sería capaz de integrar el «artista crítico» del año 1968, es decir, la indignación que suscita, por una parte, la pérdida de sentido que deriva de la mercantilización y, por otra parte, la opresión que ahoga la libertad y la creatividad de los seres humanos. Del otro lado de la moneda, la concreción de esta lógica productiva en las empresa, es un neostajanovismo⁶ que se traduce en una degradación de las condiciones de trabajo y una intensificación del trabajo [Askenazy, 2004 y 2002; Coutrot, 1999]. Muchos mecanismos están en marcha aquí. En primer lugar, el desarrollo de las TIC implica una extensión de la automatización, que elimina toda una serie de tareas repetitivas; tiene como resultado una nueva división del trabajo entre el hombre y la máquina que no deja al primero más que las tareas más complejas [Volle, 2006, pp. 67-79]. En el contexto en que interviene, esta evolución tiene como corolario un aumento de la alienación en el trabajo. En efecto, un asalariado que realiza un trabajo fastidioso pero simple en un puesto laboral taylorista mantiene la mente libre una vez que pasó la fase de aprendizaje. En el marco del neostajanovismo, se exige que los asalariados se involucren totalmente: la polivalencia de las tareas y un grado mayor de intelectualización implican un aumento de la carga cognitiva del trabajo, es decir, una absorción todavía más sustancial del individuo en el proceso de trabajo. Esto da como resultado un incremento del estrés cuyas consecuencias humanas y para la salud son considerables y cuyo costo económico es mayor, ya que fue evaluado para Francia en un 3 % del PIB [Bejean et al., 2004].

Sin embargo, la dificultad física del trabajo no desapareció, al contrario. La aceleración de la circulación de la información se acompaña de una nueva gestión más rápida de los flujos materiales, el «justo a tiempo», que implica una intensificación del trabajo y de los transportes. Es uno de los elementos clave que explica la verdadera epidemia de trastornos músculo-esqueléticos que se observaron en Francia durante las dos últimas décadas y, de un modo más general, la importancia de los accidentes

de trabajo [Thebaud-Mony, 2008]. La dificultad física y el aumento de la carga cognitiva son, por lo tanto, dos aspectos complementarios del neostajanovismo que acompañaron las reorganizaciones productivas en la era de las TIC. Toman cuerpo en un tercer aspecto, la intensificación de los mecanismos indirectos de control. En efecto, la informatización de los procesos productivos contribuye al despliegue de *la cadena invisible* [Durand, J.-P., 2003]: no se supone que el trabajador reaccione a los mandatos conminatorios de un jefe, sino a los flujos que llegan a él. Obligado a involucrarse, ve que su actividad se inscribe en un espacio de trabajo virtual estrechamente supervisado. Como las tareas y las intervenciones de cada uno aparecen y son registradas, el control de la jerarquía se vuelve sumamente fácil. Además, la producción de una serie de indicadores de desempeño individual es particularmente simple, lo que favorece la gestión por objetivos y la competencia entre trabajadores. Esta renovación del mandato jerárquico encuentra a los asalariados relativamente indefensos. La creciente información del vínculo entre las tareas reduce las oportunidades de negociación y de intercambios informales entre los trabajadores, lo que aumenta el aislamiento de cada uno frente a las dificultades halladas.

Los debates contemporáneos en torno del sufrimiento en el trabajo⁷ testimonian la inscripción de la evolución tecnológica en las relaciones de clase conflictivas. No son las TIC como tales las que provocan olas de suicidios, sino más bien las estrategias de dominación del capital que las instrumentan para manejar bien las reorganizaciones favorables a la rentabilidad. Simétricamente, la evolución de las técnicas de producción no es neutra. El caso de la máquina de control numérico, pero también las lógicas productivas tayloristas y toyotistas, muestran que existe un lazo de afinidad entre dispositivos técnicos y formas de organización del trabajo. No obstante, ese lazo no es en absoluto necesario, es principalmente el producto del conflicto capital/trabajo, una lucha cuya resolución está condicionada por el contexto económico y social en el que se inscribe. De este modo, a lo largo de las últimas décadas, el desempleo y la precariedad permitieron a los empleadores imponer con más facilidad reorganizaciones del trabajo conformes a sus intereses.

Dividir para reinar mejor

«El ejército de reserva» y la capacidad de la evolución técnico-organizacional del trabajo constituyen, junto con el principio «dividir para reinar mejor», los tres pilares de la dominación del capital a nivel microeconómico. Marx ya había señalado los beneficios que obtenía la burguesía inglesa de la división en dos campos hostiles de los proletarios ingleses e irlandeses. En este sentido, una serie de trabajos puso en evidencia los beneficios que pueden obtener los empleadores de las discriminaciones en términos de degradación del poder de negociación de los asalariados⁸. El mecanismo puede sintetizarse de la siguiente forma:

1. Los trabajadores tienen la posibilidad de cooperar actuando colectivamente y fundando sindicatos para defender sus intereses. Esta capacidad para cooperar es más grande si están unidos.
2. La unidad está influenciada por las políticas de contratación y de salarios de la firma. En efecto, si los salarios y las condiciones de trabajo son idénticas, las oportunidades de negociaciones colectivas frente al empleador son más numerosas y los sentimientos que dividen, como la envidia, se atenúan. A la inversa, salarios y condiciones de trabajo distintas según los grupos de trabajadores (en función de los orígenes étnicos, el sexo, la edad...) permiten a los empleadores negociar en forma separada con cada uno y alimentar la competencia, la envidia, incluso, la hostilidad.
3. Una estrategia de división así permite reducir el poder de negociación de los trabajadores y, por lo tanto, obtener ganancias económicas disminuyendo el nivel medio de los salarios y reduciendo los costos de supervisión.

Discriminar tiene, entonces, una base económica racional para los capitalistas: es una forma eficaz de disminuir el costo medio del trabajo. Nicolas Jounin [2008] muestra de este modo cómo, en el sector de la construcción, el racismo y la discriminación se instrumentalizan con este fin. Más ampliamente, la degradación del vínculo de la fuerza laboral frente al capital puede leerse como una consecuencia del debilitamiento de la unidad de los trabajadores. En las décadas de 1990 y 2000, se observa en efecto la estabilización de una forma de organización

productiva posfordista desfavorable para la acción colectiva. La heterogeneización de las normas de empleo, la desconcentración de las estructuras productivas y la internacionalización de los procesos productivos son sus elementos esenciales.

En el cambio de la década de 1980 a la de 1990, la empresa fordista —caracterizada por un grado de integración relativamente elevado, así como por una forma de relación salarial relativamente homogénea— se pone en tela de juicio [Boyer y Durand, 1993]. Con el paso de la producción masiva a la producción flexible, las grandes firmas en los Estados Unidos, Europa y Japón implementaron estrategias de reajuste en competencias clave [Batsch, 2002]. Después de un período de reestructuración defensiva en un contexto de crisis de su rentabilidad, estas empresas han optado por una especialización de su actividad con el fin de reducir sus costos y de responder a la presión financiera creciente. En los Estados Unidos, se apunta primero a los establecimientos con sindicatos más fuertes. Paralelamente, la relación salarial evoluciona con un crecimiento notable del trabajo de tiempo parcial, del trabajo temporario, del trabajo independiente situado en la órbita de las grandes firmas, de los contratos con una duración determinada y de las pasantías. Finalmente, las prácticas de externalización y los contratos precarios hacen surgir un nuevo modelo de empleo más segmentado [Baudry, 2003; Coutrot, 1999; Lemièrre et al., 2006]. En el centro se encuentran los mercados internos de trabajo (los asalariados que se benefician con un contrato de duración indeterminada, que están regulados por procedimientos laborales personalizados), que corresponden a las competencias específicas de la empresa, y en la periferia se encuentran los asalariados temporarios y los trabajadores por cuenta propia o independientes. Finalmente, los asalariados de empresas periféricas realizan actividades que son consideradas menos importantes y reciben salarios cada vez menores a medida que la relación con quien da las órdenes es más distante [Perraudin et al., 2009].

El movimiento de desintegración de la empresa fordista y el estallido del trabajo asalariado debilitó la capacidad de acción colectiva de los trabajadores. Este fenómeno fue puesto muy bien en evidencia en el sector del automóvil —la industria típica del fordismo—, donde estuvo acompañado por un retroceso del sentimiento de pertenencia a la clase obrera [Beaud y Pialoux, 1999; Bouquin, 2006]. Además, se demostró que la tasa de sindicalización de los asalariados de tiempo completo es más elevada que la de los de tiempo parcial y que es más difícil implantar

una estructura sindical en los puestos caracterizados por un importante *turn over* [Leclair y Petit, 2004]. Como estos empleos precarios están ocupados sobre todo por mujeres y se sitúan, en primer lugar, en los servicios, estas actividades y los sectores más feminizados son los menos sindicalizados. La evolución espectacularmente opuesta del empleo masculino en la industria y del empleo femenino en los servicios es, de este modo, un signo de la degradación que se opera: entre 1970 y 2001, la cantidad de hombres en edad de trabajar empleados en la industria pasó de 45 % a 30 % en Europa y de 34 % a 26 % en los Estados Unidos; en el mismo tiempo la proporción de mujeres en edad de trabajar en los servicios pasó en Europa de 28 % a 47 % y, en los Estados Unidos, de 38 % a 59 % [Glyn, 2006].

La capacidad de acción colectiva de los trabajadores está, así, claramente reducida por la evolución de las estructuras productivas y del empleo en el seno de las economías nacionales. A estas dificultades se agregan los efectos negativos de la internacionalización de los procesos productivos sobre el poder de negociación de los asalariados.

En primer lugar, es particularmente arduo construir luchas a escala internacional [Peoples y Sugden, 2000]. A los problemas organizacionales que plantea la necesidad de inventar acuerdos institucionales para sindicatos internacionales se agregan factores más fundamentales, como las diferencias lingüísticas, culturales o el racismo. En principio, los problemas organizacionales deberían poder ser superados. Las empresas transnacionales muestran cómo pueden organizarse cuando existen grandes distancias. De cierta forma, por otra parte, las organizaciones sindicales y, de un modo más general, los movimientos sociales progresaron mucho en este sentido los últimos años, en particular con el desarrollo del movimiento altermundialista. Los problemas culturales siguen siendo, no obstante, importantes. Desde este punto de vista, existe una asimetría entre los empleadores, que deben entenderse sobre el simple objetivo de la defensa de la rentabilidad, y los asalariados que deben poner en marcha un proceso mucho más complejo de cooperación como preludeo a la organización de la acción colectiva.

Además, las formas organizacionales de la internacionalización de los procesos productivos constituyen un obstáculo complementario a la acción colectiva de los trabajadores. El desarrollo de relaciones de subcontratación internacionales no implica necesariamente una disolución importante de la toma de decisiones y la acumulación de

ganancias [Dicken, 1998]. También existe un nexo entre, por un lado, los trabajadores de una fábrica textil o de ensamblaje de productos electrónicos en el sudeste asiático y, por el otro, las colosales ganancias financieras que pueden acumular los accionistas de las grandes marcas y de las empresas de gran distribución en el norte. En cambio, la toma de conciencia del hecho de que los asalariados que se sitúan en diferentes niveles de la cadena trabajan bajo la dirección efectiva del mismo centro de decisión y para los mismos poseedores de capitales no tiene nada de evidente. Además, algunas estas relaciones son a menudo precarias, susceptibles de hacerse o deshacerse según las pujas de inversión que se despliegan permanentemente en los lugares de los mercados electrónicos. Asimismo, los montajes jurídicos complejos suelen hacer que la identificación de los verdaderos propietarios de los establecimientos sea un rompecabezas imposible de resolver. Es lo que ocurre en el filme socio-grotesco *Louise-Michel*, en el que dos asalariados cesanteados por un «patrón-canalla» buscan en vano holdings internacionales en casillas de correo de paraísos fiscales, para satisfacer su sed de venganza⁹. Por último, es necesario subrayar que la segmentación internacional de los procesos productivos se unen a una segmentación del mercado de trabajo basada en las relaciones de género: la externalización internacional favorece en efecto una flexibilización/informalización de la relación salarial orientada a la integración de las poblaciones de los países del sur que quedaron en los márgenes del trabajo asalariado, principalmente, las mujeres [Balakrishnan y Sayeed, 2002].

El mecanismo «dividir para reinar mejor» sugiere que el debilitamiento de la unidad de los trabajadores puede hacer bajar los salarios, disciplinar el trabajo y, de este modo, aumentar o preservar las ganancias. En el paso a la década de 1990, el desmantelamiento de la relación salarial fordista debilitó el poder de negociación de los asalariados por la heterogeneización de las normas de empleo, las nuevas formas de organización del trabajo, la desconcentración de las estructuras productivas y, como veremos más adelante, la globalización financiera. El movimiento obrero sufrió, entonces, un proceso acumulativo de división de su base social y de creciente ineficacia de su acción (figura 2).

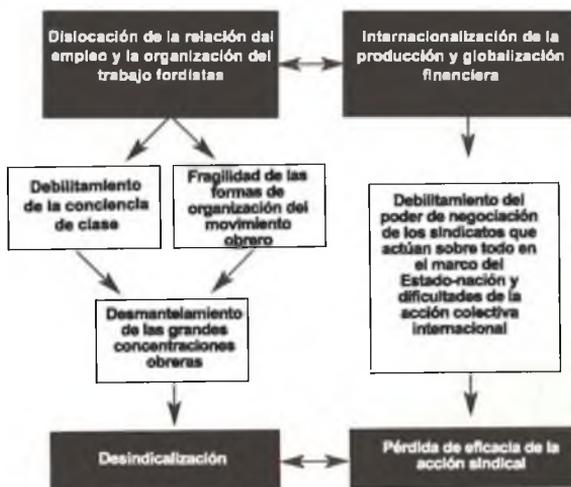


Figura 2: Mutaciones económicas y debilitamiento del movimiento obrero fordista

La inestabilidad intrínseca del proceso de acumulación y las estrategias de dominación del capital sobre el trabajo son los resortes de la dinámica del capitalismo. Las fluctuaciones de los ciclos regulares y las ondas largas revelan una primera contradicción fundamental. Por un lado, es necesaria una coherencia macroeconómica para que los capitalistas puedan realizar sus expectativas de ganancia gracias a una demanda suficiente cuantitativamente, adecuada cualitativamente, y condiciones de producción que no diverjan mucho de las que se anticiparon. Por otro lado, la anarquía que deriva de la competencia por los precios y la competencia por la innovación dan a toda coherencia un carácter efímero y, en el fondo, perfectamente ilusorio. No hay forma de resolver de un modo durable la discordancia entre el tiempo inmediato del intercambio de mercancías y la inscripción en la duración de los procesos de producción y de los acuerdos socioinstitucionales.

La segunda contradicción fundamental es la oposición entre capital y trabajo. Esta confrontación se juega en parte a nivel macroeconómico con la tasa de desempleo que desencadena, a nivel micro, el mecanismo del «ejército de reserva» que debilita la posición de los asalariados. La confrontación capital/trabajo se juega también de manera decisiva en el lugar de producción: la manera en que se organiza la producción,

las innovaciones tecnológicas seleccionadas, los obstáculos puestos a la construcción de la unidad de la acción colectiva nunca derivan solo de razones de eficacia en el uso de recursos escasos; participan de estrategias de incremento de la rentabilidad a expensas de los asalariados y de preservación del control jerárquico sobre el proceso de trabajo.

La gran crisis contemporánea

Los mecanismos que nutren la inestabilidad se revelan una vez más espectacularmente ante nuestros ojos con la gran crisis en la que entró el capitalismo mundial en 2007-2008. A lo largo del relato, ya introdujimos algunos elementos explicativos. Ahora, hay que abordar suscitadamente el cuadro de conjunto.

En un contexto de precios elevados del petróleo [Cochet, 2009], el aumento de las cuotas impagas en un segmento particular de las finanzas mundiales, las hipotecas *subprime* —esos préstamos inmobiliarios acordados a familias poco solventes—, acarreó una ola de shock que ya fue analizada [Lordon, 2008 y 2009; Joshua, 2009; Sapir, 2008]. Se trata aquí de ubicar esta crisis en la historia del capitalismo y, de un modo más particular, en la historia de su forma reciente, el neoliberalismo.

Se puede hacer comenzar esta historia en el paso de la década de 1970 a la de 1980 cuando una serie de decisiones económicas conservadoras llevaron a un sobresalto del capital, sin llegar, no obstante, a infundir una nueva dinámica de crecimiento prolongado. En este régimen, la situación de los asalariados se ha degradado fuertemente, en particular, debido a una intensificación de la competencia que debilita considerablemente su poder de negociación. Este régimen de acumulación del capital es, sin embargo, sorprendente según diversos puntos de vista, y genera tres enigmas: ¿Cómo puede haber mucha rentabilidad y poca acumulación? ¿Cómo explicar la resiliencia del gasto público cuando al tope de la agenda neoliberal se encuentra la reducción del peso del Estado? ¿Cómo explicar que las crisis financieras cada vez más intensas no hayan hecho ya hundirse a las economías en una gran depresión?

El sobresalto del capital declinante

El capitalismo neoliberal no es un capitalismo dinámico: al contrario, es declinante. La figura 3 muestra que la tasa de crecimiento de la economía mundial tiende a desacelerarse desde la década de 1960. Los shocks recesivos agudos de mediados de los 70 y comienzos de los 80 fueron seguidos por una reactivación del crecimiento a un ritmo menos sostenido que durante el período anterior. Recesiones importantes tuvieron lugar a comienzos de la década de 1990 y de la de 2000, pero el retroceso de la actividad para el año 2009 es particularmente espectacular y sin precedentes desde la gran crisis de los años 30.

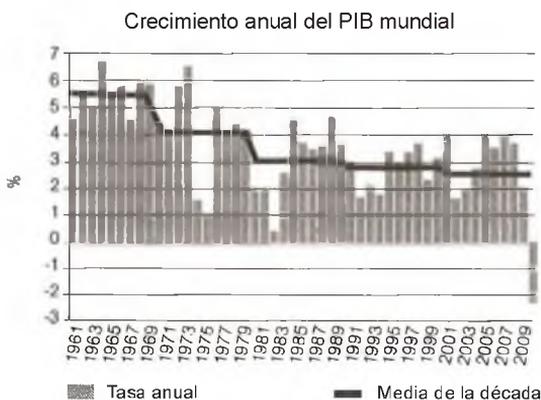


Figura 3: La desaceleración del crecimiento del PIB mundial desde la década de 1960

Fuente: Banco Mundial y previsión del FMI de octubre de 2009

Si la década de 1970 es la de la dislocación de la expansión excepcional que siguió a la Segunda Guerra Mundial, la década de 1980 es la de la transición hacia el capitalismo neoliberal. En el plano político, el acceso al poder de Margaret Thatcher, en Gran Bretaña en 1979, y de Ronald Reagan, en los Estados Unidos en 1981, marca el arribo de una derecha combativa. En el plano económico, la señal del desarrollo del poder de las finanzas fue dada por el «golpe de 1979», cuando la Reserva Federal estadounidense aumentó brutalmente sus tasas de interés [Chesnais, 1994; Duménil et Lévy, 2003, pp. 28-43].

Apretados entre los reembolsos de créditos que, de repente, se volvieron más onerosos, e ingresos de divisas en concepto de exportaciones que se desmoronaron bajo el efecto de la recesión mundial, los países del sur fueron dejados a merced de sus acreedores. Lo que entonces se llamó la crisis de la deuda fue el origen de una nueva forma de dominación de los países ricos, con Estados Unidos a la cabeza, y de sus multinacionales sobre la mayoría de los países de América Latina y de África a través del FMI y del Banco Mundial. La estabilización macroeconómica, la liberalización de los precios y del comercio, las privatizaciones —el tríptico de lo que el economista estadounidense John Williamson [1990] llamó el «consenso de Washington»— se abatió con todo su rigor sobre las poblaciones del sur y luego, en la década de 1990, sobre los pueblos de los ex países socialistas de Europa Central y Oriental [Sapir, 2000; Salama, 2006; Stiglitz, 2002; Dezalay y Garth, 2002].

En los países del norte, la lucha contra la inflación se efectuó en detrimento de los salarios. En un contexto de desempleo masivo generalizado, estos estaban casi bloqueados para permitir el restablecimiento de las ganancias que habían sido seriamente erosionadas a lo largo de la década de 1970.

La suba de los ingresos financieros, vinculada principalmente con los flujos de interés provenientes del fuerte aumento de las deudas públicas, y el restablecimiento de las ganancias alimentaron una acumulación del capital financiero. Este capital ficticio, como lo llama Marx, puesto que está constituido por títulos cuyo verdadero valor no aparece hasta que no se venden, desempeñó un papel crucial en el capitalismo neoliberal. Las políticas de desregulación seguidas durante los años 80 y el desarrollo de las tecnologías de la información conectaron las diferentes plazas financieras del planeta y dieron origen a un mercado financiero global y permanente, donde se podía intercambiar todo tipo de productos (acciones, obligaciones, títulos de deuda pública, divisas...). La financiarización permitía informar las dificultades inmediatas del proceso de acumulación y ofrecía oportunidades, ficticias, de inversión. Una inmensa masa de capitales circuló así de manera instantánea en busca de rendimientos más elevados. Estos rendimientos financieros tendieron a convertirse en la norma sobre la que los accionistas exigían que las empresas no financieras se alinearan invirtiendo allí sus ganancias y garantizando la suba de la cotización de las acciones [Aglietta y Berrebi, 2007, pp. 34-55].

Intensificación y extensión de la competencia

Esta contrarreforma tuvo efectos más deletéreos para los salarios que colapsaron en un ambiente donde la intensidad de la competencia se había incrementado fuertemente. La liberalización comercial bajo la égida del GATT y luego de la OMC intervino, aunque los procesos de industrialización llevaron a la aparición de nuevos competidores: las empresas japonesas primero, luego, las de los nuevos países industrializados de Asia (Taiwán, Corea, Singapur) y, por último, de China. Además, como hemos visto, las firmas de los países ricos orquestaron, a través de los desplazamientos y el desarrollo de la subcontratación internacional, una segmentación internacional de los procesos productivos que debilitó de manera considerable el poder de negociación de los asalariados. Este proceso fue particularmente visible en las periferias inmediatas de los grandes mercados mundiales: un testimonio es el desarrollo de las *maquiladoras*, en zonas donde casi no existían los derechos sociales, en México y en América Central, así como el desarrollo de la subcontratación en los países de Europa Central. En fin, la competencia se hizo más dura, pues se apoyó en las estrategias de dominación del capital mencionadas anteriormente: la integración de zonas nuevas (China, los ex países socialistas de Europa Central y Oriental, India) liberó un gigantesco «ejército de reserva» a escala mundial. Al mismo tiempo, la heterogeneidad de las normas de empleo y la desconcentración productiva hicieron más difícil la acción colectiva de los asalariados. Por último, las reorganizaciones del trabajo y la movilización de nuevas tecnologías, en particular a través de prácticas de *benchmarking* —es decir la alineación de los objetivos de los equipos y el establecimiento de los mejores desempeños— alimentaron una espiral continua de competencia en los salarios.

Este proceso es coherente con la afirmación de *La nueva razón del mundo* [Dardot y Laval, 2009; Le Galès y Scott, 2008], cuyo surgimiento percibió el filósofo Michel Foucault [2004] a fines de la década de 1970. El neoliberalismo es un modo de gobierno de los hombres a través de la competencia que lleva a los individuos a adoptar un comportamiento calculador e interesado. Tanto en las empresas como en la administración pública, se despliegan dispositivos de incitación y de control para maximizar el desempeño individual en todos los niveles. A nivel supranacional, hay reglas que organizan la competencia, ya sea

en materia de comercio, de finanzas, de inversiones, o de derechos de propiedad. El neoliberalismo tuvo un gran éxito en «construir» —más que en «dejar hacer» como quería el viejo liberalismo— el campo de la competencia favoreciendo el florecimiento de conductas oportunistas motivadas por una racionalidad estrechamente individual.

La implantación de este proyecto es un desastre tanto para las personas como para los colectivos. Los suicidios en el trabajo y, de manera diferente, el fraude de Jérôme Kerviel al banco Société Générale remiten a la misma imposibilidad de encarnar al hombre neoliberal. Frente al imperativo del desempeño individual, cada uno debe arreglárselas solo, es decir, contra los otros. Para conformarse a los objetivos prescritos por la jerarquía y afrontar la prueba de la evaluación, puede germinar la idea de la trampa o de la huida e imponerse casi naturalmente. La tentación es más fuerte cuando no existe ya un espacio colectivo para hacer remontar los problemas y amortiguar el sufrimiento vinculado con la puesta en peligro permanente de cada uno.

El agravamiento de las desigualdades en el seno del régimen salarial se inscribe en este nuevo contexto de competencia generalizada: el estancamiento o la deflación de los salarios es la norma para aquellos trabajadores cuyas calificaciones son banalizadas o que no disponen del control de un recurso clave para la firma. En cambio, los salarios se disparan para aquellos cuyas competencias son buscadas particularmente o, con mayor certeza, para los trabajadores que controlan los recursos estratégicos para las empresas. El sociólogo francés Olivier Godechot muestra así que las bonificaciones salariales exorbitantes de los *traders* (operadores de los mercados financieros) no provienen de la remuneración de competencias particularmente especializadas, sino más bien del control que estos asalariados ejercen sobre un recurso clave para los bancos, a saber, la gestión de una cartera de clientes, recurso del que pueden privar a la empresa si la abandonan [Godechot, 2007 y 2008].

Tres enigmas

El capitalismo neoliberal se caracteriza por una intensificación de la competencia internacional, una compresión de los ingresos salariales y un aumento de las ganancias, principalmente financieras. Como lo demostró el economista poskeynesiano Engelbert Stockhammer [2007], esta situación plantea muchos enigmas. Un enigma marxiano, en primer lugar, porque tenemos a la vez muchas ganancias, pero poca inversión y crecimiento. Un enigma neoliberal luego: a pesar del hecho de que las clases políticas casi unánimemente hayan convertido al retroceso de la «mano ladrona» del Estado en un elemento central de sus programas, no hubo un verdadero retiro del poder público. Un enigma minskiano, por último, a partir del nombre del economista Hyman Minsky, que puso en evidencia el papel desestabilizador de las finanzas. En efecto, a pesar de los shocks financieros cada vez más frecuentes y violentos desde el comienzo de la década de 1980 (crisis de la deuda en 1982, crisis de las cajas de ahorro en los Estados Unidos en 1987, crisis Tequila en México en 1994, crisis asiática, rusa y después argentina en 1997, 1998 y 2001, estallido de la burbuja de internet en 2001...), no hubo hasta el presente un verdadero desmoronamiento. Y, en el otoño de 2009, el shock importante de 2007-2008 parece temporalmente bajo control.

Es difícil responder de manera satisfactoria a estos interrogantes, pero las respuestas parciales que pueden adelantarse aportan algo de luz a la coyuntura de este comienzo del siglo XXI.

En lo que concierne al enigma marxiano, la marcada desconexión entre ganancias e inversión está vinculada a un cambio importante de la actitud de los gerentes o CEO en relación con el período fordista. El leitmotiv de la época fordista es retener las ganancias en el seno de la empresa para financiar su crecimiento (*retain and reinvest*). La lógica de la época neoliberal es muy distinta: hay que «reducir la plantilla de personal», disminuir los costos, volver a focalizar a la firma en su actividad central con el fin de distribuir de forma masiva las ganancias a los accionistas (*downsize and distribute*) [Lazonick y O'Sullivan, 2000]. La lógica de la reducción de costos es la que preside la movilización neostajanovista de las tecnologías de la información y el desmantelamiento de la empresa y de la relación de empleo fordistas. Se articula en un débil nivel de inversión productiva porque los proyectos se mantienen solo en

la medida en que satisfacen los criterios de rentabilidad elevada de los mercados financieros.

La presión de los mercados financieros no es suficiente, no obstante, para explicar el bajo ritmo de la acumulación productiva. Se combina, por un lado, con la intensificación de la competencia y, por otro, con la debilidad de la demanda salarial que, juntas, afectan negativamente las expectativas de rentabilidad de los inversores. De un modo quizás más fundamental, una serie de indicadores sugiere que el rendimiento de las inversiones productivas tiende a decrecer regularmente desde la década de 1960 [Hagel et al., 2009]: el capitalismo no reencontró la coherencia temporal a lo largo del tiempo que constituía el fordismo, cuando la mecanización y la difusión de los métodos de la organización científica del trabajo aportaban de forma regular ganancias de productividad elevadas. El crac de la burbuja de Internet en 2001 también dejó en evidencia que las esperanzas fundadas en la difusión de las TIC eran muy exageradas. En ausencia de un paradigma técnico-económico que ofrezca ganancias de productividad importantes, el sistema no está en condiciones de recuperar una fuerte dinámica de acumulación.

Si, en el nivel microeconómico, las inversiones no permiten nutrir la sed de ganancias del capital, ¿cómo se pueden explicar las ganancias insolentes anunciadas por una cantidad de grandes empresas y, en el nivel macroeconómico, el hecho de que la participación de las ganancias en el valor agregado se restablezca en relación con la crisis de los años 70? Hay allí una paradoja muy fuerte que pueden contribuir a explicar dos factores. En primer lugar, el hecho de que las mismas empresas no financieras hayan desarrollado importantes actividades financieras les permitió generar ganancias a favor de la aceleración de las dos últimas décadas. General Electric constituye un ejemplo extremo de esta lógica: la firma se apoyó en el acceso a créditos baratos que le daba su posición industrial sólida, pero en débil crecimiento, para desarrollar actividades financieras que, a comienzos de la década de 2000, representaban cerca del 50 % de sus ingresos [Froud et al., 2005]; en la primavera de 2009, en pleno descarrilamiento financiero, fue necesario que el Estado le aportara su garantía para evitar la bancarrota.

Como segundo factor, se puede seguir a David Harvey y plantear la hipótesis de que la ola de expropiación de derechos a las poblaciones, que caracterizó al período neoliberal, permitió nutrir un proceso de «acumulación por desposesión». Esta acumulación depredadora

corresponde principalmente a retenciones financieras directas sobre los ingresos de los asalariados, vinculadas a la multiplicación de productos financieros para los particulares (fondos de pensión, créditos para el consumo, créditos inmobiliarios, etc.) [Lapavistas, 2009]. Se trata también de beneficios que obtiene el capital de políticas favorables al mercado, como las privatizaciones o las múltiples exenciones fiscales, de la aceptación de hecho de mecanismos de evasión en los paraísos fiscales, de subvenciones directas o disfrazadas...

El segundo enigma: la paradoja neoliberal de la persistencia del peso económico del Estado. La tendencia histórica prolongada confirma la «ley de la actividad creciente del Estado» a expensas del sector privado, establecida por Adolph Wagner, un socialista de fines del siglo XIX. Los gastos de las administraciones públicas pasan, en Francia, de 16 % del PIB en 1913 a más de 50 % en la década de 2000, de 15 % a casi 45 % en Alemania, de 11 % a más de 40% en Gran Bretaña y de 6 % a más de 35 % en los Estados Unidos [Baras, 2002, p. 13]. El neoliberalismo no revirtió esta tendencia. El crecimiento del porcentaje del gasto público en el PIB prosiguió hasta 1990. Durante la última década del siglo XX, esta proporción se estabilizó, oscilando, según los países, entre 33 % y 53 % del PIB [Lamartina y Zaghini, 2008]. Pero el aumento de los gastos vinculados con la crisis actual provoca un rebote espectacular del peso del Estado en la economía.

¿Cómo explicar esta resiliencia? En conjunto, la evolución de los gastos militares o el peso de los reembolsos de la deuda pública no son los factores decisivos en los últimos veinte años. Sin embargo, pueden proponerse cuatro posibles explicaciones. La primera se deriva de un mecanismo llamado el efecto Baumol¹⁰: la extensión del sector público es el resultado de un crecimiento de la productividad menor en los servicios que en la industria. En efecto, como el sector público está esencialmente compuesto por servicios y los salarios mal que bien siguen a los del sector privado, el diferencial de productividad empuja hacia arriba a la parte del ingreso nacional que vuelve a él. En segundo lugar, la simultaneidad entre el incremento de la frustración por la calidad de los servicios públicos en su sentido más amplio y la no reducción de la parte del gasto público proviene de la evolución contrastada de la oferta y de la demanda [Husson, 2007]. La demanda de servicios públicos y de prestaciones sociales creció como efecto del envejecimiento de la población, del aumento de la cantidad de familias monoparentales, del aumento de la tasa de actividad de las mujeres, del retroceso de

la edad de entrada al mercado de trabajo, y del alza del desempleo o incluso del incremento en la exigencia de calificación que se impone a los trabajadores. Ahora bien, la oferta no siguió a dicha demanda. Cada uno pudo ver, entonces, disminuir las prestaciones realizadas cuando era necesario, sin que se redujera el peso de los gastos tomados en su conjunto. Finalmente, hay mecanismos directos o indirectos de subvenciones al capital en momentos de crisis, que se inscriben en el proceso de acumulación por desposesión, lo que James Galbraith llama *el estado depredador* [2008], y cuya crisis actual constituye un nuevo episodio de importancia. Según los cálculos del FMI, ¡las sumas movilizadas por las autoridades públicas de las economías avanzadas en inyecciones de capital, compras de activos, garantía y aportes de liquidez alcanzan el 30 % de su PIB!¹¹ Y se trata solo del apoyo aportado al sector financiero, al cual se agregan varias medidas de recuperación: subsidios a la industria automotriz, bajas de impuestos, aceleración de los programas de inversión y, más raramente, extensión de las redes de protección social. Ahora bien, *in fine*, el costo del salvataje del sistema se paga con los impuestos retenidos a la población, el cuestionamiento de los derechos sociales y una reducción de los servicios públicos.

La cuestión del papel del Estado está vinculada con el enigma minskiano que concierne al costo económico relativamente limitado de la inestabilidad financiera. En efecto, si las fases recesivas fueron más marcadas que durante el período fordista, siguieron siendo relativamente moderadas hasta el episodio de 2008-2009. La primera respuesta parcial a este enigma es que hubo, en efecto, un costo real considerable en la inestabilidad financiera, pero fue soportado esencialmente por los países de la periferia. De América Latina al sur de Asia —con excepción de China—, pasando por Turquía y Rusia, todos los países fueron golpeados violentamente por el contragolpe de las crisis financieras: desempleo, pobreza, salarios impagos, recortes a los presupuestos sociales y, a veces, como en Corea del Sur, desmantelamiento y venta forzada de “joyas industriales” a multinacionales del norte. En la Argentina, la crisis financiera provocada por la devaluación del peso en relación con el dólar generó un shock económico, social, pero también político, de importancia: en diciembre de 2001, en una semana, un presidente y varios de sus reemplazantes fueron depuestos en un contexto de efervescencia revolucionaria [Chesnais y Divès, 2002].

Hoy, las economías capitalistas avanzadas están en la tormenta, pero la estabilización que parece aparecer desde el otoño de 2009 puede sorprender. Debe mencionarse un segundo nivel de explicación: el papel del poder público en la economía. El peso del Estado aumentó fuertemente en relación con la década de 1930 y jugó un papel estabilizador en la demanda de actividad económica capitalista por el sesgo de la resiliencia del gasto público y, principalmente, los dispositivos de protección social. Por otra parte, los bancos centrales y los gobiernos intervinieron vigorosamente para contener la inestabilidad financiera y relanzar la actividad económica. El problema es que, a lo largo de las últimas décadas, cada nuevo episodio demostró ser más violento que el anterior, lo que hace que la salvaguarda del sistema sea cada vez más costosa y difícil [Crotty, 2009].

La crisis, por lo tanto, no ha quedado atrás. Lo que la provocó no fue resuelto, a saber: por una parte, una situación latente en la que las capacidades de producción instaladas en el mundo tienden a exceder la demanda mundial y, por otra parte, el carácter insostenible de los mecanismos que mantuvieron esta demanda por una explosión de la deuda de los hogares, en primer lugar en los Estados Unidos. Los Estados han tomado un poco en todas partes la antorcha, sustituyendo su propia deuda por la de las familias con el fin de subsanar las insuficiencias de la demanda global. Pero esta deuda tiene también un costo que, cuando deba ser reembolsado, va a pesar a su vez negativamente sobre la demanda, sea a través de la suba de impuestos, sea a través de la disminución de los gastos de la administración pública. El escenario más probable no parece, entonces, ser el de la depresión de los años 30, sino, más bien, el prolongado estancamiento que conoció Japón desde comienzos de la década de 1990: un estancamiento generalizado esta vez al conjunto de los países capitalistas avanzados.

Conclusión

La gran crisis que atravesamos es una crisis de soluciones a la dislocación del régimen de crecimiento excepcional de la posguerra: el dominio de las finanzas, la compresión de los ingresos salariales y la intensificación de la competencia ya no llegan a garantizar a las empresas mercados rentables. A pesar de una extensión geográfica considerable con la conversión de China y de los países de Europa Central y Oriental, el capitalismo contemporáneo no logró relanzarse a una nueva onda larga. Las TIC provocaron una intensa reorganización del trabajo y de las relaciones interempresariales, pero no desembocaron en un nuevo paradigma técnico-económico que permitiera generar ganancias de productividad suficientes para volver a una dinámica de crecimiento durable.

Esta crisis viene, de este modo, a recordar tristemente que, en el marco del capitalismo, los objetivos de la actividad económica y las condiciones en las que esta se lleva a cabo están subordinados al criterio de la rentabilidad. Las necesidades que van a ser satisfechas o creadas por las empresas capitalistas son solo aquellas para las cuales existe una demanda solvente. Una buena organización del trabajo es la que permite extraer un máximo de rentabilidad preservando la dominación jerárquica de la dirección de la empresa o de la firma central en el seno de la red. La cuestión de la moralización del capitalismo, que se repite como una antífona en boca de los políticos asustados por las turbulencias que atravesamos, no tiene objeto en realidad.

El criterio de rentabilidad no es un criterio moral: es un criterio pecuniario que puede compararse en todo momento en las diferentes esferas de la economía y que no soporta desempeños diferentes de manera durable. En efecto, la empresa que adoptara una conducta «moral» —el término *moral* hace referencia aquí a una explotación razonable (sic) del trabajo y de los recursos... — en detrimento de la rentabilidad estaría condenada a ser absorbida o excluida por sus competidoras.

Si el sistema no tiene moral, es también contrario al sentido moral. Los derroches en el curso de las crisis periódicas, el acaparamiento de riquezas formidables por parte de algunos mientras la miseria prospera, las restricciones materiales y la violencia psicológica renovadas sin cesar que necesitan la subordinación del trabajo al capital, la destrucción de

los recursos naturales, el empobrecimiento cultural, el sometimiento de la belleza a las exigencias de la valoración del mercado, son fenómenos inherentes al sistema. Por otra parte, se encuentran pocos verdaderos defensores entre los economistas que marcaron la historia. Marx, por supuesto, fue un detractor feroz, pero este sistema inspiró disgusto a otros además de él. John Stuart Mill, por ejemplo, uno de los economistas más influyentes de la segunda mitad del siglo XIX, confiesa:

Admito que no estoy encantado con el ideal de vida que nos presentan quienes creen que el estado normal del hombre es el de luchar sin cesar para salir del paso, que esta escaramuza donde se lo pisotea, donde se lo codea, donde se lo aplasta, donde se lo sigue paso a paso y que es típica de la sociedad actual, sea el destino más deseable para la humanidad en lugar de ser simplemente una de las fases desagradables del progreso industrial [Mill, 1848, pp. 138-139].

En cuanto a Keynes, no está muy alejado de Marx cuando escribe:

El problema económico, como se lo puede llamar en síntesis, este problema de la necesidad y la pobreza y la lucha económica entre clases y naciones, no es más que una confusión espantosa, una confusión efímera e innecesaria. Para acabar con el Problema Económico que ahora absorbe nuestras energías morales y materiales, el mundo occidental posee ya, en efecto, los recursos y las técnicas necesarias; le resta crear la organización capaz de ponerlos en marcha de manera adecuada [citado en Dostaler, 2009, p. 204].

Las condiciones de existencia que impone el capitalismo a la humanidad no son deseables y existen los medios para otra organización socio-económica. La cuestión de su superación radica, entonces, en la capacidad del sistema de seguir su dinámica y de la movilización de las fuerzas sociales portadoras de un proyecto de transformación.

Capítulo 3

Después del capitalismo

Leer la coyuntura de este comienzo del siglo XXI es tratar de comprender los resortes de la gran crisis contemporánea. Es también intentar ver en qué se relaciona esta crisis con la posible desaparición del capitalismo. ¿En qué medida las contradicciones que revelan la coyuntura y los límites en los cuales el sistema se debate anuncian su agotamiento? ¿Qué posibilidades emancipadoras podrían desplegarse en un escenario así?

El desarrollo del capitalismo no tenía nada de ineludible, pero, una vez puesto en movimiento, se extendió al planeta en su conjunto. La mercantilización del mundo, en un triste gesto de desencanto, redujo a los seres humanos, su trabajo y la naturaleza a ser un medio de la acumulación del capital. La dinámica que se deriva es todo menos apacible: rivalidad entre los Estados, competencia, cambios tecnológicos y luchas de clases provocaron un proceso tumultuoso y sin precedentes de transformación global de las sociedades humanas. Al precio de la subordinación y la explotación del trabajo, de un estado de guerra permanente (aunque de intensidad y extensión variables), así como del agotamiento de los recursos naturales, el capitalismo produjo de forma extraordinaria más bienes y riquezas que cualquier otro sistema. No obstante, como todo sistema histórico, el capitalismo está destinado a ser dejado atrás. Las preguntas que importan son, entonces: ¿cuándo?, y ¿qué va a venir en su lugar?

Hasta el presente, la extraordinaria plasticidad del proceso de acumulación del capital le permitió siempre salir fortalecido de situaciones de riesgo como la crisis de 1929, los sobresaltos de las guerras mundiales o la competencia de los regímenes comunistas. Es necesario, entonces, ser prudente antes de comprometerse con su pronóstico vital. Pero esta precaución no debe ocultar las señales tangibles de agotamiento en la dinámica del sistema. Un agotamiento que amplía el campo de oportunidades: a los nuevos peligros responde, si las movilizaciones están a la altura, la posibilidad de nuevos sucesos liberadores.

¿Final de partida?

Mencionar hoy el fin del capitalismo remite a los límites ecológicos del planeta y al carácter insostenible del crecimiento. Pero no es la única manera de proyectarlo. El lugar central de la producción inmaterial y el creciente divorcio entre la orientación de la producción y las necesidades sociales son otras dos contradicciones que hipotecan su futuro.

Una crisis de civilización

Las proyecciones realizadas no dejan ninguna duda acerca del hecho de que los estándares de consumo de los países ricos son imposibles de generalizar. Energía, minerales, recursos agrícolas, la lista continúa¹². De ahora en más, el recalentamiento climático, el alcance inminente del pico de extracción de los recursos petroleros y de gas, las tensiones que conciernen al aprovisionamiento de agua de grandes aglomeraciones, dan pruebas de estos límites. Al mismo tiempo, los biólogos constatan una sexta extinción masiva [Leakey y Lewin, 1995]. Durante los cinco episodios precedentes, hasta el 95% de las especies animales desaparecieron después de catástrofes naturales vinculadas con acontecimientos astronómicos o volcánicos violentos. Esta vez, la extinción es provocada por la actividad humana.

Algunos de estos elementos testimonian que la crisis que atraviesa la humanidad tiene una dimensión vinculada con la civilización. El éxito de la obra de Jared Diamond *Colapso* [2005], cuyo tema es la desaparición de civilizaciones pasadas, muestra, por otra parte, el aumento de esta preocupación. Ahora bien, ¿qué proyecto puede hoy aportar el capitalismo? En 1960, en el momento culminante de la guerra fría, Rostow proponía a los países del Tercer Mundo una trayectoria modernizadora, *Las etapas del crecimiento económico* [1960], con el fin de alejarlos de las sirenas soviéticas y chinas. El estadio supremo, ya alcanzado en la época por los Estados Unidos, era el del consumo masivo, orientado hacia los bienes durables y, en primer lugar, el automóvil. Cincuenta años más tarde, ningún proyecto vino a tomar la

posta: el recurso generalizado a las primas por desguace para frenar la caída de la actividad durante el año 2009 da testimonio de esto.

Este impasse llevó a preguntarse si la crisis ecológica va a precipitar el fin del capitalismo. Más precisamente, ¿el capitalismo puede sobrevivir a la crisis ecológica sin hacerse cargo de ella? ¿Y está en condiciones de hacerse cargo de ella?

En sí misma, los problemas ambientales no acarrearán la caída del sistema en tanto que los costos económicos de los daños ecológicos no amenacen la rentabilidad a corto plazo. Se puede, hasta cierto punto, imaginar que las catástrofes naturales se acumulan, que la crisis alimentaria se intensifica y que los recursos se agotan sin hacer desaparecer el sistema. En un escenario así, son los pobres los que sufren principalmente los costos de los daños ecológicos, mientras que los más ricos logran resguardarse por un tiempo. La crisis ecológica puede también servir de apoyo a políticas pronegocios de acuerdo con la lógica descrita por Naomi Klein en *La doctrina del shock* [2007]: guerras, colapsos económicos, catástrofes son oportunidades de hacer avanzar lógicas depredadoras, pues las poblaciones en estado de shock están menos dispuestas a resistirse.

Sin embargo, el escenario del *business as usual* parece cada vez menos soportable. Frente al costo del cambio climático, las empresas y los gobiernos prometen promover un capitalismo verde cuya lógica puede sintetizarse así: 1) el precio de la emisión de gas de efecto invernadero aumenta de hecho las cuotas intercambiadas en los mercados y los impuestos al carbono, lo que incrementa los costos de producción; 2) nuevos métodos de producción más limpios se vuelven rentables; 3) estos métodos logran reducir todo o parte del sobre costo asociado al uso de los recursos naturales gracias a una mayor reducción de su uso. Este escenario necesita un conjunto de condiciones cuya reunión es casi imposible [Husson, 2008]: el rendimiento energético de las nuevas tecnologías y sus posibilidades de extensión deben ser suficientes; la repartición del costo de la transición a estas nuevas tecnologías no debe mermar demasiado la rentabilidad de las firmas ni la demanda; la transformación de las estructuras industriales debe hacerse de manera coherente bajo pena de provocar la dislocación de las relaciones productivas; deben contenerse los efectos perversos de la competencia como la eliminación de empresas relativamente limpias pero más frágiles [David, 2007] o los fenómenos de *dumping* ecológico.

El abordaje por parte del mercado corresponde a la ilusión de que un «precio justo» del CO₂ es suficiente para que los agentes económicos saquen adelante, de manera descentralizada, una tarea tan compleja como la transición a una economía con poca emisión de carbono. Los defensores de un *Nuevo pacto verde mundial* [PNUE, 2009] no tienen esta falsa ingenuidad y proponen principalmente políticas sectoriales que asocien los objetivos ambientales con la reducción de la pobreza. Sin embargo, no enfrentan la cuestión del fin del crecimiento que es, no obstante, ineludible, al menos en los países ricos, ya que las soluciones técnicas disponibles para reducir las emisiones no pueden desplegarse en una escala suficiente [Trainer, 2008]. La transición energética no puede, entonces, tener otro resultado que el proceso de coevolución de las estructuras técnico-económicas, los marcos socioinstitucionales y los modos de vida (*habits*) [Marechal, 2009; Foxon, 2009].

El despilfarro desconsiderado de recursos escasos vuelve a cuestionar la viabilidad del sistema y del proyecto de civilización consumista asociado a él. Frente al aumento del poder de lo inmaterial, es un fenómeno inverso el que se produce: el capitalismo contemporáneo se esfuerza por volver escaso lo que es espontáneamente abundante.

Barreras para lo inmaterial

En la era de Internet, los productos inmateriales tienen facultades que difieren radicalmente de las de los bienes materiales [Cohen, 2006, pp. 66-73]. Un fragmento de música registrado, una película o un programa de software no cuesta casi nada para reproducir y, como su consumo no implica su destrucción, su difusión no daña a nadie. De un modo más general, el aumento del poder de la economía del conocimiento lleva a una transformación de la lógica económica que toca también a la industria. En efecto, si bien es más costoso inventar una fórmula farmacéutica, un concepto de automóvil o un procedimiento de producción de energía, una vez que se ha realizado la primera unidad, los costos de producción a gran escala son comparativamente poco elevados.

La economía del conocimiento y el mayor peso de las producciones inmateriales chocan de frente con el esfuerzo incesante de apropiación de riquezas que implica la valorización del capital. Para André Gorz, el capitalismo no es sino «un sistema muerto-vivo que sobrevive escondiendo con subterfugios la crisis de sus categorías fundamentales: el trabajo, el valor, el capital» [Gorz, 2008, p. 5; Gorz, 2003; Vercellone, 2009].

Crisis del trabajo, en primer lugar, pues, contrariamente al taylorista, el trabajo consagrado a la producción de conocimientos es difícilmente cuantificable en términos de tiempo pasado a disposición del empleador. Además, tiene una dimensión colectiva que desborda el marco de la empresa.

Crisis del valor, luego, porque el capitalismo debe crear artificialmente la escasez para que se valore la producción de conocimientos. La lucha contra la descarga ilegal de bienes culturales como la batalla por el reconocimiento de los derechos de propiedad intelectual a través de la OMC depende de la misma estrategia de creación de rentas. Hay aquí una contradicción importante. En primer lugar, el principio de exclusividad de los derechos conferidos al reputado «inventor» a través de patentes tropieza con el carácter eminentemente colectivo de la producción de conocimientos [Coriat, 2009]. Por otra parte, estas barreras constituyen un freno al desarrollo de nuevos conocimientos, ya que su producción se inscribe en el seno de un proceso en el cual la difusión y la creación se autoalimentan. Este freno es, por ende, tan insoportable como el mercado de patentes es ineficaz, marcado por transacciones complejas, opacas, costosas y objeto de múltiples disputas. La evolución es tal que los Institutos Nacionales de Salud estadounidenses¹³, que están en el origen de los primeros depósitos de patentes de genes, obligan de ahora en más a que los resultados de las investigaciones que subvencionan sean publicados en bases de datos públicas. Al igual que el desarrollo de software gratuito o las batallas a propósito de los medicamentos genéricos, las incoherencias que se derivan de la extensión de patentes muestran que toma cuerpo la perspectiva de un modelo económico no mercantil para los productos intelectuales.

Finalmente, el aumento de la parte intangible (imagen de marca, conocimiento colectivo, patentes, etc.) en los activos de las empresas hace que el proceso de evaluación del capital sea sumamente azaroso. Ahora bien, es sobre la base de esta evaluación que se forjan las expectativas de rentabilidad que fundamentan la valorización ficticia

de las empresas en los mercados financieros: el precio de las acciones. La articulación finanzas/economía del conocimiento es, por lo tanto, una fuente importante de inestabilidad. Además, es el lugar de una contradicción entre el tiempo prolongado de la acumulación y de la valoración del conocimiento, y la impaciencia de las finanzas [Plihon y Mouhoud, 2009]. Las exigencias de rendimientos altos a corto plazo se oponen a la acumulación del conocimiento, por un lado, por el sesgo de la lógica de la propiedad exclusiva, que apunta a generar ingresos inmediatos a partir de patentes y, por el otro, del hecho de la aversión de los inversores a proyectos de investigación y desarrollo inciertos por naturaleza y cuyo potencial no se expresa, sino en el largo plazo.

Marx escribió que cuando «las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en colisión con las relaciones de producción existentes, o con las relaciones de propiedad en el seno de las cuales se movían hasta ahora» [1859, p. 273], se reúnen las condiciones de una «era de revolución social». Hoy, las fuerzas productivas también son inmateriales. Pero parecen entrar en colisión con la organización capitalista del trabajo y la necesidad de valorizar el capital.

La producción se divorcia de las necesidades sociales

La creciente incapacidad del sistema para satisfacer las necesidades sociales es otra faceta del agotamiento de las relaciones de producción capitalistas. El período de posguerra se caracterizaba por cierta coherencia entre el desarrollo de la producción masiva y el consumo masivo. La situación actual, al contrario, está marcada por un divorcio entre, por un lado, el ensañamiento publicitario de las empresas que incitan a los consumidores a renovar cada vez más rápidamente bienes durables como el automóvil o el teléfono celular y, por otro lado, el acceso cada vez más difícil a servicios esenciales como la salud. En el Reino Unido, con frecuencia, hace falta esperar varios meses para ser admitido en un hospital. En los Estados Unidos, alrededor de 80 millones de personas están privadas de toda cobertura médica o tienen una cobertura escasa, y el 62 % de las quiebras personales fueron provocadas en 2007 por los costos de los cuidados de salud [Himmelstein et al., 2009]. Este país ocupa el puesto 19 en el ranking de países industrializados, debido a

la tasa de muertes que podrían evitarse, mientras que Francia, dotada de un sistema principalmente público, ocupa el primer puesto [Nolte y McKee, 2008]. Los malos desempeños del sistema norteamericano son más remarcables porque este país es el que dedica la porción más elevada del PIB a la salud, es decir un 16 %. Esta cifra podría alcanzar el 30 % en 2030, o sea un 50 % más¹⁴.

Estos elementos demuestran la ineficacia de un sistema de salud basado en la competencia entre empresas privadas. Pero la tendencia revela también un fenómeno más profundo: el incremento de la demanda de salud que acompaña el alza de los ingresos, el envejecimiento de la población y el desarrollo de nuevas tecnologías médicas. Este fenómeno se inscribe en el marco de la afirmación de un modelo calificado por Robert Boyer como antropogenético, «en el cual una fracción creciente de la producción y el consumo se relaciona con la educación, la formación, la salud, el entretenimiento. Muchas actividades que son intensivas en trabajo, incluido el calificado, y cuyo fin no es otro que reproducir el Hombre por el trabajo humano» [Boyer, 2001 y 2008].

El aumento del poder de los servicios antropogenéticos —a los cuales hay que agregar los servicios públicos y ambientales— hipoteca fuertemente el futuro del capitalismo. Estas actividades económicas dependen, en efecto, de una lógica productiva radicalmente diferente de la del capitalismo industrial [Gadrey, 1992, pp. 24-26, 62-66; Gadrey y Jany-Catrice, 2007]. En la medida en que pueda ser medida, la productividad es allí muy débil, lo que constituye un factor estructural y que cada vez más impone la desaceleración del crecimiento del PIB. Ahora bien, si la ideología del crecimiento es esencial para el capitalismo, en el largo plazo, la ausencia de crecimiento implica un contraataque a la acumulación del capital. Para escapar de esta tendencia, la solución para el capital es la privatización de los servicios colectivos. Esta tentativa debería, no obstante, tropezar con un doble callejón sin salida. En primer lugar, un acceso reducido o más desigual a estos servicios y una fuente importante de conflicto social, pues las sociedades prefieren «antes ser rojas que estar muertas», según la expresión de un economista en jefe del FMI, Kenneth Rogoff, a propósito de los sistemas de salud. Luego, no se trata más que de una solución transitoria. En efecto, la debilidad de las ganancias de productividad que limitan las perspectivas de rentabilidad y que no pueden sino provenir de prácticas depredadoras que disminuyen la cantidad o la calidad de las prestaciones.

Crear y lograr una salida emancipadora

Los obstáculos ecológicos a la búsqueda de la expansión de la sociedad de consumo, la contradicción que representa para el capitalismo el aumento del poder de la producción inmaterial y el peso creciente de los servicios antropogénicos sugieren que el sistema está llegando a sus límites. Su supervivencia necesitaría destrucciones de gran amplitud o un deterioro casi general de las condiciones de vida. En efecto, las prácticas depredadoras que permitirían una continuación de la acumulación del capital se nutren de la expropiación de los derechos adquiridos por las poblaciones.

Se puede, entonces, considerar, con Immanuel Wallerstein, que la conjunción de una crisis vinculada con el fin de la onda larga que comenzó en 1945 y una crisis histórica más profunda significa que «el capitalismo llega a su fin»¹⁵. Pero nada garantiza que el poscapitalismo sea un progreso en términos de igualdad y de libertad. Las batallas de ideas, los programas y los intereses que van a tener lugar en los años y décadas por venir lo decidirán. La posibilidad de una salida emancipadora necesita afrontar el balance de los fracasos pasados e identificar los puntos de apoyo a partir de los cuales los movimientos sociales y políticos podrían refundar el porvenir.

El peso de los fracasos pasados

La historia de las luchas sociales, las experiencias revolucionarias, las tomas de poder y las alternativas descentralizadas es un patrimonio para todos los que trabajan por un porvenir emancipador. Esta herencia colectiva puede ser un peso también. Los regímenes que pretendían encarnar el proyecto socialista bloquearon durante mucho tiempo el surgimiento de toda alternativa. Después de su desaparición, siguen echando sombra sobre la credibilidad de un proyecto poscapitalista emancipador. La comprensión de estas experiencias sigue teniendo, por lo tanto, una importancia crucial.

Nos quedamos aquí en la dimensión socioeconómica y en el caso emblemático de la URSS, sin volver sobre el proceso que hizopasardel impulso de la revolución rusa a la contrarrevolución stalinista. La formación social soviética es fundamentalmente ambigua. Por un lado, sus dirigentes pretendieron haber roto con el capitalismo y adoptaron efectivamente instituciones específicas. Así, la propiedad estatal abolió la propiedad privada de los medios de producción y la puesta en marcha de una planificación a escala del conjunto de la economía apuntó a permitir elegir deliberadamente las prioridades económicas antes que confiar la expresión de las necesidades a la anarquía del mercado. Además, con excepción de la década de 1920, el desempleo fue inexistente en la Unión Soviética, de modo que los asalariados dispusieron de una relación de fuerza en las empresas que les permitió obtener ventajas en la naturaleza y en los términos de la organización del trabajo.

Por otro lado, a la cabeza del Partido-Estado se impuso una clase burocrática, que destruyó todo espacio de deliberación democrática. Existió, entonces, como en el seno de los capitalismo occidentales, una separación entre los trabajadores y los medios de producción. La burocracia no estaba verdaderamente estabilizada como clase, en la medida en que no podía acumular el capital a lo largo de varias generaciones y los individuos no podían vender los derechos de control que ejercían en los hechos sobre los medios de producción [Mandel, 1992]. No obstante, esta clase social se benefició de un nivel de vida netamente superior al del resto de la población. Las desigualdades de ingresos estaban lejos de haber desaparecido: a mediados de la década de 1980, el coeficiente de Gini que los economistas utilizan para medirlas era ciertamente menor en Rusia (0,24) que en Estados Unidos (0,37), en Francia (0,33) o en Alemania (0,28), pero era casi equivalente al medido en los países nórdicos (0,22 en Finlandia, 0,24 en Suecia y 0,25 en Noruega) [Flemming y Micklewright, 2000]. Finalmente, la débil correspondencia entre los objetivos de planes que pretendían coordinar la desigualdad de la economía del país y las producciones efectivamente realizadas fue un rasgo perdurable de la planificación soviética [Ellman, 1999]. Da pruebas de los problemas de información que había en la elaboración y la consecución del plan y de la persistencia de procesos económicos descentralizados en los cuales los intercambios monetarios desempeñaron un papel significativo [Sapir, 1997].

Más allá de la naturaleza ambigua de la economía soviética, el hecho de haya estado comprometida en una batalla contra los capitalismo occidentales en el terreno del crecimiento y del poder aparece retrospectivamente como un problema central. La consigna «*Dognat i Peregnat*», es decir, alcanzar y superar a los países capitalistas en términos de industrialización y de consumo, implica hacer lo mismo, o más, pero no hacerlo de un modo diferente. Hay una forma de fetichismo del crecimiento de las fuerzas productivas que subestima el carácter opresor de la producción y del consumo capitalistas. Este rasgo ya está presente en Lenin, por ejemplo, cuando afirma en octubre e 1917: «Nosotros no inventamos una forma de organización del trabajo, la tomamos prestada ya hecha del capitalismo: bancos, cárteles, usinas modelos, estaciones experimentales, academias, etc.; nos será suficiente tomar prestados los mejores tipos de organización a partir de la experiencia de los países avanzados» [Lenin, 1917].

La consecuencia de este fetichismo es doble. Primero, precipita la desaparición de estas formaciones sociales cuando se comprueba que son incapaces de ganar la batalla productivista emprendida con Occidente [Asselain, 1999], lo que demuestra *a posteriori* la imposibilidad de construir «el socialismo en un solo país». Segundo, la puesta en perspectiva histórica hace aparecer las trayectorias económicas de los países del bloque soviético como vías particulares de modernización de las sociedades a través de la industrialización y la urbanización [Lewin, 1997], vías cuyo contenido emancipador por lo menos se sostiene, sin siquiera considerar la represión política. La ideología stajanovista en la Unión Soviética participa de una concepción alienante del trabajo humano que no tiene nada que envidiar al taylorismo. Además, el pasivo económico de este modo de desarrollo es considerable. Los éxitos de la industrialización en la URSS se apoyaron en el desarrollo de industrias muy contaminantes como la metalúrgica y la química, gracias a la explotación de recursos energéticos a bajo costo. El régimen soviético es igualmente responsable de algunas de las catástrofes ecológicas más grandes del mundo, como la desecación del mar de Aral como consecuencia de los proyectos agrícolas lanzados por Nikita Krushev en 1960, o la explosión del reactor de Tchernobyl en 1986, hasta ahora el accidente nuclear civil más grave del mundo.

Sin embargo, la violencia del shock de la transición testimonia que una cierta cantidad de garantías sociales ligadas al régimen soviético eran importantes para el bienestar de la población. A lo largo de la década de 1990, la riqueza producida en Rusia se dividió por dos. Se asistió, entonces, a una verdadera regresión económica [Burawoy, 2001; Sapir, 1996] y a una expoliación masiva de la población en ocasión de las privatizaciones [Durand, 2005]. Para el conjunto de Europa Central y Oriental, el costo humano fue terrible. Las organizaciones de la ONU calculan en 3 millones el número de muertos prematuros, debido a las reformas en la región, y en cerca de 10 millones el número de hombres faltantes a comienzos de la década del 2000. La transformación sistémica fue particularmente violenta en Rusia: la esperanza de vida retrocedió casi 5 años entre 1991 y 1994 y se demostró que el deceso de un millón de personas se debió a las privatizaciones realizadas en el marco de la terapia de shock (Stuckler et al., 2009).

Echar mano al presente para conquistar el futuro

Si hay muchas razones para desesperar del pasado, el presente no es mucho más alegre. Sin embargo, allí radican los recursos para alcanzar el futuro. Existen puntos de apoyo para la lucha, están creados los dispositivos emancipadores que hacen posible la puesta en movimiento de estrategias de emancipación.

En una obra aparecida en 2003, *Fuerzas de trabajo*, Beverly Silver analiza las luchas obreras en el mundo desde la década de 1870 [Silver, 2003]. A partir de una lectura original de Marx y de Polanyi, propone una distinción entre dos tipos de conflictos que comprueba su utilidad para interpretar el período contemporáneo. Los conflictos «a la Marx» son aquellos que se entablan en el lugar de producción, cuando los trabajadores resisten las condiciones en las cuales se utiliza su fuerza de trabajo: conciernen a los términos de la explotación económica y de la subordinación. En el siglo XX, estas luchas fueron fructíferas porque los dispositivos productivos asociados a la industria automotriz permitieron a los asalariados desarrollar un repertorio de acción muy eficaz. En esta industria que sirvió de patrón social en las economías capitalistas avanzadas, la huelga no tiene necesidad de ser mayoritaria para bloquear

la actividad. Además, los dispositivos técnicos pesados y concentrados hacen que sea difícil para los capitalistas cerrar y desplazar una unidad de producción. A la inversa, la industria textil, más desconcentrada y menos intensiva en capital es mucho menos favorable para los trabajadores. Las luchas sociales aunque numerosas en este sector durante todo el siglo XIX permitieron arrancar muchas menos concesiones. Desde el punto de vista de los conflictos «a la Marx», la situación actual es relativamente desfavorable para los asalariados en razón del dismantelamiento de la empresa fordista, las formas neostajanovistas de organización del trabajo y de la segmentación de los procesos productivos. No obstante, el aumento del poder de los servicios ofrece nuevos puntos de apoyo en la medida en que actividades como el comercio, los transportes, la salud o la educación están fuertemente ancladas en los territorios.

Las luchas «a la Polanyi» remiten a otro registro de conflictos que intervienen cuando la supervivencia de las sociedades está en juego. Cuando el proceso de mercantilización se vuelve demasiado destructor, se imponen restricciones que enmarcan la acumulación del capital. Las luchas por los derechos sociales, por los servicios públicos, por la protección del ambiente, por la definición de bienes comunes o contra la guerra se inscriben en este marco. Hoy, como las oportunidades de extracción de ganancias a través del proceso de producción se reducen, los mecanismos depredadores de acumulación del capital se intensifican. Producen, como reacción, luchas «a la Polanyi». Estas luchas conciernen a los principios sobre los cuales se organiza la vida de las comunidades, lo que les da un fuerte potencial de transformación social.

Bien entendido, existen fuertes interrelaciones entre luchas «a la Marx» y «a la Polanyi». Un movimiento para la defensa de la seguridad social, por ejemplo, puede llevarse a cabo con más eficacia si es realizado por organizaciones sindicales poderosas en las empresas. Inversamente, la movilización de los ciudadanos para la defensa del servicio postal público confirma las resistencias de los asalariados de la empresa contra el dismantelamiento de su estatus. Estos dos tipos de lucha responden, sin embargo, a lógicas en parte distintas. Mientras los conflictos «a la Marx» pueden resolverse en la empresa, las luchas «a la Polanyi» cuestionan directamente la lógica de conjunto del sistema. Su preeminencia que parece afirmarse en nuestros días apela a respuestas políticas en términos de dismantelamiento del sistema capitalista y de alternativas. Estas respuestas existen: trabajos académicos, movilizaciones militantes y experimentaciones demuestran el carácter profundamente injusto y

alienante del crecimiento capitalista. La reducción del tiempo de trabajo, la autogestión, la planificación ecológica descentralizada, la reubicación de producciones o la extensión de bienes comunes no son solamente palabras, sino dispositivos listos a ser desplegados para satisfacer las necesidades de la humanidad. La batalla de ideas y la ampliación de las experimentaciones para dar credibilidad a estas opciones son, entonces, apuestas cruciales. Lo que no impide que una dolorosa confrontación con los intereses dominantes sea inevitable.

Bibliografía

Aglietta, M., Berrebi, L. (2007), *Désordres dans le capitalisme mondial*, Paris, Odile Jacob.

Aglietta, M. (1978), *Régulation et crises du capitalisme: l'exemple des États Unis*, Paris, Calmann-Lévy.

Allison, J., Anievas, A. (2009), «The Uses and Misuses of Uneven and Combined Development: an Anatomy of a Concept», *Cambridge Review of International Affairs*, 22 (1).

Amable, B. (2005), *Les Cinq Capitalismes*, Paris, Seuil.

Amsdem, A. (1989), *Asia's Next Giant, South Korea and Late Industrialization*, Nueva York, Oxford University Press.

Arrighi, G. (2007), *Adam Smith à Pékin*, Paris, Max Milo, 2009.

Askenazi, P. (2002), *La Croissance moderne. Organisations innovantes du travail*, Paris, Económica.

— (2004), *Les Désordres du travail. Enquête sur le nouveau productivisme*, Paris, La République des idées-Seuil.

Asselain, J.-C. (1999), «Comment le capitalisme a remporté le conflit du siècle, le basculement des années 1956-1968», en Chavance, B., Magnin, É., Motamed-Nejad, R., Sapir, J. (eds.), *Capitalisme et socialisme en perspective*, Paris, La découverte.

Bairoch, P. (1994), *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, Paris, La découverte.

Balakrishnan, R., Sayeed, A. (2002), «Why Do Firms Disintegrate? Towards an Understanding of the Firm Level Decision to Sub-Contract and its Impact on Labor», *CEPA Working Paper*, 2002-12.

Barras, J. (ed.) (2002), «Responses to the Challenges of Globalisation. A Study on the International Monetary and Financial System and on Financing for Development», *Working Document of the Commission Services*, Bruselas.

Batou, J. (2009) «From Plantation to Plant: Slavery, the Slave Trade and the Industrial Revolution», en Reill, P. (ed.) *Cores, Peripheries, Globalization*, Toronto, University of Toronto Press.

Batsch, L. (2002), *Le Capitalisme financier*, París, La découverte.

Baudry, B. (2003), *Économie de la firme*, París, La découverte.

Baumol, W., Bowen, W. (1966), *Performing Arts: The Economic Dilemma*, Nueva York, Twentieth Century Fund.

Beaud, M. (1981), *Histoire du capitalisme*, París, Seuil, 2000.

Beaud, S., Pialoux, M. (1999), *Retour sur la condition ouvrière*, París, Fayard.

Bejean, S., Sultan-Taieb, H., Trontin, C. (2004), «Conditions de travail et coût du stress: une évaluation économique», *Revue française des affaires sociales*, 2.

Bensaïd, D. (1995), *La Discordance des temps: Essais sur les crises, les classes, l'histoire*, París, Éditions de la Passion.

Bohle, D. (2006), «Neoliberal Hegemony, Transnational Capital and the Terms of the EU's Eastward Expansion», *Capital and Class*, 88.

Boltanski, L., Chiappello, E. (1999), *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, París, Gallimard.

Bouquin, S. (2006), *La Valse des écrous*, París, Syllepse.

Bowles, S. (1985), «The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbessian and Marxian Models», *American Economic Review*, 75.

Boyer, R., Durand, J.-P. (1993), *L'Après-fordisme*, Paris, Syros.

Boyer, R., Mistral, J. (1978), *Accumulation, inflation et crises*, Paris, PUF.

Boyer, R. (2008), «Capitalisme du XXI^e siècle», entrevista realizada por Durand, C. y Ragot, X., *Contretemps*, 21.

— (2002), *Croissance début de siècle. De l'octet au gène*, Paris, Albin Michel.

— (2004), *Théorie de la régulation*, Paris, La découverte.

Braudel, F. (1985), *La Dynamique du capitalisme*, Paris, Flammarion.

Brenner, R. (1977), «The Origins of Capitalist Development: A Critique of Neo-Smithian Marxism», *New Left Review*, I/104, julio-agosto.

— (2006), *The Economics of Global Turbulence*, Nueva York, Verso.

Burawoy, M. (2005), «Transition without Transformation: Russia's Involuntary Road to Capitalism», *East European Politics and Societies*, 15 (2).

Callinicos, A. (2009), *Imperialism and Global Political Economy*, Cambridge (RU), Polity.

Chandler, A. (1977), *La Main visible des managers*, Paris, Economica, 1988.

Chavance, B., Magnin, E. (2006), «Convergence and Diversity in National Trajectories of Post-socialist Transformation», en Coriat, B., Schmeder, G., Petit, P. (eds.), *The Hardship of Nations: Exploring the Paths of Modern Capitalism*, Northampton, Edward Elgar.

Chesnais, F., Divès, J.-P. (2002), *¡Que se vayan todos!*, Paris, Nautilus.

Chesnais, F. (1994), *La Mondialisation du capital*, Paris, Syros, 1997.

Cochet, Y. (2009), «Les vraies causes de la récession», *Entropia*, 7.

- Cohen, D. (2006), *Trois leçons sur la société industrielle*, Paris, Seuil.
- Cohen, Y. (1994), «Le Xxe siècle commence en 1900», *Alliage*, 20-21.
- (1998) «Lorsque le facteur humain paraît (1890-1920), esquisse de l'histoire d'une préoccupation collective», *La Lettre de la maison française*, 9.
- Coriat, B. (1979), *L'Atelier et le chronomètre*, Paris, Christian Bourgois, 1994.
- (2009), «Exclusivité, Marchés et "Communs"», *Autrement*, marzo.
- Coutrot, T. (1999), *Critique de l'organisation du travail*, Paris, La découverte.
- Crotty, J. (2009), «Structural Causes of the Global Financial Crisis: a Critical Assessment of the "New Financial Architecture"», *Cambridge Journal of Economics*, 33.
- Dardot, P., Laval, C. (2009), *La Nouvelle Raison du monde*, Paris, La découverte.
- David, M. (2007), «Politique environnementale et politique de la concurrence», *Économie et prévision*, 178-179.
- Delphy, C. (1998), *L'Ennemi principal. 1. Économie politique du patriarcat*, Paris, Syllepse.
- Denis, H. (1990), *Histoire de la pensée économique*, Paris, PUF.
- Dezalay, Y., Garth, G. (2002), *La Mondialisation des guerres de palais*, Paris, Seuil.
- Diamond, J. (2005), *Effondrement*, Paris, Gallimard, 2006.
- Dicken, P. (1998) *Global Shift. Transforming the World Economy*, Nueva York, Guildford Press.
- Dockès, P., Rosier, B. (1988), *L'Histoire ambiguë*, Paris, PUF.

— (1983), *Rythmes économiques, crise et changement social. Une perspective historique*, Paris, La découverte.

Dostaler, G. (2009), *Keyes et ses combats*, Paris, Albin Michel.

Duménil, G., Lévy, D. (2008) «Financialization, Neoliberalism and Income Inequality in the United States», en Erturk, I., Froud, J., Sukhdev, J., Leaver, A., Williams, K. (eds.), *Financialization at Work*, Londres y Nueva York, Routledge.

— (2003), *Economie marxiste du capitalisme*, Paris, La découverte.

Durand, C. (2007), «Diviser pour mieux régner: une interprétation microéconomique de la détérioration du rapport de force capital/travail», *Les Mondes du travail*, 3-4.

— (2005), «Les privatisations en Russie et la naissance d'un capitalisme oligarchique», *Recherches interanationales*, 74 (4).

Durand, J.-P. (2003), *La Chaîne invisible*, Paris, Seuil.

Durand, M. (1990), *Grain de sable sous le capot*, Marsella, Agone, 2006.

Ellman, M. (1999) «L'Ascension et la chute de la planification soviétique», en Chavance, B., Magnin, É., Motamed-Nejad, R., Sapir, J. (eds.), *Capitalisme et socialisme en perspective*, Paris, La découverte.

Ezekiel, M. (1938), «The Cobweb Theorem», *Quarterly Journal of Economics*, 52 (2).

Flemming, J., Micklewright, J. (2000), «Income Distribution, Economic Systems and Transition», en Atkinson, A. B., Bourguignon, F. (eds.), *Handbook of Income Distribution*, vol. 1, Cambridge (RU), Elsevier Science.

Foucault, M. (2004), *Naissance de la biopolitique*, Paris, Seuil/Gallimard.

— (1975), *Surveiller et Punir*, Paris, Gallimard.

Fourastié, J. (1979), *Les Trente Glorieuses*, prefacio de D. Cohen, París, Hachette, 2004.

Foxton, T. (2009), «Can a Green New Deal Catalyze Co-Evolutionary Change towards a more Sustainable Economic System?», *EAEPE (European Association for Evolutionary Political Economy) 2009 Conference*, Amsterdam, 6-8 de noviembre.

Freeman, C. (2007), «Political Economy of the Long Waves», en Hodgson, G. (ed.), *The Evolution of Economic Institutions: a Critical Reader*, Northampton, Edward Elgar.

— (1995), «The “National System of Innovation” in Historical Perspective», *Cambridge Journal of Economics*, 19.

Freeman, C., Louça, F. (2001), *As Time Goes By: from the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Oxford, Oxford University Press.

Froud, J., Johal, S., Leaver, A., Williams, K. (2005), «General Electric: The Conditions of Success», *CRESC Working Paper Series*, 5, consulta: 17 de marzo de 2009.

Furtado, C. (1972), «Sous-développement, dependance: una hypothèse globale», *Revue Tiers Monde*, 52.

Gadrey, J. (1992), *Socio-économie des services*, París, La découverte, 2003.

Gadrey, J., Jany-Catrice, F. (2007), *Les Nouveaux Indicateurs de richesse*, París, La découverte, 2003.

Galbraith, Ja. (2008), *L'État prédateur*, París, Seuil, 2009.

Galbraith, Jo. (1961), *La Crise économique de 1929*, París, Payot, 1989.

Galeano, E. (1971), *Les Veines ouvertes de l'Amérique Latine*, París, Pocket, 2001.

Glyn, A. (2006), *Capitalism Unleashed*, Oxford, Oxford University Press.

Godechot, O. (2008), «Quis son les traders?», *Contretemps* [en línea], <http://www.contretemps.eu/node/47>.

— (2007), *Working Rich*, París, La découverte.

Gorz, A. (2008), «La sortie du capitalisme a déjà commencée», prefacio al *Manifeste Utopia*, Lyon, Parangon.

— (2003), *L'immatériel*, París, Galilée.

Grosfoguel, R. (2006), «Quel(s) monde(s) après le capitalisme? Les chemins de l' "utopistique" selon Immanuel Wallerstein», *Mouvements*, 45-46.

Hagel, J., Brown, J., Davidson, L. (2009), *Measuring the Forces of Long Term Change. The 2009 Shift Index*, Deloitte Center for the Edge.

Hardt, M., Negri, A. (2000), *Empire*, París, 10 x 18, 2004.

— (2004), *Multitude*, París, La découverte.

Harvey, D. (2008), *Géographie de la domination*, París, Les prairies ordinaires.

—(2003), *The New Imperialism*, Nueva York, Oxford University Press.

Himmelstein, D., Thorne, D., Warren, E., Woolhandler, S. (2009), «Medical Bankruptcy in the United States, 2007: Results of a National Study», *The American Journal of Medicine*, 122 (8).

Husson, M. (2002), «Années 1970: les leçons d'une crise», en Gérard Duménil y Dominique Lévy, *Crise et renouveau du capitalisme*, Laval, Presses de l'Université de Laval.

— (2007), «Socialisation interrompue et résistance des besoins», comunicación para el *Congrès Marx Internatioal*, septiembre.

— (2008) «Un capitalisme vert est-il possible?», *Contretemps*, 1 (nueva serie).

ILO (International Labor Organization) (2009), *Global Employment trends. Update*, Ginebra, International Labor Office, mayo.

Jessop, B., Sum, N.-G. (2006), *Beyond the Regulationist Approach*, Northampton, Edward Elgar.

Johnson, C. (1995), *Japan: Who Governs? The Rise of the Developmental State*, Londres, Norton.

Joshua, I. (1999), *La Crise de 1929 et l'émergence américaine*, Paris, PUF.

— (2009), *La Grande Crisee du XXIe siècle*, Paris, La découverte.

Jounin, N. (2008), *Chantier interdit au public*, Paris, La découverte.

Keynes, J. (1936), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Payot, 1969.

Klein, N. (2007), *La Stratégie du choc*, Paris, Actes Sud, 2008.

Kondratiev, N. (1926), «The Long Waves in Economic Life», *The Review of Economic Statistics*, 17 (6), 1935.

Lamartina, S., Zaghini, A. (2008), «Increasing Public Expenditures: Wagner's Law in OECD Countries», *Center for Financial Studies Working Paper Series*, 2008-2013.

Landais, C. (2007), «Les hauts revenus en France (1998-2006): Une explosion des inégalités?», *Mimeo*, École d'Économie de Paris. <http://www.jourdan.ens.fr/~clandais/documents/htrev.pdf>.

Landes, D. (2006), «Why Europe and the West? Why not China?», *Journal of Economic Perspective*, 20 (2).

Lapavitsas, C. (2009), «Financialised Capitalism: Crisis and Financial Expropriation», *Historical Materialism*, 17 (2).

Lazonick, W., O'Sullivan, M. (2000), «Maximizing Shareholder Value: a New Ideology for Corporate Governance», *Economy and Society*, 29 (1).

Le Galès, P., Scott, A. (2008), «Une révolution bureaucratique britannique?», *Revue française de sociologie*, 49 (2).

Leakey, R., Lewin, R. (1995), *La Sixième Extinction*, Paris, Flammarion, 1999.

Leclair, M., Petit, P. (2004), «Présence syndicale dans les établissements: quel effet sur les salaires masculins et féminins?» *Économie et statistique*, 371.

Lemière, S., Perraudin, C., Petit, H. (2006), «Les pratiques de gestion du travail et de l'emploi en France et leurs conséquences sur les salariés», *Document de travail CEE*, 75.

Lénine, V. (1917), «Les bocheviks garderont-ils le pouvoir ?», *Prosvéchtchénié*, 1-2 de octobre. Traducción disponible en línea: <http://www.marxists.org/francais/lenin/works/1917/10/bol-pou/vil19171001-21.htm>.

Lewin, M. (1997), «Anatomie d'une crise», en R. Motamed-Nejad, *URSS et Russie: rupture historique et continuité économique*, Paris, PUF.

Linhart, R. (1978), *L'Établi*, Paris, Les éditions de minuit.

List, F. (1841), *Système national d'économie politique*, Paris, Gallimard, 1998.

Lordon, F. (2008), *Jusqu'à quand?*, Paris, Raisons d'agir.

— (2009), *La Crise de trop*, Paris, Fayard.

Lorenzi, J. H., Pastré, O., Toledano, J. (1980), *La Crise du XXe siècle*, Paris, Economica.

Louça, F. (1999), «Ernest Mandel et la pulsation de l'histoire», en Gilbert Achcar (ed.), *Le Marxisme d'Ernest Mandel*, Paris, PUF.

Malthus, T. (1820), *Principes d'économie politique: considérés sous le rapport de leur application pratique*, Osnabruck, O. Zeller, 1966.

Mandel, E. (1980) *Long waves of capitalist development: a Marxist interpretation*; sobre la base de las conferencias Marshall dadas en la Universidad de Cambridge, London, Verso, 1995.

— (1992), «L'impasse du dogmatisme schématique», *Quatrième Internationale*, 44.

— (1972), *Le Troisième Âge du capitalisme*. Paris, Les Éditions de la Passion, 1997.

Marechal, K. (2009), «An Evolutionary Perspective on the Economics of Energy Consumption: The Crucial Role of Habits», *Journal of Economic Issues*, 43 (1).

Marglin, S. (1974), «À quoi servent les patrons?», en Tinel B., «*À quoi servent les patrons?*» *Marglin et les radicaux américains*, Paris, ENS éditions, 2004.

Martin, P., Mayer T., Koenig A. (2008), «La mondialisation est-elle un facteur de paix?», en Askenazy, P., Cohen, D. (eds.), *27 questions d'économie contemporaine*, Paris, Albin Michel.

Marx, K. (1859), *Critique de l'économie politique*. en Œuvre (I), Paris, Gallimard, «Bibliothèque de La Pléiade», 1963.

— (1867), *Le Capital (Livre premier)*. en Œuvre (I), Paris, Gallimard, «Bibliothèque de La Pléiade», 1963.

— (1861-1865), *Matériaux pour l'«économie»*. in Œuvre (II), Paris, Gallimard, «Bibliothèque de La Pléiade», 1968.

— (1864-1875), *Le Capital (Livre troisième)*. en Œuvre (II), Paris, Gallimard, «Bibliothèque de La Pléiade», 1968.

— (1870), «L'internationale et un pays dépendant, l'Irlande», Carta a Meyer y Vogt en *Le Parti de classe*. Tomo 2, Paris, François Maspero Éditeur, 1973.

— (1959), *Les Crises du capitalisme*. prefacio de D. Bensaïd, Paris, Demopolis, 2009.

Marx, r(1848), *Le Manifeste du Parti communiste*. Beijing, Éditions en langues étrangères, 1995.

Mazier, J., Basle, M., Vidal, J. F. (1993). *Quand les crises durent...*, Paris, *Economica*.

Meiskin Wood, E. (1999), *L'Origine du capitalisme*, Paris, Lux, 2009.

Mill, J. S. (1848), *Principes d'économie politique*, Paris, Guillaumin, 1894.

Mouhoud, E. M. (2007), «Marchandisation de la connaissance ou main invisible du communisme?», en Dardot, P., Laval, C., Mouhoud, E. M., *Sauver Marx? Empire, multitude, travail immatériel*, Paris, La découverte.

Mouhoud, E. M., Plihon, D. (2008), *Le Savoir et la finance*, Paris, La découverte.

Noble, D. (1984), *Forces of Production*, Nueva York, Knopf.

Nölke, A., Vliegthart, A. (2009), «Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe», *World Politics*, 61.

Nolte, E., McKee, C. (2008), «Measuring The Health of Nations: Updating an Earlier Analysis», *Health Affairs*, 27 (1).

Palpacuer, P. (2008), «Bringing the Social Context Back In: Governance and Wealth Distribution in Global Commodity Chains», *Economy and Society*, 37 (3).

Passeron, J.-C. (1996), «Introduction» a M. Weber, *Sociologie des religions*. Paris, Gallimard.

Peoples, J., Sugden, R. (2000), «Divide and Rule by Transnational Corporations», en Pitelis, C., Sugden, R. (eds.), *The Nature of the Transnational Firm*. Londres, Routledge.

Pérez, C. (1985), «Microelectronics, Long Waves and World Structural Change: New Perspectives for Developing Countries», *World Development*, 13 (3).

— (2008), «The Double Bubble and the Turn of the Century: Technological Roots and Structural Implications », *Cambridge Journal of Economics*, 33.

Perraudin, C., Petit, H., Thèvenot, N., Tinel, B., Valentin, J. (2009), «Dépendance interentreprises et inégalités d'emploi: hypothèses théoriques et tests empiriques», *Document de travail du CEE*, 117.

Perrot, M. (1978), «Les ouvriers et les machines en France dans la première moitié du XIXe siècle», en Murard, L., Zylberman, P. (eds.), «Le soldat du travail: guerre fascisme et Taylorisme», *Recherches*, 32-33.

Piore, M., Sabel, C. (1984), *The Second Industrial Divide*, Nueva York, Basic Books.

PNUE (2009), *Nouveau pacte vert mondial: Note d'orientation*, Ginebra, Naciones Unidas, marzo.

Polanyi, K. (1944), *La Grande Transformation*, París, Gallimard, 1983.

Pomeranz, K. (2000), *The Great Divergence. China, Europe and the Making of the Modern World Economy*, Princeton, Princeton University Press.

Porras, L. (2009), «Mutation du rapport salarial dans la transformation postsocialiste: Une analyse des cas tchèque et russe», *Les Cahiers du CEDIMES*, 2 (1), nueva serie.

Ramaut, D. (2006), *Journal d'un médecin au travail*, París, Le cherche midi.

Rosier, B. (1988), *Les Théories des crises économiques*, 5ta. edición establecida por Pierre Dockès, París, La découverte, 2003.

Rostow, W. (1960), *Les Étapes de la croissance économique*, París, Seuil, 1970.

Roy (du), I. (2008), *Orange stressée*, Paris, La découverte.

Saez, E. (2009), «Stricking it richer», Mimeo, *Economics faculty*, University of California, Berkeley.

Salama, P. (2006), *Le Défi des inégalités*, Paris, La découverte.

Samary, C. (2009), «Vers un tsunami bancaire et social Est/Ouest européen», *Contretemps (en línea)*, octobre, <http://www.contretemps.eu/interventions/vers-tsunami-bancaire-social-estouest-europeen>.

Sapir, J. (2000), «Le consensus de Washington et la transition en Russie: histoire d'un échec», *Revue internationale des sciences sociales*, 166.

— (1997), «Le débat sur la nature de l'URSS», en Ramine Motamed-Nejad (ed.), *URSS et Russie: rupture historique et continuité économique*, Paris, PUF.

— (2008), «Une décade prodigieuse. La crise financière entre temps court et temps long», *Revue de la régulation (en línea)*, 3/4, 2do semestre.

— (1996), *Le chaos russe*, Paris, La découverte.

— (2000), *Les trous noirs de la science économique*, Paris, Albin Michel.

Say, J.-B. (1803), *Traité d'économie politique*, Paris, Horace Say.

Silver, B. (2003), *Forces of Labor: Worker's Movement and Globalization since 1870*, Nueva York, Cambridge University Press.

Stiglitz, J. (2002), *La Grande Désillusion*, Paris, Fayard.

Stockhammer, E. (2007), «Some Stylized Facts on the Finance-Dominated Accumulation Regime», *PÉRI Working paper*, 142.

Stuckler, D., King, L., McKee, M. (2009), «Mass Privatisation and the Post-Communist Mortality Crisis: a Cross-National Analysis», *The Lancet*, 373.

Thebaud-Mony, A. (2007), *Travailler peut nuire gravement à votre santé*, Paris, La découverte.

Tinel, B. (2004) «À quoi servent les patrons?» Marglin et les radicaux américains, *Paris, ENS éditions*.

Trainer, T. (2008), «A Short Critique of the Stern Review», *Real-World Economics Review*, 45.

Vercellone, C. (2008), «L'analyse "gorzienne" de l'évolution du capitalisme», en Christophe Fourel (ed.), *André Gorz, un penseur pour le XXI^e siècle*, Paris, La découverte.

Volle, M. (2006), *De l'informatique. Savoir vivre avec l'automate*, Paris, Economica.

Wade, R. (1990), *Governing the Market. Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press.

Wallerstein, I. (1974), *The Modern World System*, Nueva York, Academic Press.

— (1983), *Le Capitalisme historique*, Paris, La découverte, 2002.

— (1998), *L'Utopistique*, Éditions de l'Aube, 2000, 141 p.

Weber, M. (1905), *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Flammarion, 1999.

Williamson, J. (ed.) (1990), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened*, Washington, Institute for International Economics.

Wright, E. (2005), «A Neo-Marxist Class Analysis», en Wright, E (ed.), *Approaches to Class Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.

Zoellick, R. (2009), «*The World Bank Group Beyond the Crisis*», Comentarios del presidente del Banco Mundial a la Junta de Gobernadores del Grupo del Banco Mundial, Estambul, 6 de octubre.

Notas

1. Amartya Sen, «Adam Smith's market never stood alone», *FT.com*, 20 de marzo de 2009.
2. GlobeScan/Pipa, «Wide Dissatisfaction with Capitalism: Twenty Years after Fall of Berlin Wall», lunes 9 de noviembre de 2009, Encuesta para BBC World Center http://www.globescan.com/news_archives/bbc2009_berlin_wall/.
3. Véanse los *Principios de economía política* de Malthus (1820, pp. 278-283) y sobre el aporte de Sismondi, Henri Denis, *Histoire de la pensée économique* (1990, pp. 367-370). Véanse también las cartas de Malthus a Ricardo, así como el aporte precursor de Mandeville que expone Keynes en una nota publicada a continuación de la *Teoría general* [1936, pp. 354-365]. Los desarrollos de Marx sobre este tema son numerosos, véase principalmente *El manifiesto* [1848], así como también [1861-1865, pp. 459-498] y las notas preparatorias para *El Capital, publicadas recientemente en francés* [1959]. Sobre la dimensión monetaria, véase *El Capital (libro tercero)* [1864-1875, pp. 1180-1233].
4. Además de la obra de Michel Aglietta [1978], véanse Robert Boyer y Jacques Mistral [1978] y Jacques Mazier, Maurice Basle y Jean-François Vidal, *Quand les crises durent...* [1993, pp. 255-270]. Michel Husson propone una lectura marxista que concuerda con este enfoque en «Années 1970: les leçons d'une crise» [2002].
5. Existe una literatura muy importante sobre el taylorismo y el trabajo en cadena. Véanse, por ejemplo, para un enfoque económico, Benjamin Coriat [1979], para un enfoque histórico, [1994]. Para relatos sobre el mundo de la producción en cadena y las resistencias obreras que se generó allí, véase Robert Linhart [1978] en Citroën a fines de la década de 1960, y Marcel Durand [2006] en Peugeot desde la década de 1970 hasta la de 2000.

6. El minero soviético Alexis Stakhanov habría extraído 102 toneladas de carbón, es decir, 14 veces la norma, en la noche del 30 al 31 de agosto de 1935. Como referencia a este «héroe del trabajo», el stajanovismo es una doctrina que apunta al aumento del rendimiento laboral debido a una mayor implicación de los trabajadores.

7. Dorothee Ramaut aporta, con *Journal d'un médecin au travail* [2006], un testimonio edificante sobre los sufrimientos que hacen pasar a los asalariados las modalidades de gestión de «recursos humanos» en la gran distribución. Véase también la encuesta de Ivan du Roy sobre la gestión por estrés en France Telecom [2009].

8. La idea esta sacada de Marx, «L'internationale et un pays dépendant, l'Irlande» [1870]. Para una síntesis del modelo «dividir para reinar mejor», véase Samuel Bowles [1985]. Este párrafo retoma los desarrollos de un artículo aparecido en la revista *Mondes du travail* [Durand, 2007].

9. *Louise-Michel*, filme de Gustave Kervern y Benoît Delépine, estrenado en 2008 (France) con Yolande Moreau (Louise Ferrand) y Bouli Lanners (Michel Pinchon) en los papeles principales.

10. O «enfermedad de los costes de Baumol» por el nombre del economista que la puso en evidencia en una obra escrita con William G. Bowen: *Performing Arts: The Economic Dilemma* [1966]. Analiza el problema del financiamiento de las artes escénicas, ya que el precio del trabajo aumenta más o menos al mismo ritmo que en los otros sectores aunque no hay ganancias de productividad y la suba del precio pagado por los espectadores no llega a compensar la totalidad del costo adicional.

11. Martin Wolf, «Non au "business as usual"», *Le Monde de l'économie*, 27 de octubre de 2009.

12. Un gran número de datos está fácilmente accesible en el sitio del Earth Policy Institute: http://www.earth-policy.org/index.php7/data_center/.

13. Organismos públicos estadounidenses a cargo de la investigación en el terreno médico y biomédico.

14. Kenneth Rogoff, «Santé: plutôt rouge que mort?», *Les Échos*, 3 de septembre de 2007, disponible en línea: http://www.projectsyndicate.org/print_commentary/rogoff33/French.

15. Immanuel Wallerstein, «Le capitalisme touche à sa fin», *Le Monde*,

11 de octubre de 2008. http://www.lemonde.fr/la-crise-financiere/article/2008/10/11/le-capitalisme-touche-a-sa-fin_1105714_1101386.html. Véase también Wallerstein [1998] y, para una introducción, Grosfoguel [2006].

¿Qué es el capitalismo? ¿Cuáles son sus orígenes y sus contradicciones? ¿Tiene futuro o vamos hacia otro modo de producción? Estos son los principales interrogantes de esta obra y su desafío, dar una respuesta sólida y completa sobre un tema tan vastamente estudiado desde el marxismo y otras corrientes de pensamiento. Aún así, el lector ávido de tener una mirada sobre «cómo superar el capitalismo» podrá encontrar argumentos y opiniones inteligentemente elaboradas y, a la vez, disfrutar de una discusión que retorna en clave del fin o no del capitalismo financiero internacional, una especie de globalización realmente existente que en nada se parece a la utopía neoliberal del capitalismo humano y sanador.

La publicación de este trabajo, en el actual contexto de debate sobre la supremacía de la especulación financiera internacional y la irrupción de los BRICS como locomotoras del crecimiento mundial, resultará de interés, tanto para estudiantes, docentes y profesionales de las ciencias económicas, como para el público en general, por estar escrito en forma sencilla y coloquial. En este sentido, la tesis subyacente del autor es que la construcción de un poscapitalismo emancipador no es un imposible y podrá construirse sobre la base de los "fracasos pasados" y de nuevas luchas y prácticas que se convertirán en los puntos de apoyo de un nuevo sujeto de la historia: los movimientos sociales y políticos. Cédric Durand es economista y profesor de la UNIVERSITÉ PARIS 13 (NORD)

Lic. Alejandro Robba
Coordinador de la Carrera de Licenciatura en Economía
Universidad Nacional de Moreno

