

CRISIS Y DEUDA EXTERNA

Las políticas del
Fondo Monetario
Internacional

Miguel Moro

CRISIS Y DEUDA EXTERNA

Las políticas del
Fondo Monetario
Internacional

Introducción y Epílogo
de Eduardo Romero



cambalache formación



1ª edición Mayo de 2005

Edita: 

Calle Martínez Vigil 30, bajo • 33010 Oviedo • Tfno.: 985 20 22 92

e-mail: cambalache@localcambalache.org

www.localcambalache.org

Diseño y maquetación: Amelia Celaya

Fotomecánica: Fotomecánica Principado

Impresión: Gráficas Lux

Impreso en papel reciclado

Depósito Legal: AS-0000-2005

ISBN: 84-609-5602-4

La edición de este material es posible gracias a su venta. Nuestra intención al editarlo es que sea utilizado lo más ampliamente posible. Su contenido puede reproducirse y puede ser descargado en www.localcambalache.org

Índice

Presentación	9
Introducción. La crisis argentina y el Fondo Monetario Internacional	13

PRIMERA PARTE

EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, LA ECONOMÍA MUNDIAL Y LOS PAÍSES PERIFÉRICOS

I·Los intercambios comerciales y el Sistema Monetario Internacional antes de la Segunda Guerra Mundial	53
II·La Conferencia de Bretton Woods y la creación del Fondo Monetario Internacional	72
III·La expansión económica de posguerra	82
IV·La crisis del modelo de acumulación de posguerra y la reestructuración del capitalismo	109
V·El capitalismo mundial y el sistema financiero en la era de la globalización	157

SEGUNDA PARTE

DINERO Y CRÉDITO EN EL CAPITALISMO MUNDIAL

VI·Mercancía y valor	181
VII·Plusvalor, tecnología y capital	199
VIII·Dinero, crédito e intercambio mercantil	209
IX·Dinero y capital financiero	219
Epílogo. El giro social del Fondo Monetario Internacional.	229
Bibliografía	237

Presentación

Este libro es una herramienta política de trabajo. En él están contenidos varios años de estudio de Miguel Moro, compañero de Cambalache, sobre la globalización capitalista. La edición de este material responde a varias intenciones. En primer lugar, en el plano más general, defendemos la necesidad del trabajo político y teórico como parte de la actividad cotidiana de los colectivos que tratamos de construir resistencias concretas a la globalización. En esta línea, pensamos que la edición de materiales es una buena vía para compartir y confrontar análisis y propuestas; por ello, tratamos de que nuestra actividad social y política cotidiana se alimente y refuerce con esta posibilidad.

En el plano más coyuntural, creemos en la pertinencia de un texto sobre el Fondo Monetario Internacional, en un momento en el que asistimos a una cierta redefinición de esta institución bajo la apariencia de un giro social. Más si cabe cuando esta campaña es se intensifica en nuestro entorno más cercano, ya que el director del Fondo Monetario Internacional es el español y asturiano Rodrigo Rato. Esperamos que este libro sea útil para entender el papel del FMI en la extensión y la profundización de la globalización y que aporte claves para contextualizar el supuesto giro social de dicha institución.

El libro consta de dos partes, precedidas de una introducción y seguidas de un pequeño epílogo. En la introducción se aborda un ejemplo concreto, el de la crisis argentina, para mostrar en una primera aproximación la historia y la lógica de las crisis capitalistas y el papel que el FMI tiene en ellas. La primera parte del libro, la más extensa, analiza desde una perspectiva histórica la evolución de los intercambios comerciales, de la economía mundial y del sistema monetario internacional, como paso previo para explicar la génesis del FMI, así como su papel en los últimos sesenta años. En la segunda parte se estudia de una manera más abstracta y teórica, apoyándose en *El Capital* de Karl Marx, conceptos como la mercancía, el dinero o el capital financiero, que permiten una nueva aproximación al análisis del FMI, con un mayor bagaje teórico. Creemos en la complementariedad y refuerzo mutuo

del análisis histórico y del análisis teórico. Por último, en el epílogo, se revisan algunas de las últimas medidas y declaraciones del Fondo, para insertar el análisis político del conjunto del libro en el contexto actual.



La edición de este libro se apoya en un proceso colectivo en el que participan, de muchas maneras e intensidades, un amplio grupo de personas. Por ello, creemos que todas las personas que hacen posible la existencia de Cambalache son partícipes de este libro. La posibilidad de que existan éste y otros espacios de encuentro, en medio del individualismo generalizado y la ferocidad del mercado, se sostiene sobre la participación y el trabajo de muchas compañeras y compañeros. Quiero agradeceréselo a todas ellas.

Lo que uno escribe está siempre influido de una u otra manera por la experiencia que ha vivido. En un material político como éste, aparecen muchas ideas procedentes de la militancia en diversos colectivos y movimientos sociales, y de múltiples conversaciones, discusiones y lecturas vinculadas con ella. En este sentido, quiero particularmente darle las gracias a Agustín Morán, así como a Carlos Alberto Castillo Mendoza, quien ha orientado mis lecturas e ideas respecto a la obra de Marx.

Eduardo Romero ha desempeñado un papel muy importante en la elaboración de este libro. De él partió la idea inicial de que se editara y luego, a lo largo de estos meses, ha ido implicándose crecientemente en la escritura de algunas partes, la corrección de los borradores y el afinamiento de los contenidos.

La dedicación a escribir durante los últimos meses ha implicado que algunas personas asuman una carga adicional en la actividad diaria de cambalache. Durante ese tiempo, varias personas han debido pasar muchas más horas de las habituales trabajando en el local, en tareas que resultan menos visibles y valoradas que escribir un libro. Quiero aprovechar este espacio para agradecerles y contribuir a hacer más visibles estos trabajos. Gracias especialmente por ello a Ánxel Rodríguez, Eva Martínez, Elisardo de la Torre, Irene S. Choya y Ana García Fernández. A Eva, Irene y Ana les debo agradecer también las largas reuniones de preparación de los detalles de edición del libro y las interminables correcciones de contenido y estilo. Pero no sólo eso. Con Edu, Eva e Irene he compartido durante dos años muchas vivencias, análisis y discusiones. La experiencia compartida con estas personas me ha enseñado mucho acerca de las dificultades que entraña la construcción de lo colectivo.

En las correcciones ha participado también Pedro Menéndez, a quien junto con la participación en cambalache y la amistad me une el vínculo de compartir piso. Ariel Barros y Rosa Zelaya, argentinos en Asturias, revisaron cuidadosamente el capítulo introductorio sobre la crisis argentina. A María Arce, que también se sumergió en la corrección del libro, quiero además agradecerle los muchos años de afectos, experiencias y de reflexiones que he compartido con ella. Ana Laura Barros Izcovich ha aportado diversos materiales traídos de Buenos Aires, pero por encima de eso quiero darle las gracias por su estímulo y su amor. Eduardo Menéndez y Rita Álvarez pusieron a nuestra disposición su biblioteca, sus fichas y sus apuntes. Amelia Celaya ha maquetado el libro en un tiempo extraordinariamente corto, robándole horas al sueño, debido a nuestros retrasos en la escritura y las correcciones. Los trabajadores de Gráficas Lux también han tenido que trabajar contra el reloj para que el libro estuviera a tiempo.

INTRODUCCIÓN

La crisis argentina y el Fondo Monetario Internacional

Es famosa la frase de WALTER WRISTON, ex presidente de Citibank, de que los países no van a la quiebra. Pero a lo largo de los dos últimos siglos, más de 90 han incumplido el pago de sus deudas y varios de ellos lo han hecho en repetidas ocasiones. Al anunciar una moratoria a finales del año pasado, Argentina sólo se convirtió en el ejemplo más reciente.

El incumplimiento de los pagos siempre es doloroso, tanto para los deudores como para los acreedores. Y así debe ser. Los países –como las empresas y los particulares– deben pagar sus deudas y sufrir cuando no lo hacen. De otro modo, la gente no estaría dispuesta a prestarles dinero y les resultaría mucho más difícil financiar las inversiones. Pero cuando las deudas de un país llegan a ser auténticamente insostenibles, resolver el problema pronto y de forma ordenada redundaría en el interés de todos.

Desgraciadamente, no es algo que ocurra con demasiada frecuencia. Del mismo modo que cuando tenemos dolor de muelas retrasamos hasta el último momento la visita al dentista, los gobiernos intentan a menudo posponer lo inevitable. La consecuencia es que los ciudadanos del país que deja de cumplir sus pagos sufren más dificultades de las necesarias, y a la comunidad internacional se le complica la tarea de ayudar a recoger los trozos.

ANNE KRUEGER (Primera Subdirectora Gerente del Fondo Monetario Internacional), 2002.

EL FLAMANTE director del Fondo Monetario Internacional, RODRIGO RATO, explica en su intervención «Desafíos y oportunidades en América Latina», el camino para el crecimiento económico de la región. No existen soluciones «rápidas ni fáciles», pero hay que aprovechar el «crecimiento saludable» de 2004 para «profundizar las reformas ya en curso». Estas reformas deben tener como objetivo alcanzar un «superávit presupuestario que sea sostenible». Una de las medidas para alcanzar este objetivo es acometer cuanto antes una reforma del sistema de pensiones, ya que «estos países

no se enfrentarán al envejecimiento de la población en las mismas condiciones de solidez económica que los países industrializados.» Se hace necesario «abordar el tema de las prestaciones de jubilación demasiado generosas, reducir los costes administrativos, limitar los compromisos financieros indefinidos del gobierno con los sistemas de pensiones y facilitar la inversión en los fondos de pensiones».

Por otro lado, argumenta RATO, sigue siendo necesaria una política monetaria restrictiva, en la que se garantice la independencia de los bancos centrales respecto a los gobiernos. Además, los países latinoamericanos deben liberalizar el comercio para facilitar el acceso a los mercados de sus exportaciones clave, como los productos agrícolas y textiles. «A pesar de los grandes esfuerzos desplegados en la última década para liberalizar el comercio exterior, América Latina es aún mucho menos abierta que otras regiones dinámicas».

En cuanto a las reformas en el mercado de trabajo, RATO sostiene que éstas han sido demasiado limitadas. Su profundización permitirá aumentar la flexibilidad, la inversión privada y el crecimiento:

Los mecanismos institucionales que establecen altas indemnizaciones por despido y restringen el empleo temporal se convierten en obstáculos importantes que traban la entrada y salida del mercado laboral y, por ende, la flexibilidad. Los altos costes laborales indirectos también son un impedimento al empleo. Con el tiempo, las políticas que facilitan la contratación de trabajadores estimularán un crecimiento más rápido del empleo en el sector formal, lo cual redundará en notables beneficios sociales, ya que los trabajadores tendrán acceso a las protecciones del mercado laboral regulado que no existen en el sector informal.

Por último, para reforzar el crecimiento, es necesario generar un entorno de solidez financiera que permita aumentar la inversión extranjera directa. Este conjunto de medidas permitirá hacer frente a las «actuales tensiones sociales». Dichas «tensiones» se manifestaron en la visita que, en

agosto de 2004, el director del FMI realizó a Buenos Aires. Las enormes movilizaciones políticas contra su presencia acabaron con más de cien personas detenidas. Quizás estas «tensiones sociales» que señalaba Rodrigo Rato mientras explicaba las claves de la recuperación de América Latina en la Fundación FAES¹ en Madrid, tengan que ver, en el caso de Argentina, con que casi la mitad de la población –unos 18 millones de personas– es pobre y con que más de siete millones de personas se encuentran bajo la línea de la indigencia. En Argentina, uno de los principales productores mundiales de alimentos, existen unos catorce millones de personas que no satisfacen sus necesidades básicas de alimentación; según el Banco Mundial, casi un millón y medio de personas padeció *hambre* en 2002 y casi medio millón de personas sufrió *hambre severa*. En las provincias del norte del país la renta per cápita entre los pobres está situada en los niveles que poseían países como Bangladesh o Nepal a finales de los años noventa.² Quizás una mirada a la historia de Argentina, especialmente a partir de la segunda mitad de los años setenta del siglo XX, nos explique las razones por las que múltiples organizaciones populares se movilizaban para repudiar la presencia del director del Fondo Monetario Internacional.

De la economía agroexportadora a la industrialización por sustitución de importaciones

Durante la segunda mitad del siglo XIX y hasta la década de 1930, Argentina se convierte en una próspera economía agraria de exportación: se incorpora «como planeta al sistema solar británico»³ y dirige la mayor parte de sus exportaciones a Gran Bretaña, primera potencia mundial. El auge exportador alimenta los sueños de los liberales argentinos, que piensan en convertir su país en un segundo Estados Unidos. El crecimiento económi-

¹ La Fundación FAES (Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales) está vinculada al Partido Popular.

² DAVID ROCK: «Arruinar Argentina», p. 70.

Este artículo ha sido ampliamente utilizado para la elaboración de esta Introducción.

³ ERIC HOBSBAWM: *La era del imperio*, p. 40.

co se funda en la entrada de capitales británicos –de forma pequeña y tentativa hasta 1873 y mucho más intensamente desde 1880–, en un enorme crecimiento del comercio internacional de materias primas –que se triplica en el período que va de 1880 a 1913– y en la afluencia de la necesaria mano de obra europea para el desarrollo de la agricultura. En el medio siglo anterior a la Primera Guerra Mundial, tres millones de emigrantes de la Europa mediterránea se instalan en Argentina. Trabajadores italianos, llamados *golondrinas*, cruzan el océano en ambos sentidos una vez al año para recoger la cosecha. El desarrollo agrícola desplaza a la ganadería extensiva, lo que provoca un enorme crecimiento de la población rural. Para la incorporación de nuevas tierras a la economía exportadora, se somete y extermina a las poblaciones indígenas que las ocupaban.

En una primera etapa la lana –asociada a las primeras comunidades de inmigrantes irlandeses y vascos– es el producto principal de las exportaciones –a finales del decenio de 1880 la proporción de ovejas era de treinta a uno respecto a la población humana–. Pero a partir de finales del siglo XIX, Argentina se convierte en uno de los grandes productores mundiales de cereales de zona templada –trigo, maíz, avena y cebada– y de linaza, un importante cultivo industrial.⁴ La expansión de la agricultura de exportación, a través de una estructura de la propiedad de la tierra fuertemente concentrada, se sustenta en el desarrollo de las infraestructuras de transporte, fundamentalmente el ferrocarril, para comunicar las zonas de producción agrícola con el centro comercial exportador, Buenos Aires. En él se desarrollará una clase media comercial y dependiente del Estado y una clase obrera inmigrante que se concentra fundamentalmente en el transporte y los servicios, debido a la debilidad de la industria.

La dependencia creciente del mercado mundial se refleja ya a finales del siglo XIX, cuando se desencadena una fuerte crisis económica debido a la retirada de capitales británicos ante la subida de los tipos de interés en Gran Bretaña. Dicha crisis, que produce una fuerte depresión y la suspen-

⁴ DAVID ROCK: *Argentina 1516-1987. Desde la colonización española hasta Alfonsín*, p. 184-186.

sión de pagos de la deuda contraída con el extranjero, se supera gracias a una moratoria del pago a los acreedores británicos y al estímulo de las exportaciones —abaratadas por la devaluación del peso—⁵ proveniente del aumento de la demanda exterior.

De todas formas, la modernización de la agricultura argentina no se produce de manera uniforme en todo el país, ya que existe una gran concentración de la riqueza en torno a Buenos Aires y una asimetría muy importante entre las diversas provincias. De hecho, existen importantes regiones alejadas de la agricultura capitalista:

En el interior, especialmente en el noroeste, las condiciones mantuvieron un cariz más típicamente latinoamericano: enclaves tales como la provincia azucarera de Tucumán producían para el mercado interior, mientras que las *haciendas* y las comunidades *campesinas* de la época colonial sobrevivían todavía en el resto de la zona. Como sociedad agraria, Argentina desarrolló un carácter dual, que contenía tanto el sistema capitalista basado en altos salarios de la Pampa como la estructura campesina indígena del interior.⁶

La década de 1930 marca el cambio de la coyuntura internacional, en el marco de la depresión económica de esa época. En el primer capítulo del libro se analiza de forma más extensa esta etapa, pero adelantemos que, a partir de 1924, se produce un descenso muy importante del precio de los alimentos y,

⁵ A lo largo de la introducción y de los capítulos siguientes, se hará referencia frecuentemente a la relación entre los tipos de cambio o paridades entre las monedas y la «competitividad» de las exportaciones. Se puede entender dicha relación mediante el siguiente ejemplo: si el peso se devalúa frente al euro, con una cantidad determinada de euros se pueden comprar más mercancías argentinas que antes de la devaluación. El descenso del valor de la moneda argentina

en relación con el euro abaratará los precios relativos de las exportaciones a Europa, y por tanto aumentará su competitividad. Obviamente, el reverso de esta mejora será el encarecimiento de las importaciones procedentes de Europa. Para la moneda que se revalúa, esto es, que aumenta su valor en relación con las demás, ocurren exactamente los procesos inversos: se dificultan las exportaciones y se abaratan las importaciones.

⁶ «Arruinar Argentina», *cit.*, p. 59.

desde 1929, una caída de la demanda de los principales países industriales (Estados Unidos, principal importador mundial de materias primas y alimentos, reduce sus importaciones en un setenta por ciento entre 1929 y 1932). A la imposibilidad de acceder a los mercados europeos por los bloqueos navales de la Segunda Guerra Mundial se suma que los países industrializados comienzan a proteger su agricultura a través de diversos mecanismos. Esta política proteccionista se mantendrá y desarrollará en Europa hasta nuestros días a través de la Política Agrícola Común (PAC), en el marco de la actual Unión Europea. El auge de Estados Unidos frente a Gran Bretaña es otro elemento perjudicial para la economía argentina, cuyas exportaciones agrícolas dependían fuertemente del mercado británico. La combinación de todos estos elementos genera una importantísima crisis económica en el país.

Al igual que ocurre en otros países latinoamericanos, la respuesta a la nueva situación es el impulso de un modelo de *industrialización por sustitución de importaciones*⁷ a partir de la segunda mitad de los años treinta y, sobre todo, con la llegada de Perón al poder en 1945. Este proceso de transformación industrial, unido al declive de la agricultura, tiene como consecuencia un enorme éxodo rural y una urbanización acelerada, en la que destaca el crecimiento de Buenos Aires.

Llevado al poder por un golpe dirigido por altos cargos del ejército en 1943, PERÓN efectuó, con su mezcla única de gobierno autoritario y apoyo plebeyo, un cambio social más profundo que ningún otro régimen desde el siglo XIX. Proclamando los ideales del coronel de «independencia económica» y «justicia social», el Estado tomó a su cargo el comercio exterior, las industrias estratégicas y los servicios públicos, redistribuyendo la renta en beneficio de los trabajadores y de la población urbana pobre. El apoyo de los sindicatos quedó asegurado gracias a los aumentos salariales y al gasto social. Perón consumió la liquidación (temporal) del liberalismo tanto político como económico, creando una nueva forma de sociedad «corporativista», basada en la pertenencia a asociaciones controladas por el Estado: la «comunidad organizada».⁸

Sin embargo, el nuevo modelo industrializador se estanca a partir de los años cincuenta, y el mecanismo de la devaluación monetaria para facilitar la expansión de las exportaciones provoca una espiral inflacionaria. En los veinte años posteriores al fin del régimen peronista, que se produce en 1955, se suceden varios gobiernos constitucionales y juntas militares. En un contexto de inestabilidad e inflación y de pervivencia de las estructuras corporativas levantadas durante el régimen de PERÓN, se produce un incremento de las políticas militares represivas, que radicaliza las formas de protesta social, incluida la lucha armada.

El terrorismo de Estado y las políticas neoliberales

El conflicto político de los años cincuenta y sesenta desemboca en el llamado «Proceso de Reorganización Nacional», es decir, en una dictadura militar asesina apoyada por los Estados Unidos. Esta salida política no es exclusiva de Argentina, sino que se desarrolla en diversos países de América Latina. La dictadura es la forma de transitar de un modelo económico desarrollista, basado en la expansión del mercado interno y la fuerte participación estatal, a otro modelo, el *neoliberal*, que implica una reestructuración económica basada en la apertura de la economía al capital transnacional. Este recorrido se realiza en un contexto de auge de las propuestas liberal-conservadoras, representadas en las principales potencias capitalistas por los gobiernos de REAGAN en EEUU y THATCHER en Gran Bretaña, a partir de finales de los años setenta. El modelo de sustitución de importaciones es desmantelado bajo la alianza entre las elites locales, la dictadura militar y el capital multinacional.

En el caso de Argentina, la aplicación del programa neoliberal no tiene tanto *éxito*⁹ como en Chile, empleado a menudo como ejemplo de reestructuración de las relaciones laborales y la economía. En Argentina, la

⁷ Ver Capítulo 3.

⁸ «Arruinar Argentina», *cit.*, p. 60.

⁹ Hablar de *éxito* en la reestructuración de la

economía chilena durante la dictadura de PINOCHET (1973-1990) no implica asumir la propaganda –procedente de la propia dictadura

eficacia de la dictadura en su papel represor contrasta con las dificultades para la puesta en marcha de las reformas económicas, ya que el peso de la línea más reaccionaria supone el bloqueo de muchas de ellas y las instituciones y prácticas corporativistas sobreviven. De todas formas, más allá de los resultados comparativos, la dictadura es la vanguardia de las políticas neoliberales y el terrorismo de Estado es la imposición de la disciplina social necesaria para llevarlas a cabo:

Así como el capitalismo se estableció en América Latina a partir de las políticas de exterminio de las poblaciones originarias, esta nueva fase de acumulación del capital requirió del aplastamiento sangriento de todas las resistencias, tarea que cumplió como política, y no como error o exceso el Terrorismo de Estado.¹⁰

Con la dictadura explota la cuestión de la deuda externa, que crece de 9,7 billones de dólares en 1976 a 35,7 billones en 1981.¹¹ La parte pública de esta deuda se basa, de manera muy significativa, en el creciente gasto militar, necesario para la represión de los movimientos populares y para financiar la guerra de las Malvinas (1982).¹² Sin embargo, es el sector pri-

pero también de instituciones internacionales como el FMI— que nos relata el «milagro económico» chileno. Hablamos de *éxito* en el sentido de que las políticas chilenas, que sólo se pudieron desarrollar mediante la represión de las organizaciones populares y la muerte de muchos de sus integrantes, logran una transformación económica, social y política funcional a los intereses del gran capital transnacional. A través de un modelo basado en la desregulación selectiva de los mercados, la privatización y reordenación de la intervención del Estado y la apertura al exterior, la economía chilena de la dictadura es presentada como el modelo a seguir para otros países subdesarrollados. En

este sentido se pueden analizar las palabras de MENEM cuando declara su admiración a la dictadura pinochetista por entregar un país «ordenado». Por supuesto, este modelo no sólo es compatible con la extensión de la pobreza, la desigualdad y la dependencia, sino que todos estos fenómenos constituyen la condición necesaria para su desarrollo. Ver XAVIER ARRIZABALO MONTORO: *Milagro o quimera*.

¹⁰ CLAUDIA KOROL: «El ALCA mirado desde General Mosconi».

¹¹ JOSEPH HALEVI: «The Argentine Crisis».

¹² Entre 1981 y 1982, Argentina emplea el 11% de su producto en importar armamento. La financiación de la guerra de las Malvinas se

vado el que más incrementa su participación en la deuda externa durante este período. Hay que tener en cuenta que es en esta época cuando muchas multinacionales invierten abundantes capitales en diversas regiones de las periferias, entre ellas Latinoamérica, para dar salida a los enormes recursos financieros que genera la subida del petróleo desde 1973.¹³ Este proceso es alimentado por la dictadura, que comienza una política de apertura financiera. A través de una nueva ley se facilita la penetración del capital multinacional, mediante la compra de empresas argentinas y la concesión de préstamos.

En 1981, en un proceso auspiciado por el FMI, se produce la política de *socialización de la deuda externa privada*. Es decir, la asunción por parte del Estado de deudas que corresponden a empresas privadas, mayoritariamente multinacionales, aunque también capitales locales. Esta política será continuada por el gobierno de RAÚL ALFONSÍN a lo largo de los años ochenta. Hasta este momento, Argentina presentaba crisis cíclicas en la balanza de pagos,¹⁴ ya que la debilidad de su industrialización provocaba que, en momentos de crecimiento, las importaciones industriales aumentasen más que las exportaciones, consistentes mayoritariamente en productos primarios. Ello obligaba al gobierno de turno a promover una reducción de las importaciones, generando recesión. Sin embargo, a partir del momento en que el Estado asume la deuda externa, este problema cíclico se convierte en permanente, debido al desequilibrio estructural que supone el pago de la deuda y sus intereses.¹⁵

realiza a través de un endeudamiento masivo en el exterior. XAVIER ARRIZABALO MONTORO: *Crisis y ajuste en la economía mundial*, p. 218.

¹³ Para esta cuestión, ver capítulo 4.

¹⁴ La *balanza de pagos* es un instrumento contable que registra todas las transacciones económicas realizadas por un país con el resto del mundo. En su determinación se incluyen las importaciones y exportaciones de mercancías –registradas en la *balanza comercial*–, los recur-

sos que entran y salen del país como pago de servicios –seguros, patentes, fletes, etc., todos ellos registrados en la *balanza de servicios*, que junto con la balanza comercial conforma la *balanza por cuenta corriente*–, y las entradas y salidas de capital –créditos, préstamos, pagos y percepciones de intereses, etc., conceptos que entran a formar parte de la *balanza por cuenta de capital*–.

¹⁵ «The Argentine Crisis», *cit.*

La necesidad de emitir moneda para hacer frente a un gasto público engordado por la deuda, será una de las causas principales del crecimiento de la inflación. A pesar del interés del actual gobierno argentino en relacionar la inflación con el crecimiento de los salarios, la hiperinflación del final de la dictadura convive con su descenso generalizado, en un contexto de enorme represión.

Otro de los ingredientes del ajuste neoliberal es el proceso de privatización de empresas y servicios públicos. Como hemos visto, desde la primera época de PERÓN,¹⁶ el gobierno federal había extendido las empresas nacionalizadas y los servicios sociales. Con la dictadura comienza un creciente proceso de privatizaciones, que permitirá a las multinacionales obtener enormes beneficios. El proceso se lleva a cabo bajo el argumento de la ineficacia de las empresas públicas. Según éste las privatizaciones llevarían a mayores niveles de inversión, permitirían el acceso a tecnología y mejorarían la eficiencia. Además, al reducir o eliminar los subsidios estatales a empresas públicas, se eliminaría la causa principal de los déficit fiscales, con lo que ya no sería necesario acudir a la emisión de moneda, generadora de inflación. La venta de las empresas permitiría, además, obtener divisas con las que pagar la deuda externa y sus intereses. Más adelante analizaremos las consecuencias reales del proceso de privatización.

El gobierno de Alfonsín (1983-1989)

La herencia dejada por la dictadura consiste en 45.000 millones de dólares de deuda externa, una hiperinflación del 344 por ciento, unas tasas de crecimiento negativas y una desindustrialización que se convertirá en crónica. El fin de la dictadura, precipitado por la derrota en la guerra de las Malvinas, obliga al primer gobierno elegido democráticamente a un cierto intento keynesiano-desarrollista (1983-1985) a favor de las clases me-

¹⁶ Exiliado al final de su régimen (1946-1955), Perón vuelve a Argentina en 1973 y gana las elecciones, que le llevan a la presidencia hasta

su muerte al año siguiente. Le sucede EVA PERÓN, que hasta entonces era vicepresidenta del gobierno.

días.¹⁷ Este intento, que produce una breve expansión del consumo, desemboca en una espiral inflacionaria, que alcanza el mil por cien en 1985. Esta fecha marca el momento del renacimiento gradual de la política económica de la dictadura, a través del Plan Austral y de las rondas de negociaciones con los acreedores internacionales.

El Plan Austral contempla la restricción de la emisión de moneda y la congelación de precios y salarios, supuestamente para combatir la hiperinflación y facilitar la reinserción de Argentina en la economía mundial, a su vez en reestructuración por la crisis que comienza a finales de los sesenta.¹⁸ Sin embargo, la crisis hiperinflacionaria era la manifestación de una crisis económica y política, basada en la pugna de los capitales por vencer las resistencias sociales, sindicales y políticas que les impedían rentabilizar plenamente sus inversiones. En este sentido, la subida generalizada de precios era un camino para incrementar los beneficios, cuyas víctimas eran quienes no tenían bienes –casas o pisos, por ejemplo– o ingresos ligados a los precios.¹⁹ Es decir, las clases populares, cuyos ingresos provenían fundamentalmente del trabajo asalariado. La congelación de salarios provoca una oleada de huelgas protagonizada por los sindicatos peronistas.²⁰ El Plan Austral colapsa en dos años, ya que la restricción monetaria es imposible de mantener mientras aumentan el pago de la deuda y sus intereses. El gobierno, que además se enfrenta a la reducción de los ingresos fiscales, tanto por la situación económica como por la evasión fiscal generalizada, se ve obligado a emitir moneda y devaluar la divisa, con lo que reaparece la amenaza de la inflación. Un nuevo plan de estabilización, introducido a fines de 1988, vuelve a fracasa-

¹⁷ JULIO G. GAMBINA: «Estabilización y reforma estructural en la Argentina».

¹⁸ Ver capítulo 4.

¹⁹ «The Argentine Crisis», *cit.*

²⁰ El peronismo, que se convierte en un movimiento de masas a partir de los años cincuen-

ta, tiene su expresión como partido político en el Partido Justicialista. Junto a él, el otro gran partido de masas es el Partido Radical, al que pertenece el presidente ALFONSÍN, que tiene su origen en el principio del siglo XX y sus bases de apoyo entre las clases medias.

sar, dando paso a una nueva crisis caracterizada por «la evasión de capitales, el agotamiento de las reservas exteriores y oleadas de hiperinflación».²¹

Los problemas económicos y políticos se acumulan en la segunda mitad de la década de los ochenta. Esta etapa está marcada por el crecimiento del volumen de la deuda externa: ante la devaluación del peso frente al dólar, toda la deuda denominada en dólares crece rápidamente. Los planes para renegociarla, de inspiración norteamericana,²² son la vía para condicionar las políticas que se aplican en toda la región latinoamericana. Este hecho explica las políticas del gobierno de reducción del gasto público y el intento de privatizar empresas como ENTel y Aerolíneas Argentinas, aunque estas privatizaciones son derrotadas en el Congreso por la mayoría peronista. La oposición de los militares al recorte de los gastos de defensa y al proceso contra los asesinos y torturadores de la dictadura, se concreta en el motín de un sector del ejército en 1987. Esta presión de los militares tiene como resultado las leyes de *punto final* (1986) y *obediencia debida* (1987), que instituyen la impunidad de los mandos militares²³ y provocan una fuerte movilización popular liderada por Madres de Plaza de Mayo. En medio de la espiral hiperinflacionaria, que obliga a multitudes de pobres a saquear supermercados para obtener alimentos en el Gran Buenos Aires y las principales capitales de provincia, tiene lugar un cambio de gobierno en mayo de 1989.

El gobierno de Menem (1989-1999) y los planes de ajuste estructural

A pesar de la oposición peronista a los últimos intentos de privatización y de una campaña electoral fundamentada en el incremento generalizado de salarios –*el salarizado*– e incluso en la posibilidad de no pagar la deuda externa, el gobierno de Menem es el de la definitiva implantación de las políticas de ajuste estructural tuteladas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. En una primera mirada, resulta paradójico que

²¹ «Arruinar Argentina: *cit.*, p. 62.

²² *Plan Baker* (1985) y *Plan Brady* (1989).

²³ Al final del gobierno de ALFONSÍN, sólo 18 militares están procesados por la justicia.

estas políticas sean llevadas a cabo por el peronismo; pero es precisamente su apoyo entre las clases populares y la capacidad disciplinadora que el gobierno de MENEM tuvo sobre la burocracia política y sindical, así como su control sobre el poder judicial, lo que le permite implementar dichas políticas. El menemismo desarrollará una enorme red de clientelas, apoyado en los gobernadores provinciales y en las redes locales del partido. Se aprovechará de los efectos sociales de sus propias políticas para mitigarlas, en cierta medida, con iniciativas asistenciales de cariz populista. Los estrechos vínculos de MENEM con la elite local y los poderes de emergencia que le garantiza el Congreso –los *superpoderes*– para conducir la política económica por decreto, facilitan el desarrollo de sus políticas.

A nivel internacional, ésta es la época del llamado «Consenso de Washington», un conjunto de recomendaciones de política económica que dominarán el panorama latinoamericano: el modelo de industrialización mediante la sustitución de importaciones se rechaza como ineficiente y se señala la intervención del Estado como el origen de los desequilibrios macroeconómicos, que deben solucionarse mediante medidas estabilizadoras en el corto plazo, pero también a través de cambios estructurales. El programa económico consiste en la liberalización de los movimientos de capitales, la privatización de las industrias estatales, la flexibilización del mercado de trabajo y el recorte de los gastos sociales.²⁴

²⁴ El menú de políticas del Consenso de Washington se resume en los siguientes elementos. 1) Reducción del déficit fiscal a no más de uno o dos puntos porcentuales del PIB, considerándose que el déficit constituye el origen de los desequilibrios y está vinculado a la ineficiencia y corrupción instaladas en el aparato estatal. 2) Disminución del gasto público, eliminando subsidios diversos y concentrando la gestión estatal «social» en educación primaria y salud para los más desprotegidos; estas medidas se enmarcan en una concepción

mercantilizada de la educación, la salud y otros derechos asignados históricamente al gasto del Estado. 3) Incremento de la recaudación impositiva basada en impuestos indirectos—por ejemplo, el impuesto sobre el valor añadido—y disminución de los umbrales mínimos para cobrar impuestos directos a las capas de más bajos ingresos. 4) Tasas de interés elevadas para atraer capitales y evitar la fuga de los mismos, favoreciendo así el ahorro interno y la inversión. 5) Tipo de cambio estable para dar seguridad a los inversores y favorecer exportacio-

La implantación de las reformas en los dos primeros años de gobierno menemista se encuentra con resistencias, ya que la hiperinflación vuelve a aparecer de manera aguda a principios de 1990, llegando a superar el mil por ciento. Sin embargo, será precisamente el control de la inflación la justificación de las medidas gubernamentales. En primer lugar, la *Ley de Emergencia Económica* implica la apertura plena a los capitales extranjeros en condiciones de igualdad con los nacionales, así como la autorización para los despidos de empleados públicos y el fin de los salarios de «privilegio» en la Administración. En segundo lugar, la *Ley de Reforma del Estado* establece el marco para el enorme proceso de privatizaciones que se lleva a cabo en los años noventa. Junto a estas medidas, se produce una reforma tributaria regresiva y un proceso de liberalización comercial que reduce rápidamente los aranceles. Comienza además la transformación del sector bancario, tendente a la concentración de la banca privada en manos del capital transnacional.

En un contexto de rebrotes de la inflación, el gobierno se decide a aprobar el Plan de Convertibilidad (1991) para frenar la caída del peso argentino frente al dólar. El plan garantiza la convertibilidad de ambas divisas e impide la devaluación de la moneda nacional, cambiándose pesos y dóla-

nes que sustenten la financiación del crecimiento industrial. 6) Eliminación de barreras comerciales y desprotección arancelaria de la producción nacional. 7) Legislación de Inversiones Externas atractiva para entrada de capitales y tecnología. 8) Estrategia de acumulación en la iniciativa privada y consiguiente privatización de empresas públicas. 9) Desregulación de la economía, fundamentalmente del mercado de trabajo. 10) Reformas institucionales que aseguren los derechos de propiedad.

El despegue de la economía requiere de dos etapas previas, a partir de las cuales se podrá acceder a los mercados mundiales. En la *pri-*

mera, se establecen las bases de la estabilidad macroeconómica mediante la reducción del gasto y el incremento de los ingresos, acompañados del control estricto del crédito interno y de la demanda agregada (salarios e ingresos de sectores vinculados al mercado interno), para lograr atacar la estructura de precios relativos. En la *segunda*, se establecen políticas destinadas a generar un «shock de productividad» mediante la liberalización de la economía: apertura comercial y financiera y reforma del mercado de trabajo. Ver «Estabilización y reforma estructural en la Argentina (1989/99)», *cit.*, pp. 190-193.

res en una relación invariable de uno a uno. El Banco Central argentino se compromete a limitar la emisión de pesos, equiparando la oferta monetaria a las reservas de divisas extranjeras: la cantidad de pesos que imprima el Banco Central debe corresponder a la cantidad de dólares que entren en el país. Por tanto, se renuncia a una política monetaria activa, supeditándola a los movimientos de capitales internacionales. La Carta Orgánica del Banco Central (1992) establece la independencia de esta institución con respecto al poder ejecutivo. Para el gobierno el Plan era necesario para recuperar la credibilidad perdida debido a la espiral inflacionaria. La convertibilidad atraería a los capitales externos y se produciría la repatriación de capitales argentinos que se habían *fugado* al exterior. La llegada de capitales abriría el camino a la recuperación económica, facilitando el crédito y expandiendo el consumo.

La aprobación del Plan de Convertibilidad coincide con una coyuntura económica internacional favorable, que es la responsable principal de la recuperación de la economía argentina. Efectivamente, se reduce la inflación, reaparece el crédito para el consumo y se expande la demanda interna. Entre 1991 y 1995 el incremento de la recaudación fiscal y los ingresos por privatizaciones permiten obtener al Estado superávits fiscales a la vez que aumentan los recursos en el presupuesto público.

La aparentemente mágica transición tuvo lugar en 1991, cuando Estados Unidos se vio sumido en la recesión y los fondos empezaron a salir hacia los «mercados emergentes»; el capital extranjero que hacía falta para llevar a cabo la revolución neoliberal en Argentina aparecía ahora milagrosamente. Los tipos de interés estadounidenses se mantuvieron bajos hasta finales de 1994, demarcando exactamente la duración del *boom* de MENEM. (...) A principios de la década de 1990, Argentina se convirtió en el cuarto destinatario más importante de fondos extranjeros de todo el mundo. El aflujo de capitales ascendió de 3.200 millones de dólares en 1991 a 11.000 millones en 1992 y 10.700 millones en 1993. A medida que la economía repuntaba, la reputación de MENEM en el país experimentaba un cambio decisivo. Ahora

había «una aceptación arrolladora por parte del público de sus drásticas medidas de reforma». (...)

A partir de aquel momento, Argentina se convertía en un modelo de neoliberalismo y en una joya de la globalización. A principios de la década de 1990, unos índices de crecimiento anual que rozaban el 10 por 100 parecían disipar el estancamiento y la inestabilidad de décadas anteriores.²⁵

La apertura comercial impulsada por la reformas provoca un fuerte incremento del comercio internacional, sobre todo de las importaciones, aunque también de las exportaciones. Durante las décadas de la posguerra mundial, Argentina, como otros países con economías exportadoras fundamentalmente de productos primarios, había tenido un superávit en la balanza comercial (mayor volumen de exportaciones que de importaciones) y un déficit en la balanza de pagos (por el pago de intereses, dividendos, seguros y otros servicios). Ahora el superávit en la balanza comercial se convierte en déficit creciente, mientras continúan las salidas de capital por los pagos de intereses y dividendos.²⁶

En 1991, mediante el Tratado de Asunción, Argentina crea el *Mercosur* junto con Brasil, Paraguay y Uruguay. Este tratado fijaría una bajada de aranceles en la región que impulsaría el comercio argentino, sobre todo con Brasil. Sin embargo, es necesario señalar que el crecimiento de las exportaciones industriales (un treinta por ciento del total) se basa de forma importante en las exportaciones de material de transporte; éstas, que en un 87 por ciento tienen como destino Mercosur, se amparan en una protección del Estado argentino que se contradice con los planteamientos

²⁵ «Arruinar Argentina»: *cit.*, p. 64. Por otra parte, hay que relativizar los datos del crecimiento de los primeros años noventa por dos razones: la manipulación estadística de las instituciones gubernamentales y el bajo nivel de

PIB de los años ochenta, sobre todo 1989. Ver «Estabilización y reforma estructural en la Argentina (1989/99)», *cit.*, p. 222.

²⁶ «The Argentine Crisis», *cit.*

librecambistas. Además, en este tipo de exportaciones hay un fuerte componente de materiales importados, por lo que se genera una estructura caracterizada por el ensamblaje, en la que «el valor agregado generado internamente es escaso en comparación con los niveles de intercambio».²⁷ Este hecho manifiesta que las asimetrías a escala mundial se reproducen en el bloque regional, especialmente en el comercio con Brasil, ya que Argentina exporta a este país mayoritariamente productos alimentarios y materias primas, que no compensan las importaciones industriales que recibe de él. La desindustrialización argentina, iniciada en la etapa de la dictadura, se hace crónica. Mientras, el aumento de las importaciones industriales a precios del mercado mundial se emplea como elemento de control de la inflación.

En la primera mitad de la década de 1990 el gobierno menemista aprovecha la coyuntura favorable para acelerar la revolución neoliberal. En 1992 ingresa en el Plan Brady, que implica cambios en la estructura de la deuda perjudiciales para Argentina: no varía significativamente el total de la deuda, pero aumenta su condicionalidad, asumiendo el gobierno argentino compromisos tales como el superávit fiscal.

El desmantelamiento del sector público se realiza en forma de descentralización provincial. El sistema de la coparticipación significa que la salud y la educación pasan a ser responsabilidad de los gobiernos provinciales. Este sistema, organizado en colaboración con los gobernadores provinciales, mayoritariamente peronistas, facilita el desarrollo de las redes clientelares y populistas del gobierno. Se trata de llegar a la población evitando las organizaciones populares, dirigiéndose a la gente en tanto «individuos, propietarios o consumidores»: se organizan las *manzanas*, células del Partido Justicialista en las *manzanas* barriales. En un primer momento, los fondos que el Estado reparte a las provincias no generan una fuerte oposición. Sin embargo, en el marco del proceso de descentralización comienzan la supresión de empleos públicos y las jubilaciones an-

²⁷ «Estabilización y reforma estructural en la Argentina (1989/99)», *cit.*, p. 208.

ticipadas. Más adelante vendrán los recortes presupuestarios en los fondos de la coparticipación.

En 1994 se realiza una reforma del sistema de pensiones, en la que se ofrece la posibilidad de pasar del régimen público a uno privado, gestionado por las Administradoras de Fondos de Jubilación y Pensión (AFJP). Para quienes se pasaran al nuevo régimen, la jubilación se compondría de dos partes, una pública y otra de las AFJP, proporcionales a los años que habían trabajado en cada régimen. Esto genera un problema inmediato para las arcas del Estado: hay trabajadores que dejan de cotizar en el régimen público, pero el Estado tiene que seguir pagando lo mismo por las jubilaciones actuales. El resultado de estos problemas será el incremento de la presión fiscal para las clases populares y la rebaja de las pensiones. Desde el Plan de Convertibilidad, las percepciones de base están congeladas en ciento cincuenta dólares. Por otra parte, la concentración y competitividad lleva a las AFJP a invertir –al igual que los fondos de pensiones privados de todo el mundo– en activos financieros con altos rendimientos y, consiguientemente, altos riesgos, activos que experimentarán fuertes caídas en los años siguientes como consecuencia de las crisis internacionales. Las comisiones de estas entidades alcanzan un tercio del total de la cotización.

Otro de los sectores que sufre fuertes reformas es el bancario, en el que se produce un acusado proceso de *concentración*. El resultado es la absorción de bancos regionales y cooperativos por los grandes bancos, la privatización de la mayoría de los bancos provinciales, el desmantelamiento del Banco Nacional de Desarrollo y la privatización de la Caja Nacional de Ahorro y Seguro y del Banco Hipotecario Nacional. A partir de 1997 se producirá la «extranjerización» de la banca argentina, comprada por el capital estadounidense, el español y el de otros países europeos. Esta transformación tiene como consecuencia la reducción del crédito a las medianas y pequeñas empresas, que no interesan a los grandes bancos multinacionales; la «bancarización» de la población, a la que se le cobran todo tipo de comisiones por los servicios prestados, y la centralización del crédito en Buenos Aires, lo que

supone un trasvase de fondos de los depósitos del interior del país hacia los centros financieros y de producción primaria.²⁸

Las privatizaciones son uno de los pilares centrales de las políticas menemistas y cuentan con el apoyo y el aplauso del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Las principales empresas privatizadas son las extractivas, las petroleras y las de comunicaciones. Con un creciente déficit comercial y el compromiso de superávit fiscales del Estado, los más de 31.000 millones de dólares percibidos son fundamentales para poder asumir el pago de la deuda externa y mantener los «compromisos macroeconómicos». Casi el sesenta por ciento de los capitales compradores son extranjeros, aunque también se produce la repatriación de capitales argentinos y la participación de pequeños ahorradores como accionistas de las empresas privatizadas.

En muchas ocasiones, las empresas y servicios públicos son degradados previamente para poder utilizar su ineficiencia como argumento para acometer su privatización. Ésta tiene una primera etapa, hasta 1993, con un protagonismo mayoritario de los capitales europeos, especialmente españoles.²⁹ A partir de esa fecha entrarán a competir también los capitales estadounidenses. Las empresas multinacionales compradoras, que ocupan los sectores de mayores dividendos, sacan del país muchos de sus beneficios, agravando el déficit que la deuda externa provoca en la balanza de pagos.

Para las empresas multinacionales todo son facilidades. Las compras se hacen a precio de saldo y, en algunos casos, no requieren desembolsos directos, sino pago de cánones y compromisos de inversión. En muchas ocasiones, se compromete la elevación de las tarifas para obtener mejores ofer-

²⁸ *Ibid.*, p. 199-201.

²⁹ Repsol, Telefónica, Endesa e Iberia son algunas de las multinacionales españolas compradoras. La clase empresarial española y los medios de comunicación a su servicio han aplaudido con fervor esta nueva colonización

de América Latina por el capital español. En la actualidad, la socialdemocracia española en el gobierno promueve la «segunda oleada» de inversiones españolas en Latinoamérica (*El País*, 26 de enero de 2005).

tas en el momento de la venta. Este es el caso de los ferrocarriles, los teléfonos o el agua.³⁰ Algunas de las empresas mantienen subsidios del Estado, como los ferrocarriles, que perciben 350 millones de dólares anuales. Las multinacionales privatizadas se benefician de su carácter monopolista ante la inexistencia de un marco regulador. Las privatizaciones se aprueban por decreto, aprovechando los poderes de emergencia concedidos por el Congreso, en estrecha colaboración con los capitales nacionales y extranjeros beneficiados. La mayor parte de los capitales nacionales involucrados aún tienen que responder por la extensión de sus negocios durante la época de la dictadura.

Las privatizaciones tienen una importante incidencia sobre los salarios y el empleo. Los salarios reales, entre 1991 y 1997, descienden un trece por ciento. El aumento de las tarifas de los servicios y empresas públicas privatizadas reducen la capacidad adquisitiva de la población. A pesar de que los salarios suben en el sector manufacturero, el empleo industrial disminuye fuertemente, situándose en 1994 en un 75 por ciento respecto a 1980. El sector primario exportador, en el que se especializa Argentina, demanda poca fuerza de trabajo. Aunque en la segunda parte de la década de los noventa el desempleo y el subempleo alcanzan conjuntamente al 29 por ciento de la población, lo cierto es que en los años de *bonanza* económica (1991-1994) la tasa de desempleo y subempleo se situaba ya entre el quince y el veinte por ciento. En todos los sectores privatizados se producen reducciones de plantilla, que se suman a los recortes de empleo público que ya hemos señalado en relación con la descentralización de la educación y la salud. Los niveles de desigualdad social aumentan.

³⁰ El gas sube un 29% entre 1991 y 1993; en el caso del agua, la introducción de medidores para el cobro del servicio en vez del sistema de cobertura por metros cuadrados redundó en mayores costes para los consumidores; las tarifas telefónicas suben para las llamadas urba-

nas, mientras bajan las internacionales e interurbanas, en una redistribución que perjudica a los minoristas y los particulares y beneficia a las grandes empresas. Ver «Estabilización y reforma estructural en la Argentina (1989/99)»: *cit.*, pp. 209-215.

Debemos por tanto analizar el Plan de Convertibilidad y las reformas que se han ido señalando más allá de la supuesta recuperación económica de la primera parte de la década. Se trata en realidad de una serie de políticas funcionales a los intereses del capital transnacional, que dismantelan el Estado y presionan sobre las condiciones laborales de las argentinas y argentinos, produciendo precariedad, desempleo y desigualdad social. Mientras estas políticas permiten cierta ampliación del consumo y el crédito de las clases medias, gracias a la atracción de capitales externos, el gobierno logra importantes niveles de apoyo popular. Este apoyo se fundamenta en el control de la espiral inflacionaria de los años ochenta. Además, la cooptación de los sindicatos más influyentes, el corporativismo y las redes clientelares sustentadas en los gobiernos provinciales, logran adormecer una parte importante de las potenciales resistencias ante la extensión de la miseria.

Sin embargo, en 1994 se produce una transformación muy importante de la coyuntura internacional, que pondrá de manifiesto la vulnerabilidad de la economía argentina. La subida de los tipos de interés en Estados Unidos provoca que para muchos capitales especulativos los *mercados financieros emergentes*, entre los que se encuentra Argentina, pierdan atractivo. Así estos capitales, «luego de la crisis de fines del '94 retomaron el clásico camino de la fuga: los activos totales de los residentes en el exterior fueron estimados por el gobierno en 87.000 millones a fines del '98».⁵¹

El rápido ascenso de los tipos de interés estadounidenses produce una fuerte devaluación del peso mexicano, en plena integración de México en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (NAFTA). El llamado «*efecto tequila*» se deja sentir con fuerza en toda América Latina. En el caso argentino, la huida de capitales y el descenso de las reservas ponen en cuestión la propia supervivencia del sistema de convertibilidad. Ante la subida del dólar, el mantenimiento de la paridad con la divisa estadounidense implica que las exportaciones argentinas pierdan compe-

⁵¹ *Ibid.*, p. 202.

titividad, pues automáticamente se revalúa también el peso argentino. El gobierno no puede compensar esta subida con la emisión de moneda, porque las políticas de restricción monetaria limitan la emisión de pesos obligando al Banco Central argentino a respaldar sus emisiones con reservas de dólares. El desempleo crece rápidamente, alcanzando al 18,5 por ciento de la población activa en mayo de 1995. La crisis, que sitúa a casi el treinta por ciento de la población entre el desempleo y el subempleo, no afecta a la alta rentabilidad de las principales empresas, que mantienen unas tasas de beneficio del 29,9 por ciento.

Una cierta reducción de la subida de tipos de interés estadounidenses, el apoyo al sistema de convertibilidad por parte de los capitales nacionales aliados de MENEM y el incremento de las exportaciones en la región a través de Mercosur, especialmente hacia Brasil, evitan el fin del sistema. Aunque las exportaciones argentinas salen perjudicadas por la subida del peso argentino ligado al dólar, este proceso es distinto en relación con Brasil, ya que la revaluación del real brasileño es aún mayor. Las exportaciones a Mercosur serán el 31,7 por ciento del total de las exportaciones argentinas en 1995. De todas formas, estas exportaciones seguirán siendo mayoritariamente bienes primarios de escaso valor añadido.

Aunque se evita el colapso, el Producto Interior Bruto del país cae un tres por ciento en 1995. La consecuencia de este proceso es una importante reducción de los ingresos fiscales, mientras los pagos de intereses de la deuda siguen en aumento. La etapa de superávit presupuestarios había sido efímera y el déficit fiscal comienza a crecer, obligando a solicitar nuevos préstamos que aumentan aún más el monto de la deuda.

A principios de 1997, los tipos de interés volvieron a subir. La brusca subida de los pagos de la deuda externa hizo que se extendiera el pánico, la fuga de capitales y, poco después, el hundimiento de buena parte del sudeste asiático. Un año más tarde, en agosto de 1998, Rusia declaró el impago de su deuda. Para entonces, la economía argentina había entrado en recesión. En contra del cuadro que había pintado el FMI, el gobierno presentó un superávit presu-

puentario primario durante la mayor parte del período –sin embargo, el aumento de los costes de los intereses hizo que entrara en déficit–.³²

El Fondo Monetario Internacional trata de vincular el déficit público con el excesivo gasto social del Estado. Sin embargo, exceptuando el año 1996, los ingresos son mayores que los gastos en todo el período 1993-2001. Entre 1992 y 1998 aumenta la recaudación fiscal en un 27 por ciento, con una estructura impositiva de carácter *regresivo*. En relación con el gasto del Estado, entre 1993 y 1998 éste disminuye muy fuertemente en las partidas dedicadas a las remuneraciones de los empleados y empleadas públicas, ya que la plantilla permanente del Estado se reduce en dos tercios. Es la carga de los intereses de la deuda, que crecen de 2.914 millones de dólares en 1993 a 9.630 millones de dólares en 2001, la que provoca el aumento de un 28 por ciento del gasto. En marzo de 1999 la deuda externa alcanza los 140.000 millones de dólares. Desde la implantación de la convertibilidad en 1991 se había incrementado en 80.000 millones de dólares.

Por mucho que crezcan las exportaciones, nunca llegan a compensar la salida de capitales por el pago de la deuda. Por otra parte, la solución de privatizar empresas para obtener nuevos ingresos se va agotando. En 1999 se produce la devaluación del real brasileño y su consiguiente desvinculación del dólar, lo que provoca una fuerte contracción de las exportaciones argentinas hacia Brasil. Sin embargo, en 1999 MENEM es invitado a la reunión anual del FMI y el Banco Mundial. Junto al Tesoro estadounidense, las instituciones financieras internacionales arropan a Argentina como modelo neoliberal a imitar y sostienen la convertibilidad. En realidad, su verdadero propósito es poner en venta los bienes estatales, en una nueva oleada de privatizaciones y especulación financiera.³³ La clase media, que tras la expansión del crédito y el consumo en los primeros años de la década, sufre

³² «Arruinar Argentina»: *cit.*, p. 79.

³³ «The Argentine Crisis»: *cit.*

el deterioro de su situación a partir de 1994, se resiste también al fin de la convertibilidad porque supondría la devaluación de sus ahorros.

Ante el aumento del desempleo y la pobreza, y para frenar las movilizaciones sociales, los gobiernos provinciales aumentan el empleo público entre 1996 y 1999, negándose a aceptar los recortes exigidos por el gobierno federal, condicionado a su vez por las exigencias del Fondo. El descenso del apoyo a MENEM se manifiesta en la derrota electoral de los peronistas en octubre de 1999: la Alianza, que unía a los radicales y el Frepaso, una coalición de grupos de centro-izquierda, obtiene mayores niveles de apoyo electoral. El nuevo gobierno radical de DE LA RÚA –que gobierna en coalición con el Frepaso– tenía sus mayores apoyos entre la clase media. En un contexto absolutamente condicionado por los pagos de la deuda y las *recomendaciones* del FMI, el programa de gobierno no varía demasiado. El objetivo es atraer inversión extranjera, manteniendo la convertibilidad e intentando acabar con el déficit fiscal. Para ello, se plantean recortes en los fondos de coparticipación de las provincias, pero los gobernadores provinciales y la mayoría que los peronistas conservan en el Congreso bloquean esta medida. También son bloqueadas nuevas medidas de flexibilización del mercado laboral, cuyas sucesivas reformas habían tenido como resultado un aumento de la productividad del trabajo de un 45 por ciento, mientras los salarios reales habían descendido en todo el período 1992-2000.⁵⁴

El agravamiento de la crisis en el año 2000, influida por la recesión económica mundial, va generando una creciente movilización popular, que incluye protestas contra las negociaciones con el FMI. La necesidad de hacer frente a nuevos pagos de la deuda ocasiona que el gobierno argentino pida ayuda al Fondo, bajo la forma de un préstamo de 40.000 millones de dólares de ayuda de emergencia. Las condiciones exigidas incluyen nuevos recortes del gasto público, que enfrentan de nuevo a las provincias y al gobierno federal. Las formas de cumplir con los requerimientos del Fondo son variadas: aumento de la edad de jubilación de las mujeres, dis-

⁵⁴ Loc. *cit.*

minución de la pensión mínima, recorte del empleo y los fondos sociales provinciales, reforma de la educación superior... El gobierno de DE LA RÚA incluye además la privatización del sistema de la seguridad social en las negociaciones con el FMI, para disponer del respaldo de esta institución antes de llevar la medida al Congreso.

La vuelta de DOMINGO CAVALLO,³⁵ ministro de economía en la etapa de MENEM, coincide con nuevas exigencias del Fondo. Una de éstas es el logro del *déficit cero*, condición a la que se supedita la concesión de nuevos préstamos. Para el FMI el problema es el incremento del empleo público en las provincias, la insuficiente flexibilización del mercado de trabajo o los insuficientes ingresos fiscales, en vez de los nueve mil millones de dólares de intereses de la deuda pagados cada año durante el período 1999-2001.

La crisis de 2001 y la revuelta popular

En octubre de 2001 cuatro millones de personas votan en blanco en las elecciones y en los meses siguientes se produce una retirada masiva de depósitos bancarios, que alcanza a principios de diciembre los mil millones de dólares diarios. Mientras tanto, el Fondo rechaza la concesión de un nuevo préstamo de 1,3 billones de dólares, con el argumento de que no se cumple la imposible condición de déficit cero, es decir, que no se recorta más aún el gasto público. El gobierno continúa las reducciones del gasto, las congelaciones de salarios y, finalmente, establece el *corralito*: se inmovilizan las cuentas bancarias de los argentinos y argentinas, limitando las retiradas de dinero a 250 dólares semanales. Esta medida afecta fundamentalmente a las clases medias: las clases populares no tienen ahorros y las clases altas, previamente avisadas de la medida, han sacado sus aho-

³⁵ CAVALLO tiene un protagonismo central en las reformas: es el presidente del Banco Central durante la dictadura, cuando se establece la independencia del mismo del poder político. Como ministro de Economía de MENEM, es

el impulsor del Plan de Convertibilidad. Finalmente, vuelve como ministro de Economía en la antesala de la crisis de 2001 y será quien implante el *corralito*.

ros del país.³⁶ En plena crisis, tras la huida de DE LA RÚA en medio de enormes movilizaciones populares, se suceden cinco presidentes en diez días. A pesar de todo, se intenta seguir beneficiando a los grandes capitales mediante el establecimiento de una nueva divisa, el *argentino*, en la que se pagan pensiones y salarios, mientras los precios, las rentas y los intereses se miden en dólares o en pesos. Pero las protestas aumentan y en la efímera presidencia interina de tres días de RODRÍGUEZ SAÁ, se suspende la convertibilidad y se realiza la declaración de impago de la deuda. Finalmente, el Congreso nombra presidente a EDUARDO DUHALDE, senador del partido peronista Justicialista, que ocupará provisionalmente el cargo, a la espera de elecciones en el año 2003. El nuevo presidente se encuentra con las exigencias del Fondo Monetario Internacional, que establece duras condiciones para aprobar nueva ayuda financiera:

Las súplicas que DUHALDE hiciera al FMI para conseguir apoyo financiero y una bombona de oxígeno para su sistema bancario se toparon con un duro rechazo. El Fondo insistía en que su gobierno tenía primero que acabar con los subsidios a las provincias, proteger los negocios privados de una judicatura presuntamente corrupta y revocar la Ley de Subversión Económica –en cuyo nombre se estaba persiguiendo a altos representantes de la banca por sacar dólares al extranjero ilegalmente–, así como otras leyes de excepción que obstaculizaban la venta a extranjeros de las empresas argentinas en quiebra. Cuando DUHALDE consiguió hacer aprobar estas medidas en el Congreso, el FMI endureció sus condiciones. Empezó a exigir la conversión obligatoria de las cuentas de banco bloqueadas en bonos a largo plazo, un plan que se encontró con una oposición casi total de la clase media argentina, ya que privaba de hecho a los titulares de las cuentas del acceso a su dinero. El gobierno debía, así mismo, hacer todavía más recortes en el gasto público, lo cual acrecentaría tasas de desempleo aún más elevadas.³⁷

³⁶ Grupo de Trabajo Inmigración Cambalache: «Globalización e inmigración», p. 10.

³⁷ «Arruinar Argentina»: *cit.*, p. 56.

Las enormes movilizaciones populares tienen una importancia central en el desarrollo de la crisis de 2001. La revuelta popular, que en ese momento contiene en su seno a amplios sectores de la población, hace visible un conjunto de luchas políticas que toman un enorme protagonismo. Estas luchas desbordan ampliamente a las organizaciones políticas tradicionales y a un sindicalismo corrupto, burocrático y neoliberal. El enorme vacío que habían dejado las treinta mil compañeras y compañeros exterminados en la dictadura y las políticas de adormecimiento y clientelismo neopopulista de los ochenta y noventa, dan paso a una revuelta popular sin precedentes en el último cuarto de siglo. Sin embargo, estas movilizaciones no nacen de la nada:

La rebelión del 19 y 20 de diciembre de 2001 en la Argentina, no fue (...) un estallido espontáneo de furia. Fue resultado de acumulación de conciencia, de experiencias, de ejercicios de autonomía. Fue un auténtico grito de los excluidos, nacido del corazón mismo del drama social provocado por las políticas imperiales.³⁸

Las movilizaciones piqueteras, impulsadas por trabajadores y trabajadoras desocupadas, toman protagonismo a través de los *cortes de ruta*,³⁹ que tienen una importante incidencia política. Estas acciones «constituyen sólo la punta del iceberg de una construcción social mucho más compleja»,⁴⁰ ya que muchos grupos piqueteros, en el seno de las comunidades en las que están implantados territorialmente, fortalecen los vínculos sociales de apoyo mutuo a través de diversas iniciativas de autoorganización: comedores populares, huertas comunitarias, producción artesanal... Otra de las experiencias que se hace visible es la de las fábricas recupera-

³⁸ «El ALCA mirado desde General Mosconi»: *cít.*

³⁹ Los cortes de importantes vías de comunicación, los cortes de ruta, son una de las for-

mas de protesta piquetera que más incidencia están teniendo.

⁴⁰ HÉCTOR PALOMINO: «Los movimientos sociales en Argentina».

das, iniciativa que se realiza desde mediados de los años noventa en empresas que estaban en proceso de quiebra. Los trabajadores y las trabajadoras ponen a funcionar las fábricas, estableciendo «la necesidad de preservar las fuentes de trabajo frente a las rutinas de quiebra y liquidación de bienes productivos que prevalecen en el derecho mercantil» y poniendo en cuestión el conjunto del sistema de relaciones laborales.⁴¹ Además, establecen relaciones de apoyo mutuo con otros sectores de la comunidad: movimientos de trabajadores desocupados, estudiantes, familiares de trabajadores... En Buenos Aires y en ciudades del interior del país se organizan asambleas barriales ante el colapso institucional, como forma de autoorganización comunitaria, de denuncia y acción directa y de resolución de necesidades locales en el ámbito de la salud o la alimentación.

La *feminización de la resistencia* es otra de las características de este nuevo ciclo de luchas. En un contexto de crisis de la sostenibilidad de la vida, el rol culturalmente asignado a las mujeres como responsables de la alimentación y del hogar, hace que sean ellas quienes muchas veces se pongan al frente de las movilizaciones:

Las cacerolas salieron del espacio privado para el espacio público. Si históricamente han sido uno de los símbolos del sojuzgamiento de las mujeres, de su reclusión en el dominio de lo privado, fue precisamente cuando el modelo neoliberal aniquiló las propias posibilidades de ejercicio del rol de la mujer en ese ámbito, el momento en que la consigna feminista «lo personal es político», se generalizó en la práctica de miles de mujeres que ignoraban su origen. Lo personal es político. Una cacerola vacía es un arma de denuncia. Un pañal hecho pañuelo es un arma de resistencia. Las mujeres ganamos las plazas, y recuperamos el tiempo de ser protagonistas.⁴²

⁴¹ *Ibíd.*

⁴² CLAUDIA KOROL: «Revolución en las calles y en las plazas», pp. 28-29.

Tres años y medio después de las jornadas del 19 y 20 de diciembre de 2001, la capacidad de articulación y fortalecimiento mutuo de las diferentes resistencias es una condición necesaria para contrarrestar las políticas gubernamentales tendentes a desactivar la protesta social a través de diversas vías: la represión directa, el desgaste en negociaciones sin resultados concretos, la cooptación a través del reparto de planes sociales y subsidios o la búsqueda de la marginación de los sectores más combativos, contraponiendo a los «piqueteros con la gente».⁴⁵

El gobierno de KIRCHNER, la deuda externa y el Fondo Monetario Internacional

En el año 2003 el presidente DUHALDE es relevado por NÉSTOR KIRCHNER, del partido peronista Justicialista, aunque logra el apoyo de poco más del veinte por ciento de la población. Su proyecto político se funda en la reconstrucción de un capitalismo nacional que logre sacar a Argentina de la crisis. Las declaraciones del presidente KIRCHNER respecto al Fondo Monetario Internacional y a los intereses norteamericanos son de distanciamiento y crítica. Además, entre mayo de 2003 y julio de 2004, se desarrolla una primera etapa de gobierno en la que se levanta como bandera la decisión de no reprimir la protesta social, a la vez que se muestra la voluntad de diálogo con diversos movimientos populares. Aparentemente, se establece una posición de defensa de los intereses del Estado y de la ciudadanía ante las compañías privatizadas. Además, el gobierno de KIRCHNER condena la violación de los derechos humanos realizada durante la dictadura militar, impulsa la memoria histórica y acaba con la *teoría de los dos demonios*, que responsabilizaba por igual a víctimas y verdugos de lo sucedido en la dictadura. Esta teoría había sido defendida por los gobiernos de ALFONSÍN y MENEM.

Sin embargo, un análisis de las políticas de estos dos años de gobierno nos muestra su identidad con los intereses del gran capital transnacional y de las instituciones financieras internacionales:

⁴⁵ CLAUDIO KATZ: «La perdurable lucha piquetera».

(...) la burguesía local se ha transnacionalizado completamente y ha perdido cualquier tipo de iniciativa político-social independentista, si es que alguna vez tuvo alguna (algo bastante discutible, por cierto...). Por eso creemos que las apelaciones del presidente KIRCHNER y de sus defensores intelectuales a «reconstruir un capitalismo nacional» tienen mucho más de retórica vacía, de aquello que los caribeños denominan «politiquería», que visos de realidad y de un proyecto factible. Ni siquiera vale la pena tomarse el trabajo de comparar estas apelaciones entusiastas y encendidas de patriotismo discursivo con la presencia destacada de cuadros neoliberales clásicos –como MARTÍN REDRADO y otros de su misma especie– en áreas centrales de la política económica del gobierno argentino.⁴⁴

Con el fin de la convertibilidad se había producido una enorme devaluación, que alcanza el 72 por ciento, y continuaba la recesión económica a lo largo del año 2002 y parte de 2003. El PIB cae un 16,3 por ciento en el primer trimestre de 2002, mientras se extiende la miseria, con índices de empleo y subempleo del 45 por ciento, más de la mitad de la población sumida en la pobreza y el colapso de lo que queda de los servicios públicos. Sin embargo, la devaluación abarata las exportaciones argentinas, mejorando su competitividad, lo que permite una recuperación económica en los últimos meses de 2003, que se confirma en 2004 con un fuerte crecimiento.⁴⁵ Las exportaciones agroindustriales aumentan enormemente, aportando más de la mitad del valor de las exportaciones totales. Este sector se desarrolla rápidamente, apoyado en la extensión de la soja transgénica.

Las elevadas tasas de crecimiento no implican mejora alguna en la situación de la población argentina. Entre 1999 y 2002 se duplica el índice

⁴⁴ NÉSTOR KOHAN: «Los equívocos de la centroizquierda y los desafíos del movimiento popular en Argentina».

⁴⁵ Las tasas de crecimiento del 8,8% en 2003 y el 9% en 2004 se asientan sobre el enorme

desplome del período 1998-2002, por lo que hay que matizar las implicaciones de estas tasas de crecimiento: con el ritmo actual se recuperarán en 2005 los niveles de producción de 1998.

de hogares pobres, que pasa del 23,7 por ciento al 45,4 por ciento, mientras los indigentes se multiplican por tres.⁴⁶ El fin de la convertibilidad y la devaluación acrecientan las desigualdades, mientras el crecimiento económico en 2004 convive con tasas de desempleo cercanas al veinte por ciento, con la extensión del trabajo precario y sumergido y con bajísimas remuneraciones –especialmente en los sectores en plena recuperación, como el agroalimentario y la construcción–. El salario mínimo de 350 pesos en 2004 no cubre ni la mitad de la canasta básica que determina la línea de la pobreza. Las trabajadoras y trabajadores de la economía sumergida ganan tres veces menos que quienes tienen contrato, lo que sitúa sus salarios un 58 por ciento por debajo de la línea de la pobreza. Pensionistas y trabajadores y trabajadoras desocupadas no cubren sus gastos de alimentación. La extensión de la jornada laboral, la privatización de la prevención de riesgos laborales y el empeoramiento general de las condiciones de trabajo provocan un aumento sustancial de los accidentes laborales, que en sectores como la construcción crecen más de un sesenta por ciento en 2004. En 1991 el 36,9 por ciento de la población carecía de cobertura social; la cifra aumenta al 48,1 por ciento en 2001 y al 55 por ciento en 2004, llegando casi a los veinte millones de personas.⁴⁷

Mientras la producción de alimentos en Argentina alcanza para alimentar a trescientos millones de personas, existen catorce millones de argentinas y argentinos que no satisfacen sus necesidades básicas de alimentación. Al estar dirigidos a la exportación, los precios de los alimentos suben en Argentina con la devaluación. La situación de pobreza se agrava en determinadas zonas del país, como las provincias del norte y los principales núcleos urbanos. El recorte del gasto sanitario y la falta de dinero para pagar los medios de transporte coloca en una situación de enorme vulnerabilidad a niños y niñas, personas ancianas y pacientes terminales.

⁴⁶ Alerta Argentina: «Informe sobre Derechos Humanos», p. 3.

⁴⁷ *Ibíd*, p.7.

Las mujeres sostienen la mayoría de los hogares pobres en el ámbito del cuidado y, crecientemente, también a través del trabajo asalariado. La mayoría de ellas trabajan en la economía sumergida y reciben salarios inferiores a los de los hombres en un cincuenta por ciento. La mortalidad materna y la infantil han crecido en los últimos años, mientras en provincias como Jujuy, Chaco y Formosa crece enormemente la mortalidad por abortos clandestinos.

En el contexto del ajuste neoliberal, las mujeres funcionamos como fuerza laboral secundaria y marginal, utilizada por el sector empresario para bajar los costos de producción. El retiro del Estado de los servicios sociales de salud, transporte, educación, etc. ha significado un incremento del trabajo doméstico y de los trabajos «flexibilizados», sin cobertura social, a través de los cuales las mujeres tratan de compensar estas carencias.⁴⁸

En el medio rural la extensión de la agricultura industrial, y concretamente de las plantaciones de soja transgénica, se lleva por delante al campesinado. Las exportaciones primarias son la base de la recuperación económica. En 2004 se producen más de 34 millones de toneladas de soja transgénica en 14 millones de hectáreas, que son el 54 por ciento de la superficie sembrada. Esta soja se vende a la Unión Europea, China, India y Estados Unidos a un buen precio debido al aumento de la demanda de China y al incremento general de la demanda de soja a partir de la *crisis de las vacas locas*, que obliga a alimentar al ganado con productos de origen vegetal. Los países que compran la soja argentina, que en un 99 por ciento es transgénica, la dedican a la alimentación del ganado. La carne es exportada a mercados en los que hasta hace unos años se consumía aún carne argentina, desplazada por la extensión de la soja.

La expansión del monocultivo de soja se inicia en los años setenta y alcanza los doce millones de toneladas en 1990,⁴⁹ para acelerarse aún más

⁴⁸ «Revolución en las plazas y en las casas», *cit.*, p. 18.

su expansión en los últimos años. La producción de soja desplaza a muchos otros cultivos, atentando contra la soberanía alimentaria y obligando a importar alimentos. Entre 1991 y 2001 desaparecen 160.000 pequeños productores, mientras 17 millones de hectáreas se encuentran en manos extranjeras.⁵⁰ Organizaciones campesinas e indígenas se enfrentan cotidianamente a desalojos y expulsiones de sus tierras ante el avance del cultivo de la soja transgénica. La utilización de agrotóxicos –glifosato, 2,4 D1, paraquat, endosulfán y otros herbicidas– supone una catástrofe ecológica de enormes dimensiones, incluida la enfermedad y muerte de población de las zonas fumigadas. La reciente aprobación del cultivo de maíz transgénico agravará aún más este impacto.

Los compromisos del gobierno con el FMI de superávit fiscal recuerdan y superan el compromiso de «déficit cero» de CAVALLO. El enorme superávit fiscal del año 2004, que se prevé que continúe en 2005, se fundamenta en los ingresos obtenidos por las retenciones a las exportaciones de granos y petróleo, pero también en una disminución de los gastos estatales del veinte por ciento respecto a 2001.⁵¹ Esta disminución se complementa con un modelo fiscal regresivo, que se sostiene en la recaudación del IVA y otros impuestos indirectos que perjudican a las clases populares empobrecidas. Ante la miseria generalizada, se adoptan políticas sociales compensatorias, funcionales al desarrollo y mantenimiento de las políticas neoliberales. Un nuevo programa social, el *Plan Jefes y Jefas del Hogar*, que en mayo de 2004 alcanza a 1.760.000 desocupados y desocupadas, es ejemplo de este tipo de políticas sociales, que implican:

un fortalecimiento de la matriz asistencial del modelo neoliberal, por varias razones: no son universales, tienen un carácter compensatorio (equivalente a

⁴⁹ Ver *El País*, 11 de abril de 2004: «La soja transgénica ocupa los campos argentinos».

⁵⁰ ALBERTO J. LAPOLLA: «Argentina: del granero del mundo al hambre generalizado, de la mano

del monocultivo de soja transgénica».

⁵¹ EDUARDO LUCITA: «Nueva reestructuración de la deuda externa».

50 dólares mensuales), ya que no llegan a cubrir las necesidades básicas; por último, aparecen como una clara herramienta clientelar, pues en un alto porcentaje son controlados directa o indirectamente por los municipios, en su mayoría en manos del partido gobernante. La inflexión es clara: no sólo el nuevo plan social es absolutamente coherente con las políticas sociales anteriores, sino que, por su misma envergadura y alcance, apunta a la consolidación de la matriz neoliberal, al fijar la inclusión de los excluidos en tanto excluidos.⁵²

Al igual que en el final de los años noventa el gobierno de MENEM y los gobernadores provinciales establecían ciertas medidas sociales ante los efectos del ajuste neoliberal, ahora vemos cómo se implantan estos subsidios sociales compensatorios, en medio de enormes tasas de desempleo y subempleo y de ausencia de protección social para millones de personas. Estos subsidios son un instrumento para la desmovilización social y para la cooptación de diversas formas de protesta. La cooptación se complementa con un aumento de la represión política. A partir del año 2004 se observa un cambio en la política gubernamental consistente en la judicialización de la protesta social, el agravamiento de las figuras penales impuestas a las personas detenidas y el incremento de los dispositivos de represión. Se trata, además, de diluir deliberadamente las fronteras entre el delito común y el crimen político.⁵³

Mientras el gobierno se presenta como defensor de la ciudadanía frente a las empresas privatizadas, las renegociaciones son arbitradas por el Banco Mundial, ya que estas empresas han demandado al Estado ante el Comité Internacional de Arreglo por Diferencias en Inversiones (CIADI), dependiente de esta institución. A lo sumo, el gobierno trata de retrasar el aumento de tarifas para la población o subsidia, con el dinero de todas y

⁵² «Informe sobre Derechos Humanos», *cit.*, p. 13.

⁵³ *Ibid.*, pp. 20-27.

todos, a los sectores más empobrecidos. El Estado perdona los incumplimientos de las privatizadas –Aguas Argentinas, concesionarios de peaje, transportistas ferroviarios–, asume el costo y riesgo de muchas inversiones, rebaja los compromisos de inversión obligatoria y mantiene la subvención de medio millón de pesos diarios a los ferrocarriles.⁵⁴ Las industrias extractivas logran enormes ganancias a base de establecer precios vinculados al mercado mundial y no a los costes locales. Así, se establece un techo de treinta dólares en el precio del petróleo, que no cuesta más de cuatro o seis dólares, mientras que las tarifas de gas suben, aunque se maquille su efecto sobre la población.⁵⁵ Las reservas caen enormemente, tanto por la baja perforación de los pozos como por el enorme incremento exportador (1180 por ciento en el caso del gas entre 1990 y 2003). La creación de una compañía estatal, Enarsa, es solamente simbólica, puesto que «actuará como una Pyme entre gigantes o como una unidad de contrataciones externas».⁵⁶

La subida de las tarifas es uno de los ingredientes centrales del nuevo repunte de la inflación. Teniendo en cuenta el derrumbe de salarios y el desempleo, el incremento inflacionario significa que nuevos sectores de la población caerán en la pobreza, mientras el gobierno promueve la congelación salarial. Durante el primer trimestre de 2005 la canasta de alimentos ha subido un 5,9 por ciento. Los oligopolios que controlan la alimentación y los combustibles utilizan el chantaje del desabastecimiento como amenaza para sostener la elevación de precios. El modelo exportador de productos primarios –alimentos y materias primas– es el principal motor de la inflación actual.⁵⁷ La posibilidad de vender los alimentos en el mer-

⁵⁴ CLAUDIO KATZ: «Quebrantos públicos, negocios privados», p. 3.

⁵⁵ *El País*, 11 de abril de 2004: «Kirchner saca el gas de la nevera». El gobierno autoriza subidas del gas a pie de pozo y la liberalización total del mercado mayorista a mediados de 2005. Las tarifas residenciales subirán a partir del 31 de

diciembre de 2006, pero las grandes industrias y las empresas de servicios incorporarán la subida a los precios finales de sus productos, trasladando la subida del gas a la población.

⁵⁶ «Quebrantos públicos, negocios privados»: *cit.*, p. 7.

⁵⁷ CLAUDIO KATZ: «La inflación del modelo», p. 4.

cado mundial en mejores condiciones provoca el aumento de los precios en el interior del país. Ello es así a pesar de las retenciones que pagan las exportaciones, ya que «con presiones, fraudes fiscales y prédicas neoliberales, las grandes empresas han logrado atenuar la incidencia de este impuesto». ⁵⁸ La otra cara de este modelo agroexportador es la desindustrialización, ante la falta de inversiones y ante acuerdos de comercio exterior que promueven la especialización primaria.

Veamos, por último, el papel del FMI en relación con la cuestión de la deuda externa. En primer lugar, es necesario señalar que el gobierno argentino nunca pagó tanto como lo abonado en estos últimos tres años por los gobiernos de EDUARDO DUHALDE y NÉSTOR KIRCHNER a las instituciones multilaterales, especialmente al FMI. ⁵⁹ La dureza de las declaraciones oficiales del gobierno argentino contrasta con el hecho de que el Fondo, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo se han convertido en los acreedores privilegiados de Argentina. Por tanto, la estrategia central del gobierno es pagar la deuda, lo que tiene como condición el superávit fiscal que ya hemos señalado, es decir, la consolidación de la pobreza a través de la reducción del gasto público y el incremento de los ingresos fiscales.

La deuda se divide en tres partes. La primera es la que se mantiene con los organismos internacionales, que se paga rigurosamente. El segundo grupo de acreedores privilegiados son los bancos y empresarios nacionales, que aplauden el superávit fiscal porque garantiza sus privilegios de cobro. La tercera parte de la deuda es la afectada por la cesación de pagos, contraída con acreedores internacionales, de los que un 44 por ciento son pequeños ahorradores, mayoritariamente italianos, alemanes, japoneses y holandeses, inducidos por bancos y fondos de inversión a adquirir bonos argentinos. La renegociación de esta deuda implica vencimientos hasta el

⁵⁸ *Ibid.*, p. 4. La carne sube en el período 2002-2005 entre el 113% y el 150% y el aceite de maíz el 339%.

⁵⁹ JULIO C. GAMBINA: «Argentina: a propósito del canje de la deuda pública»

2045. «Eso es una hipoteca para la generación presente y futura. Si bien hay período de gracia de veinte años para los pagos de capital, lo real es que a partir de abril de 2005 empiezan a vencer intereses que se restarán del presupuesto.»⁶⁰ A estas tres partes de la deuda habría que añadir otra más: la de aquellos acreedores internacionales que no han aceptado el canje de la deuda propuesto por el gobierno argentino y que continuarán demandando al gobierno, apoyados por el FMI y el sistema financiero internacional.

La deuda en el año 2005 asciende a unos 145.000 millones de dólares, similar a la que existía en diciembre de 2001. A pesar de los alargamientos de plazos y la bajada de intereses, en los próximos cinco años los vencimientos de la deuda ascenderán a unos 62.500 millones de dólares, sin contar los nuevos préstamos que Argentina se verá obligada a contraer, puesto que el presupuesto nacional no alcanza para pagar los próximos vencimientos. Es decir, los pagos de la deuda externa en el período 2005-2009 son superiores a los pagados en los años anteriores a la crisis de 2001.

El papel del FMI en este contexto ya resulta conocido: por una parte, sus negociaciones se han dirigido a *normalizar* la economía argentina, es decir, a garantizar la transferencia ordenada de recursos al exterior y la afluencia de capitales que permitan obtener nuevos créditos. Como la única posibilidad de obtener nueva financiación es el acuerdo con el FMI, éste fuerza a mantener la política de ajuste estructural, la misma que ha llevado a la crisis de 2001. Las medidas exigidas por el Fondo no son novedosas: ya hemos señalado los ajustes en el gasto social del Estado, significativamente inferior al de 2001 –por cada peso utilizado para pagar deuda, sólo 75 centavos se destinan a servicios esenciales para la comunidad–,⁶¹ estos ajustes del gasto se complementan con una recaudación fiscal en ascen-

⁶⁰ *Ibid.*, p. 2. Ver también EDUARDO LUCITA: «Nueva reestructuración de la deuda externa» y Economistas de Izquierda: «Un programa de

recuperación popular de la economía».

⁶¹ «Nueva reestructuración de la deuda externa», *cit.*, p. 2.

so y de carácter regresivo, para lograr así el superávit fiscal exigido; una política monetaria restrictiva, que limite la oferta monetaria y, por tanto, las posibilidades de acceder al crédito; y la defensa de los intereses de las empresas de servicios públicos privatizadas, a través del incremento de tarifas.

Efectivamente, el incumplimiento de los pagos, tal y como nos recuerda ANNE KRUEGER en el texto que encabeza este capítulo introductorio, «siempre es doloroso». Si para el FMI «los países deben pagar sus deudas y sufrir cuando no lo hacen», lo cierto es que su gestión de la crisis argentina está siendo tremendamente *exitosa*. No sabemos si la subdirectora del FMI entiende que los argentinos y argentinas están sufriendo más dificultades de las necesarias, aunque a tenor de las palabras del director del Fondo, RODRIGO RATO, los sacrificios aún son *insuficientes*.

Oviedo, 29 de abril de 2005.

EDUARDO ROMERO

PRIMERA PARTE

**El Fondo Monetario Internacional, la economía mundial y los países
periféricos**

Los intercambios comerciales y el Sistema Monetario Internacional antes de la Segunda Guerra Mundial*

A LO LARGO del siglo XIX, tras el fin de las guerras napoleónicas, tiene lugar un largo período en el que las grandes potencias evitan entrar en conflictos bélicos a gran escala. Este período, conocido como la Paz de los Cien Años¹ (1815-1914), coincide con el proceso de industrialización de los mayores países capitalistas. A lo largo de esta etapa, se produce un incremento espectacular del comercio internacional, sobre todo a partir de la segunda mitad del siglo XIX.²

La ausencia de conflictos señalada facilita la ampliación de los mercados, que se hace necesaria ante el rápido aumento del potencial productivo, imposible de absorber solamente mediante el aumento del consumo

* Los análisis relativos al Sistema Monetario Internacional suelen hacer referencia exclusiva a las naciones capitalistas «avanzadas», pues, en una primera mirada, son los procesos que ocurren *en y entre* aquellas naciones los que conforman las características de dicho Sistema. No obstante, la «periferia» del capitalismo mundial juega un papel esencial en la industrialización del «centro», al proveer materias primas y alimentos a bajo coste. Teniendo esto en cuenta, se ha elaborado un anexo a este capítulo, titulado «La situación de los países periféricos en la historia del capitalismo (siglos XVIII-XIX)» (p. 65). Ver también dicho anexo acerca de la terminología de «centros» y «periferias».

¹ Este término alude a la ausencia de enfrentamientos armados del carácter de las guerras napoleónicas anteriores al inicio de este período, o de las guerras mundiales que se desarro-

llan inmediatamente después. Sólo la guerra de Crimea (1854-1856) enfrenta a más de dos potencias mundiales: Rusia contra Gran Bretaña y Francia. Sin embargo, este término no nos debe llevar a pensar en un siglo de paz. A lo largo de estos cien años se suceden multitud de guerras con millones de víctimas. «¿Pero qué hizo tan relativamente sangriento a este período de la historia? En primer lugar, el mismo proceso de la expansión capitalista mundial multiplicó las tensiones en Ultramar, las ambiciones del mundo industrial, y los conflictos directos e indirectos que surgían de él. Por eso, y sean cuales sean sus orígenes políticos, la guerra civil americana fue el triunfo del Norte industrializado sobre el Sur agrario, casi —podíamos incluso decir— el paso del Sur desde el imperio informal de Gran Bretaña (de cuya industria algodonera dependía económi-

interno de los países industrializados. Ejemplo de la extensión del mercado mundial son las exportaciones de los artículos de algodón británicos, que se triplican entre 1850 y 1875, mientras el consumo interno sólo aumenta unos dos tercios.

La multiplicación de la extensión geográfica de la economía capitalista se realiza de la mano del desarrollo de las comunicaciones, especialmente el ferrocarril, y también el telégrafo y el buque de vapor. En el momento en que los intercambios comerciales de mercancías se generalizan, se hace necesaria la existencia de un *Sistema Monetario Internacional*, es decir, un mecanismo que regule las relaciones entre las monedas de los diferentes Estados, estableciendo las *paridades* o *tasas de cambio* entre ellas y garantizando su mutua convertibilidad. A lo largo del siglo XIX, y hasta el año 1922, el Sistema Monetario Internacional se rige por el *patrón oro*. Sus características son: en primer lugar, los recursos monetarios de cada país están constituidos por oro; en segundo lugar, cada país garantiza que su moneda de curso legal es convertible en oro, es decir, puede intercambiarse por la cantidad correspondiente de oro en el Banco Central; por último, las paridades de las monedas son fijas. La estabilidad monetaria que proporciona el patrón oro a lo largo de todo el siglo XIX y las dos primeras décadas del XX constituye una condición esencial para el auge de los intercambios comerciales durante esta época.³ Los grandes descubrimientos de oro en California, Australia y otros lugares después de 1848 multiplicarán

camente) a la nueva y mayor economía industrial de los Estados Unidos». La guerra de Paraguay con Argentina, Uruguay y Brasil (1864-1870) es parte de la integración del río de la Plata a la mundial economía británica. Las grandes guerras civiles en China (1851-1864) son «inseparables de la rápida penetración de armas y capital occidentales». ERIC HOBSEBORN: *La era del capitalismo* (1848-1875), pp. 78-79. El conjunto de este epígrafe está basado en di-

versas obras de Eric Hobsbawn: *La era de las revoluciones* (1815-1848), *La era del capitalismo* (1848-1875), *La era del imperio* (1875-1914) e *Historia del siglo XX* (1914-1991).

² Ver KARL POLANYI: *La gran transformación*, cap. 1

³ La teoría económica convencional (en concreto, el llamado *enfoque monetario de la balanza de pagos*) explica el funcionamiento del patrón oro de la siguiente manera: el equilibrio

los medios de pago disponibles y facilitarán la disminución de los intereses y la expansión del crédito en las siguientes décadas.

De todos modos, el patrón oro consistía en realidad en un patrón libra esterlina-oro: el metal no sólo no funcionaba como dinero efectivo dentro de los intercambios comerciales, sino que tampoco era el instrumento principal del sistema de crédito. Las funciones de «moneda mundial» eran asumidas más bien por la libra esterlina, hecho apoyado en la hegemonía comercial, industrial y político-militar inglesa.

Desde comienzos del siglo XIX, Gran Bretaña, primer país en llevar a cabo la Revolución Industrial, comienza a impulsar el *librecambismo* con dos objetivos: primero, abrir las puertas de los mercados de otras naciones a sus productos manufacturados; segundo, quebrar la producción nacional de cereal, para sustituirlo por cereal importado a bajo precio. Así lograba, por una parte, la disminución de los costes laborales de su clase trabajadora al reducirse los salarios con la bajada del precio de los alimentos y, por otra, el desplazamiento de población de la agricultura a la industria en su propio territorio. Este modelo promovía, por tanto, la creación de economías exportadoras de materias primas hacia los países industrializados.

La eliminación de barreras comerciales se generaliza a los principales países capitalistas, salvo a Estados Unidos, cuyo Norte industrializado y proteccionista se impone en la guerra civil (1861-1865) al Sur librecambista, que se basaba en una economía de exportación de alimentos y mate-

terior se asegura automáticamente mediante las entradas o salidas de oro en la medida en que, por una parte, la masa monetaria del país depende directamente de la cantidad de oro que posee el Banco Central y, por otra parte, las variaciones de la masa monetaria determinan el nivel de precios. Por ejemplo, si un país tiene déficit comercial, saldrá oro, disminuirá la masa monetaria interna y, con ello, los precios internos caerán, haciéndose más compe-

titivos y equilibrando así el déficit inicial mediante el consiguiente aumento de las exportaciones. Más adelante, cuando se aborde la naturaleza del dinero y el papel que éste juega en los intercambios internacionales, se volverá sobre esta cuestión para criticar el enfoque mencionado. Sobre estas cuestiones, ver XABIER ARRIZABALO MONTORO (ed.): *Crisis y ajuste en la economía mundial*, cap. 1.

rias primas. Las principales potencias entienden que la expansión del comercio mundial, enormemente ventajosa para Gran Bretaña, resulta provechosa también para ellas. Además, las exportaciones británicas de equipamientos y tecnología –por ejemplo de hierro y maquinaria de ferrocarril– no sólo no impiden sino que facilitan la industrialización de estas otras economías. En esta misma línea, se simplifica el sistema monetario internacional con la creación de zonas monetarias mayores⁴ y, en la década de 1860, se firman tratados de libre comercio entre las principales naciones industriales.

Bajo la enorme expansión del tercer cuarto del siglo XIX, Estados Unidos y una Alemania fortalecida por su proceso de unificación, experimentan un enorme desarrollo industrial y comienzan a poner en cuestión la hegemonía británica.⁵ Por otra parte, en los años setenta, el modelo de libre comercio internacional y el enorme crecimiento económico asociado a él, empieza a manifestar problemas y límites, reflejados en la paralización de inversiones por la quiebra económica, la caída de valores bursátiles y la reducción de las migraciones hacia América.

La llamada *Gran Depresión* (1873-1896) no se caracteriza, a pesar de todo, por una disminución del comercio internacional o de la producción mundial, ya que ambas continúan incrementándose, aunque a menor ritmo. Además, durante este período se extiende la revolución industrial a otras zonas de Europa y continúa el enorme avance industrializador de Alemania y Estados Unidos. Sin embargo, se produce un descenso prolongado de los precios, el interés bancario y los beneficios industriales.

La inundación de Europa con el grano y el trigo de las pampas y praderas americanas y de las estepas rusas, en el contexto de un mercado mundial cada vez más integrado y libre de aranceles, supone un enor-

⁴ La Unión Monetaria Latina agrupa en 1865 a Francia, Bélgica, Suiza e Italia.

⁵ Mientras que en 1850, Gran Bretaña cuenta con más de un tercio de la potencia del motor

mundial, en 1870 se ha reducido a menos de un cuarto. Alemania pasa de tener mucho menos que el 10% de la británica en 1850 a igualarla en 1870. *La era del capitalismo*, cit., p. 43.

me trastocamiento de la agricultura de las naciones europeas y de las nuevas naciones exportadoras. Hasta este momento, los altos costes de transporte habían protegido las producciones agrícolas nacionales. La agricultura, tradicionalmente dependiente de las fluctuaciones de la naturaleza, iba a ver ligada su suerte de manera creciente a los variables precios del mercado mundial, que en este período disminuyen de manera drástica. La combinación de la caída de precios⁶ y las numerosas plagas que afectan a diversos lugares del planeta durante este período, tiene consecuencias terribles para las agricultoras y agricultores. Por ello, las décadas finales del siglo XIX coinciden con una enorme agitación social en el medio rural, con numerosas revueltas campesinas.

A partir de las hambrunas que se producen en Irlanda a mediados de siglo, la emigración europea a América, sobre todo a Estados Unidos, es creciente.⁷ Estos procesos migratorios están ligados a los procesos de urbanización. Para millones de campesinos pobres, la salida a la crisis es la emigración (a las ciudades de su propio país o a ultramar: los principales países receptores –Estados Unidos, Argentina y Canadá– tienen una tasa de concentración urbana sólo superada por la británica).⁸ El éxodo rural evita una mayor conflictividad social y alimenta el crecimiento de la economía estadounidense, a la que provee de una abundante mano de obra dócil y dispuesta a trabajar en duras condiciones laborales.

En un período caracterizado por la disminución de los beneficios y el descenso de los precios –en el Reino Unido, un cuarenta por ciento entre 1873 y 1896–, la amortización de las grandes inversiones en maquinaria y tecnología se alargaba más de lo previsto. A esta dificultad se añade, para algunos países, el descenso del precio de la plata y su tasa de cambio con el

⁶ En 1894, el precio del trigo era poco más de un tercio del de 1867. *La era del imperio*, cit., p. 36.

⁷ Si antes de 1845 llegaban a EEUU unos cien mil extranjeros al año, en los años ochenta del

siglo XIX entre setecientos y ochocientos mil europeos emigran a Estados Unidos cada año, cifra que supera el millón en la primera década del siglo XX. *La era del capitalismo*, cit., p. 190.

⁸ *Ibid.*, p. 192.

oro, que había permanecido estable hasta 1872. Aunque sólo algunos países como México, India o China basaban su sistema monetario en la plata, el hecho es que estas fluctuaciones complicaban las transacciones comerciales con todos los países industrializados, que mantenían el patrón oro.

La única potencia industrial que mantiene la libertad de comercio sin restricciones es Gran Bretaña. Como ya se ha señalado, su industrialización implicaba la destrucción del campesinado británico, por lo que, al contrario que otros países, no tiene necesidad de protegerlo. Muestra de ello es que, entre 1875 y 1895, desaparecen en Gran Bretaña dos tercios de las tierras dedicadas al cultivo de trigo.⁹

La libertad de comercio parecía, pues, indispensable, ya que permitía que los productores de materias primas de ultramar intercambiaran sus productos por los productos manufacturados británicos, reforzando así la simbiosis entre el Reino Unido y el mundo subdesarrollado, sobre el que se apoyaba fundamentalmente la economía británica. Los estancieros argentinos y uruguayos, los productores de lana australianos y los agricultores daneses no tenían interés alguno en impulsar las manufacturas nacionales, pues obtenían pingües beneficios en su calidad de planetas económicos del sistema solar británico.¹⁰

La Gran Depresión supone el fin del libre comercio en el resto de países industriales. La implantación generalizada de tarifas comerciales proteccionistas será, en esta época, compatible con el crecimiento de la libre movilidad de capitales, la libertad de transacciones financieras y de la mano de obra. El proteccionismo establece un modelo de industrialización centrado en el desarrollo de la industria nacional y en la expansión del mercado interno. La aplicación de estas políticas a lo largo de las décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial, como respuesta a las

⁹ *La era del imperio, cit.*, p. 36.

¹⁰ *Ibid.*, pp. 39-40.

dificultades planteadas, implicará un nuevo crecimiento de la producción y el comercio.

Entre 1880 y 1914 se extiende la industrialización, lo que produce un enorme incremento del mercado mundial de materias primas, que se multiplica por tres en esta etapa. El desplome de los precios agrícolas durante el último cuarto del siglo XIX, al que hemos aludido anteriormente, permite aumentar la capacidad de consumo de productos básicos de los trabajadores y trabajadoras urbanas, que en el marco de la urbanización acelerada, tienen que adquirir estos productos en el mercado. Sin embargo, a partir de 1896, la ralentización del crecimiento de la producción agrícola mundial supondrá que la relación de intercambio entre la agricultura y la industria tienda a mejorar para la primera. Los costes que este hecho tiene para la industria se trasladarán a las trabajadoras y trabajadores, que verán, por ejemplo, cómo sus salarios reales descienden en el Reino Unido entre 1899 y 1913. A pesar de todo, el crecimiento de las ciudades, el perfeccionamiento de la primera revolución industrial y las nuevas innovaciones de la segunda facilitan la aparición de nuevos productos y servicios para el consumo de masas, introduciéndose innovaciones financieras tales como la compra a crédito.

Otra de las características de este período de la economía mundial es la tendencia a la concentración empresarial, sobre todo en sectores como la industria pesada, la armamentística –en rápida expansión–, la ligada a las nuevas energías (petróleo, electricidad), el transporte y algunos productos de consumo masivo. Junto a ella, comienza la llamada *gestión científica* de los métodos de producción, como forma de aumentar la productividad de los trabajadores. Taylor es el precursor de este desarrollo en la industria del acero norteamericana de la década de 1880. Más adelante, al hablar del fordismo, se hará un análisis más detallado de este aspecto.

Se produce también un incremento del papel del Estado, ligado a ciertas políticas de bienestar social en las nuevas democracias de masas, la

creciente inversión en armamento,¹¹ el crecimiento del empleo en el sector público y la defensa de los intereses de determinados grupos de presión. De todas formas, el papel del Estado es modesto comparado con su papel después de la Primera Guerra Mundial.

Por otro lado, ya se ha señalado que la hegemonía inglesa está en entredicho ante el avance de las economías estadounidense y alemana. En este período aumenta la rivalidad entre Estados y las relaciones comerciales y políticas entre el mundo desarrollado y subdesarrollado se hacen más complejas. Este proceso de rivalidad está inserto en la ampliación de los mercados a través de la conquista militar de nuevos territorios mediante el imperialismo de las principales potencias mundiales.¹²

Como consecuencia de la enorme demanda de materias primas que alimentan la industrialización de los países más poderosos, la mayor parte de éstos experimentan un déficit comercial con los países exportadores de materias primas. Este déficit se compensa a través de las exportaciones de manufacturas a Gran Bretaña que, a su vez, practica un intenso intercambio de manufacturas por materias primas con los países de las periferias. Además, Gran Bretaña mantiene su control, a través de la *City* londinense, de los servicios financieros y comerciales. Las inversiones británicas en ultramar, que seguían siendo las hegemónicas (44 por ciento del total), el poder de su marina mercante y la centralidad de la libra esterlina reforzaban su posición.

El carácter tardío de la industrialización alemana, condicionada por las dificultades para lograr su unidad económica y nacional, se encuentra con dificultades fundamentales que chocan con las posiciones adquiridas por

¹¹ Los pedidos de armamento del Estado a las empresas privadas pasan de significar un tercio de los pedidos totales de dichas empresas en 1880 a ser el 60% de los mismos en 1900. *Ibid.*, p. 307.

¹² Entre 1880 y 1914, Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, los Países Bajos, Bélgica, los

Estados Unidos y Japón «se reparten el mundo», fundamentalmente África y el Pacífico, reparto territorial del que sólo se libra Latinoamérica (cuya dominación se hacía por otros métodos) y, nominalmente, la mayoría de los grandes imperios tradicionales de Asia.

otras potencias, principalmente Gran Bretaña. La debilidad alemana se fundamentaba en su escaso acceso a los mercados mundiales, tanto para el abastecimiento de materias primas para su industria como para disponer de mercados para su creciente capacidad productiva.¹⁵ La Primera Guerra Mundial, que pone fin a la Paz de los Cien Años, enfrentará a Alemania, que llega a sólidos acuerdos con Austria-Hungría, y a Gran Bretaña, que constituye la Triple Alianza con Francia y Rusia.

El período de entreguerras

El comercio mundial no recupera los niveles de 1913 hasta el final de los años veinte, para caer de nuevo durante la década de los treinta. En 1948 el volumen del comercio mundial no es mucho mayor que en 1913. Se trata de un período en el que todas las potencias industriales protegen sus mercados, desmantelando el sistema mundial de comercio multilateral. Incluso Gran Bretaña abandona el libre comercio en 1931 por vez primera desde 1840.

Estados Unidos, primera economía mundial antes de la guerra, refuerza su posición de primer productor mundial y se convierte en el principal acreedor, ya que Gran Bretaña, Francia y Alemania contraen enormes deudas. Frente al papel estabilizador de Gran Bretaña en la época anterior, que sustenta un sistema internacional de pagos basado en la libra esterlina, Estados Unidos no asume ese mismo papel en la posguerra. A pesar de la trascendencia internacional de sus importaciones y exportaciones, para la economía nacional norteamericana, más autosuficiente, éstas son menos importantes que para cualquier otro país industrial.

Esta etapa, especialmente la década de 1930, se caracteriza por un gran «caos monetario». Los intentos de resucitar el patrón-oro, en un

¹⁵ Mientras que en 1913 Inglaterra dirigía el 40% de sus exportaciones hacia sus posesiones, Alemania sólo dirigía a sus colonias más evolucionadas menos de un 0,5 % de sus ex-

portaciones, es decir, menos de 50 millones de marcos. CHARLES BETTELHEIM: *La economía alemana bajo el nazismo*, pp. 20-21.

nuevo contexto internacional caracterizado por el proteccionismo comercial, la inestabilidad de las paridades entre monedas y el desequilibrio entre las grandes potencias, no dan resultado. En 1922, en la Conferencia de Génova, se acuerda un nuevo patrón monetario, basado en una convertibilidad parcial de las monedas en oro y en la eliminación del metal de la circulación monetaria. Se propone que las reservas de los países estén constituidas no sólo por oro, sino también por dos divisas convertibles en aquél, la libra esterlina y el dólar. De todos modos, al nuevo patrón sólo se adhieren veinticinco países, mientras que otros doce, entre los que se encuentran Francia y la URSS, mantienen el antiguo y poseen sólo oro como reserva. De esta forma, en el período de entreguerras coexistirán, en realidad, dos patrones de cambio.¹⁴

A lo largo de la década de 1930, como consecuencia de la crisis estadounidense iniciada en 1929, se producen una serie de devaluaciones en cadena de las principales monedas. La libra esterlina se devalúa en 1931, suspendiéndose su convertibilidad en oro y generándose una crisis de confianza en los países que tenían parte de sus divisas en dicha moneda. Entre 1931 y 1932 también abandonan el patrón oro EE.UU., Canadá y los países escandinavos. En 1933 la Sociedad de Naciones¹⁵ convoca en Londres una Conferencia internacional para tratar de llegar a un acuerdo sobre el Sistema Monetario Internacional. Dicho acuerdo no se alcanza y comienzan a formarse «áreas monetarias» (área esterlina, área del oro, área dólar, etc.), sin que este sistema logre tampoco estabilidad. En 1936 incluso los máximos partidarios del patrón oro, Bélgica y Holanda, también lo abandonan, y les sigue Francia.

¹⁴ El mundo anglosajón, los países que habían sido neutrales y Japón tratan de iniciar un proceso deflacionario en busca de la estabilidad monetaria y financiera, lo que logran solamente en el período 1922-1926. Alemania y Rusia sufren el hundimiento de su sistema monetario. El ejemplo más acusado de este «caos monetario» es la espectacular devaluación del marco alemán, cuyo valor, expresado

en dólares, pasa de 4,2 marcos por dólar (1914), a 4,2 billones de marcos por dólar (1923).

¹⁵ La Sociedad de Naciones es un organismo internacional creado en 1920 con el objetivo de garantizar el cumplimiento de los tratados internacionales y la paz mundial. Se disuelve oficialmente tras el fin de la Segunda Guerra Mundial.

Incluso en los años de mayor bonanza económica, el período 1924-1929, las tasas de desempleo se sitúan por encima del 10 por ciento en los países de Europa occidental y llegan incluso al 17-18 por ciento. Solamente escapan de este problema Estados Unidos momentáneamente, con una tasa de desempleo del cuatro por ciento y la Unión Soviética. En los primeros años treinta, en plena Gran Depresión, las tasas de paro llegarán a alcanzar el 27 por ciento en los Estados Unidos, el 22-23 por ciento en Gran Bretaña y el 44 por ciento en Alemania. Sólo este último país, bajo la economía nazi, resolverá el problema del paro entre 1933 y 1938. Estas altísimas y prolongadas tasas de desempleo se producen en una etapa en la que los sistemas de seguridad social o bien son insuficientes –en el país en el que el sistema está más desarrollado, Gran Bretaña, alcanza a menos del sesenta por ciento de la población trabajadora– o inexistentes –la ley de Seguridad Social en EE.UU. data de 1935–.

En 1924 se produce un descenso importante de los precios de los productos primarios, alimentos y materias primas, manifestando que la demanda era inferior a la capacidad de producción. Esta caída de los precios se contiene a base de acumular crecientes stocks. La situación para los agricultores y agricultoras se agravará en 1929, ya que en medio de la crisis que lleva a la reducción de un tercio de la producción industrial en Estados Unidos y Alemania, los precios descienden rápidamente, sin poder contener esta bajada con la acumulación de existencias. Estados Unidos, principal importador mundial de materias primas y alimentos, reduce sus importaciones en un setenta por ciento en el período 1929-1932. Este hecho ejemplifica el carácter mundial de la crisis, ya que supone el hundimiento de todos aquellos países cuyas economías de exportación se basaban en unos pocos productos primarios. Los intentos de incrementar la producción traen nuevos descensos de precios. El resultado es la ruina para todos aquellos agricultores y agricultoras que dependen del mercado,

salvo en los casos en que pudieron volver a refugiarse en una producción de subsistencia, último reducto tradicional del campesino. Eso era posible en

una gran parte del mundo subdesarrollado, y el hecho de que la mayoría de la población de África, de Asia meridional y oriental y de América Latina fuera todavía campesina, le permitió capear el temporal.¹⁶

Los gobiernos de los países industrializados protegen su agricultura no sólo incrementando aún más los aranceles sino garantizando precios a los productores, comprando los excedentes o pagando a los productores para que no produjeran, conteniendo de esa forma la saturación de los mercados de alimentos.

El desarme de las naciones vencidas en la Guerra hace imposible la reconstrucción de un equilibrio de poder como el que había existido a lo largo del siglo XIX. La posición alemana se convierte en extremadamente vulnerable, al tener que depender de créditos exteriores, fundamentalmente norteamericanos, para pagar las reparaciones de guerra a los países vencedores y para obtener capitales con los que alimentar un auge industrializador que la coloca de nuevo como segunda industria mundial en el período 1925-1929. Por primera vez, un gran país industrial pasaba de ser acreedor a ser deudor del extranjero, por lo que la contradicción entre su capacidad productiva y los límites de sus mercados se hacía más fuerte. Estados Unidos tratará de vincular el pago de las reparaciones de guerra alemanas a que, a su vez, Francia y Gran Bretaña salden las deudas contraídas con los norteamericanos. Los diversos planes y la constitución de la primera institución financiera internacional –el Banco de Pagos Internacional de Basilea– no resolverán un problema que desemboca en la suspensión de todos los pagos, alemanes y aliados, a partir de 1932.

La Gran Depresión crea las condiciones para el auge del nacional-socialismo alemán, alimentado por la derrota y las humillaciones del tratado de Versalles y por la oposición a los movimientos obreros revolucionarios. De las principales potencias más afectadas por la crisis, la economía ale-

¹⁶*Historia del siglo XX*, cit., p. 99

mana será la que se recupere de manera más rápida y fuerte. Para afrontar la crisis, una salida pudo ser la opción revolucionaria, improbable ante el debilitamiento del movimiento comunista internacional fuera de la URSS en este período. Otra, la que toman en septiembre de 1931 los países del bloque de la libra esterlina, es el camino de la devaluación. Esta opción está vedada para un país que, como ya se ha señalado antes, sale de una enorme crisis monetaria en 1924. La tercera posibilidad para Alemania era la aceptación de la ayuda financiera propuesta por Francia y los países anglosajones, lo que hubiera significado una «verdadera colonización financiera de Alemania»¹⁷ por parte del capital anglosajón. Desde una posición que defendiera los intereses de los grandes capitales alemanes, la cuarta solución la proponía en la práctica el nacional-socialismo: impulsar la industria alemana en un primer momento, mediante el rearme masivo y las obras públicas para abrir de manera definitiva los mercados exteriores mediante la opción militar.

ANEXO

La situación de los países periféricos en la historia del capitalismo (siglos XVI-XIX)*

La mayor parte de los países que hoy en día llamamos periféricos entran en relaciones comerciales con Europa a lo largo de una época histórica conocida habitualmente como *capitalismo mercantil*, que se extiende aproximadamente entre los siglos XVI y XVIII-XIX. En estas relaciones, estructuradas en esa época a través del *colonialismo*, ocurre un proceso que está muy vinculado a que esas zonas del mundo se conviertan en periféricas y que se trata de ilustrar en este anexo: las

¹⁷ Ver, sobre estas cuestiones, *La economía alemana bajo el nazismo*, cit., pp. 39-41., y *passim*.

* Este anexo está basado extensamente en ANDRÉ GUNDER FRANK: *La acumulación mundial, 1492-1789*.

relaciones de intercambio entre las metrópolis y las colonias determinarán las relaciones sociales y los modos de producción de estas últimas.

Las relaciones comerciales entre diversas partes del mundo no constituyen un hecho novedoso, sino que su existencia está registrada desde los albores de la historia. Lo que sí resulta novedosa es la enorme intensificación de las relaciones comerciales que se produce tras la conquista de América —«descubierta», precisamente, como resultado de la búsqueda de nuevas rutas comerciales con Asia— y, especialmente, el papel determinante que dichas relaciones comienzan a desempeñar en las sociedades de las metrópolis y las colonias.

América —las «Indias Occidentales»— es la región del mundo que primero se incorpora a esta clase de relaciones comerciales con sus metrópolis europeas, España y Portugal. Durante esa época la presencia europea en Asia es aún poco más que la continuación del comercio asiático y árabe establecido en ese área desde hacía tiempo. En África, al Norte y al Sur del Sahara, el siglo *xvi* también supone aún la continuidad con el pasado; las rutas comerciales a lo largo de la costa africana, dominadas por Portugal, no poseen aún un efecto material sobre la sociedad africana a lo largo del siglo.

El año 1492 marca, en cierta medida, el inicio de tendencias que transformarán profundamente el mundo de la época y, especialmente, que crearán un *único* mundo, cuyas partes quedarán crecientemente ligadas entre sí por intercambios comerciales. Los europeos no sólo buscaban nuevas rutas comerciales con el Oriente, sino también dinero con el que financiar el comercio y las guerras en Europa. Por eso, la primera actividad productiva llevada a cabo en América es la *extracción de metales preciosos*. La minería de oro y plata, y la extracción de mercurio necesario para su refinamiento, requieren una profunda transformación de las relaciones sociales y los modos de producción locales tradicionales. Pronto se manifiesta el problema de las enormes tasas de mortalidad de la población indígena, causadas por las condiciones de trabajo, y como consecuencia de las enfermedades que llevan los españoles: por ejemplo, un tercio de la población perece en la epidemia de 1545-1548.

A finales del siglo *xvi* el agotamiento de las reservas mineras hace que la minería de oro y plata se haga cada vez menos rentable para los empresarios españoles en comparación con la agricultura a gran escala. Se desarrolla así el *latifundio agrícola*, la hacienda, y también el trabajador atado a ella por deudas, el peón. Como consecuencia de estos cambios, que suponen grandes transferencias de recursos de la colonia a la metrópoli, en el siglo *xvi* tiene lugar en Europa occidental la primera etapa de acumulación de capital. Al mismo tiempo, gran parte de Europa oriental es convertida en granero y proveedor de materias primas para cubrir la demanda procedente de una Europa occidental en rápido desarrollo. Esto conduce a la concentración de la propiedad de la tierra y de los ingresos en el Este, así como a la sujeción de los campesinos y las campesinas a una «*segunda servidumbre*».

La mayor parte del siglo *xvii* estuvo marcada por una depresión de alcance mundial: en particular, España, Italia y el Imperio Otomano, que habían sido los centros más importantes del desarrollo del siglo *xvi*, entran en decadencia. La crisis se evidencia especialmente en el Mediterráneo y en la zona del Báltico. En la Europa del Este la producción para los mercados de exportación continúa generando la segunda servidumbre del campesinado y la creciente riqueza de los mayores terratenientes y comerciantes.

A comienzos del siglo *xvii* Inglaterra es aún una potencia de segunda fila, pero surge de la «crisis» convertida en una de primera magnitud, aunque su supremacía total no se establece hasta la Paz de París (1763) y no se reafirmará definitivamente hasta el Congreso de Viena (1815), tras la derrota napoleónica en Waterloo. En la explicación de la naciente hegemonía británica desempeñan un papel muy importante las relaciones con Portugal. Tras el Tratado de Methuen (1703), Portugal, a cambio de protección política, queda relegado a proveedor de materias primas propias y oro procedente de la colonia brasileña, y se le obliga a la compra de manufacturas inglesas para satisfacer el consumo tanto de la metrópoli como de la colonia. Por su parte, en la propia Inglaterra la Revolución Gloriosa de 1688 –la primera de las «revoluciones burguesas»– incrementa espe-

cialmente el poder político de los intereses manufactureros frente a los grupos agrícolas y comerciales que tras 1700 se colocan en una situación de desventaja.

La depresión del siglo xvii desencadena cambios profundos tanto en la división interna del trabajo, en Inglaterra y fuera de ella, como en la *división internacional del trabajo*. En 1663 la *Staple Act* ordenaba a las colonias británicas comprar la mayor parte de sus bienes a la metrópoli. En América, a lo largo de todo el siglo se consolida el traslado de la actividad económica de la extracción de metales preciosos al latifundio agrícola. A pesar de la prohibición de España a sus colonias para comerciar entre ellas (1604, luego reiterada varias veces), la aparición de manufacturas locales anima un creciente comercio entre colonias, en muchas ocasiones a través de comerciantes –contrabandistas– ingleses y holandeses.

La transición que se desarrolla en el siglo xvii se refleja también en el cambio cualitativo del comercio internacional: de las especias y artículos de lujo del siglo xvi se pasa al azúcar –cuyo consumo se hace cada vez más popular– y al nuevo comercio textil que dominará el siglo xviii.

En ultramar, el siglo xviii se caracteriza por el desarrollo de plantaciones azucareras trabajadas por esclavos, así como por un enorme auge del comercio esclavista entre las «Indias Occidentales», Europa y Norteamérica. En Europa, la rivalidad comercial entre Inglaterra y Francia se va expresando a través de guerras de escenarios cada vez más amplios. En Inglaterra, a la Revolución Gloriosa le sigue un período de rápida expansión, en la que posee un papel importante la recuperación del volumen de plata importado de ultramar por los españoles y el oro brasileño explotado por Portugal. Las relaciones de Inglaterra con este último país, definidas en el Tratado de Methuen, incluyen el intercambio de vinos portugueses contra paños británicos: casualmente, el ejemplo que un siglo más tarde el economista inglés DAVID RICARDO emplea para ilustrar su «ley» de las ventajas comparativas.

Las plantaciones azucareras de ultramar, trabajadas por esclavos, se encuentran asociadas a un *comercio triangular* entre la Europa manufacturera, las plantaciones

azucareras del Caribe y las fuentes africanas de esclavos. En ultramar, este «*sistema de plantación*» llegó a dominar el nordeste de Brasil, la mayor parte del Caribe y, posteriormente, el Sur de Estados Unidos. El modo de producción de muchas de estas regiones, y con ello su «suerte histórica», ha estado determinado, hasta hoy, por esta economía de plantación. Pero este sistema induce también, al contrario que las relaciones comerciales de siglos previos, transformaciones profundas en la economía africana. África se convierte, según una expresión del economista egipcio Samir Amin, en «*periferia de la periferia*»: pierde su autonomía y pasa a ser conformada según los requisitos exteriores, con efectos de largo alcance en la zona interior. Así se la aísla de todo contacto con Europa que no sea el obligado por la venta de esclavos, con la participación en ella de las elites locales.

El comercio y las guerras esclavistas contribuyen a la des-democratización, la estratificación y el viraje al autoritarismo de la sociedad africana. Se refuerza el poder de los jefes locales y la división de la sociedad en clases se hace más rígida, con el engrosamiento de las categorías sociales serviles y su aparición allí donde no habían existido con anterioridad.

Mientras tanto, en Asia prevalece un modelo de producción caracterizado por un poder estatal muy fuerte basado en la explotación generalizada de las comunidades aldeanas situadas en el territorio dominado por el Estado. No será hasta la época comprendida entre 1760 y 1790 cuando se produce una rápida transformación, principalmente en la India, de toda la estructura interna económica, política y social. El comercio con Inglaterra –articulado a través de la Compañía Inglesa de las Indias Orientales, que lleva a cabo en la región lo que se llamó el «pillaje de Bengala»– transforma a la India de importador en exportador neto de capital a Europa. Posteriormente, en los siglos XIX y XX, la India será transformada de país manufacturero exportador en mercado para las industrias en desarrollo del capitalismo europeo.

En definitiva, todo lo anterior muestra el papel decisivo que desempeñan las periferias en la acumulación de capital que se desarrolla a lo largo de los siglos XVI al

xviii y que provee la base para el nacimiento del capitalismo industrial a finales de ese último siglo. Comparando la situación de estas periferias con la de otras regiones, tales como Nueva Inglaterra en América del Norte, llegamos a una conclusión muy importante: las regiones «descuidadas» del Nuevo Mundo, que carecen del modo de producción y las formas de explotación colonial de las regiones de minería y plantación, *no estaban ya condicionadas al subdesarrollo desde los tiempos mercantiles*; esas zonas «descuidadas» podrán así desarrollar, en los siglos xix y xx, un capitalismo de características *cualitativamente diferentes* que el de las periferias.

A lo largo del siglo xix se configuran, especialmente en América Latina –región cuyos países, en su mayor parte, logran la independencia política de las metrópolis en el primer cuarto de ese siglo– dos clases de estructuras económicas y sociales periféricas. Por una parte, se sitúan las llamadas *economías de enclave*: economías mineras y de plantación, que producen minerales (cobre, estaño, etc.) o productos tropicales (cacao, banano, café, etc.). En estas economías, las minas o las plantaciones están directamente controladas por capital extranjero y estos «enclaves» están débilmente conectados con el resto de la economía nacional. En países de América del Sur tales como Argentina, Uruguay o el Sur de Brasil, se desarrollan economías agrícolas, sobre la base histórica que proveen las haciendas, en las que una parte del producto (la mayor) se destina a la exportación y otra a un mercado interno de cierta importancia. Generalmente, en esas *economías integradas* la tierra está en manos nacionales y el capital extranjero se circunscribe a actividades del sector terciario, vinculadas a la comercialización y la financiación de la producción agrícola. Ambas clases de *especialización en el sector primario* se diferencian tanto en el papel que desempeña el capital extranjero como, especialmente, en el grado de integración económica entre el sector primario exportador y el resto de la economía: mientras que en las economías de enclave esta integración es mínima, en las economías integradas existen efectos de «difusión» (del ingreso o de los adelantos tecnológicos) más o menos significativos.



Por último, una cuestión terminológica. Existen varios nombres para referirse a los países «del Tercer Mundo». Todos ellos, como es natural, traslucen una definición metodológica y explicativa del fenómeno del subdesarrollo. La mayor parte de los economistas convencionales emplean términos tales como «países subdesarrollados», «países en desarrollo», «países en vías de desarrollo» o «países menos desarrollados», queriendo indicar que existen caminos para alcanzar «el desarrollo», entendido como el modelo económico y social característico de los países capitalistas «avanzados». Aquí optaremos por emplear la terminología *centro-periferia* por una razón que quizá haya comenzado a vislumbrarse en este anexo: el desarrollo del capitalismo mundial produce al mismo tiempo «desarrollo» en el *centro* y «subdesarrollo» en la periferia; el subdesarrollo capitalista de los países periféricos está determinado por el tipo de desarrollo de los países del centro. Dicho esto, se hablará, en la mayor parte del texto, de países centrales y países periféricos, pero, para evitar excesivas repeticiones, denotaremos también a estos últimos en algunas ocasiones con el nombre de «Sur» o «países subdesarrollados».

II

La Conferencia de Bretton Woods y la creación del Fondo Monetario Internacional

LA SEGUNDA Guerra Mundial (1939-1945) refuerza la posición dominante de Estados Unidos y sitúa a este país como única potencia hegemónica. Ya en la segunda mitad de los años treinta, como consecuencia del *New Deal*,¹ la economía estadounidense había experimentado una importante recuperación. A diferencia de lo que ocurre con Europa y Japón, países devastados por la guerra, ésta no afecta significativamente a la industria estadounidense. Es más, la fabricación y venta de armamento, directamente a los países aliados e indirectamente a los países fascistas, estimula la economía de Estados Unidos previamente a la guerra y durante la misma; los pedidos militares llegan a representar el 42 por ciento de la producción nacional norteamericana durante los tres últimos años de la contienda.² La venta de armamento se hace mayoritariamente a cambio de oro; las transferencias de oro desde los países europeos a Estados Unidos que este hecho genera hacen que en 1945 este país posea las dos terceras partes de las reservas mundiales de oro. Paralelamente, en ese mismo año, la producción norteamericana es la mitad de toda la producción mundial, y Estados Unidos participa en el cuarenta por ciento de los intercambios internacionales.³ Además, este país comienza a financiar la reconstruc-

¹ El *New Deal* consiste en una serie de políticas económicas llevadas a cabo entre 1933 y 1939 bajo la presidencia de F.D. ROOSEVELT, con el objetivo general de sacar al país de la crisis económica desencadenada a partir de 1929. Estas políticas económicas se basaban en una amplia intervención del Estado en la economía; uno de sus mecanismos principales era la elevación del poder adquisitivo de la población,

para fomentar el consumo de masas y así estimular la demanda interna. Aunque permite una cierta reactivación de la economía norteamericana, que sufre una nueva crisis de menores proporciones en 1937-1938, tendrá que ser la guerra la que saque definitivamente a Estados Unidos de la depresión.

² Ver JOSÉ SERRULLE y JACQUELINE BOIN: *Fondo Monetario Internacional*, p. 45.

ción europea a partir de 1948 a través del PLAN MARSHALL, que consistía en una entrega de doce mil millones de dólares en forma de préstamos y donaciones. Estas entregas, realizadas entre 1948 y 1952, tuvieron como principales beneficiarios a países como Gran Bretaña, Francia, la República Federal Alemana e Italia.⁴

Por otra parte, desde el momento en que se decanta el resultado de la Segunda Guerra Mundial, se llevan a cabo una serie de conferencias entre las principales potencias vencedoras (Estados Unidos, Gran Bretaña y la URSS) para pactar el orden internacional de posguerra: Teherán (1943), Yalta (1945) y Postdam (1945). En este contexto, en julio de 1944, tiene lugar en Bretton Woods (en New Hampshire, EE.UU.) una conferencia, a la que asisten delegaciones de 44 países, para acordar las características de un nuevo Sistema Monetario Internacional.

Las discusiones previas a la creación del FMI. El «PLAN KEYNES» y el «PLAN WHITE»

Estados Unidos y Gran Bretaña son los países que impulsan las negociaciones para acordar el orden monetario de posguerra, negociaciones que culminarán en la Conferencia de Bretton Woods. Las delegaciones norteamericana e inglesa, encabezadas respectivamente por H.D. WHITE y J.M. KEYNES, elaboran sendas propuestas, la «Propuesta para un Fondo de Estabilización de Naciones Unidas» («PLAN WHITE») y la «Propuesta para una Unión Internacional de Compensación» («PLAN KEYNES»). La importancia de dichas negociaciones, en las que se juega la hegemonía monetaria de la posguerra, hace necesaria una mirada sobre las características e implicaciones de ambos planes.⁵

El PLAN KEYNES proponía la creación de una «Unión Internacional de Compensación», un organismo que poseería a nivel internacional funcio-

³ *Crisis y ajuste en la economía mundial*, p. 24.

⁴ Ver AA.VV.: *Contra la Unión Europea*, p. 8. Estados Unidos también impulsó financieramente, mediante el Plan Dodge o Plan

MacArthur, la reconstrucción de Japón.

⁵ Ver JESÚS DE LA IGLESIA (coord.): *El orden económico mundial*, cap. 3, y *Crisis y ajuste en la economía mundial*, cit., pp. 28-29.

nes similares a las de los bancos centrales de los países. Entre estas funciones estaría la de emitir una nueva moneda internacional, el «bancor», cuyo valor estaría definido en oro pero que no sería convertible en el metal. El valor de las monedas de los diferentes países se definiría en esta nueva unidad monetaria. Por otra parte, la Unión de Compensación funcionaría, en su relación con los bancos centrales de los diferentes países, de forma similar a como un banco comercial opera en su relación con los particulares: el superávit de la *balanza por cuenta corriente*⁶ de unos países se anotaría como saldo positivo en dicha Unión –de manera análoga a cuando una persona deposita sus ahorros en un banco–; ésta podría utilizar dichos saldos para prestar divisas a los países con déficit en su balanza por cuenta corriente. Así, la Unión *compensaría* –de ahí su nombre– los superávits en la balanza por cuenta corriente de unos países con los déficits de otros. El PLAN KEYNES también proponía, y en esto radica la diferencia de la Unión con un banco comercial, que los países pagasen a la Unión de Compensación un interés tanto por sus saldos positivos (depósitos) como por sus saldos negativos (préstamos). Además, se establecía una cota máxima tanto para los déficits como para los superávits, de forma que el país que sobrepasara dicha cota debía aplicar un ajuste. Esto manifestaba un intento por limitar al máximo tanto los excedentes como los déficits de la balanza por cuenta corriente, e implicar a todos los países –tanto los excedentarios como los deficitarios– en dicho objetivo. Finalmente, los recursos de la Unión de Compensación provendrían, como ya se ha dicho, de los países con superávit en su balanza por cuenta corriente. Este mecanismo proveería al organismo de una gran dispo-

⁶ La *balanza por cuenta corriente* considera todas las entradas y salidas de dinero de un país, exceptuando las relacionadas con inversiones de capital. Esta balanza considera, así, el dinero que entra y sale con motivo del *comercio* con otros países, de la actividad económica del sector de los *servicios* (turismo, fletes, seguros...)

y de las *donaciones* públicas o privadas (por ejemplo, las remesas enviadas por trabajadores en el extranjero). Por otra parte, la *balanza de capitales* considera todas aquellas entradas y salidas de dinero en razón de inversiones de capital. La combinación de ambas balanzas da lugar a la *balanza de pagos* del país.

nibilidad de recursos, calculándose la contribución estadounidense en unos 25.000 millones de dólares.

El objetivo central del PLAN KEYNES, que se concretaba en las propuestas mencionadas, era el impulso a la expansión del comercio mundial, incluyendo como mecanismo principal para lograrlo el incremento de la demanda interna de los principales países capitalistas.⁷ Se pretendía lograr un cierto equilibrio de poder entre éstos, limitando no sólo los déficit excesivos –Gran Bretaña, al igual que otros países europeos, se encontraba al finalizar la guerra en esta situación–, sino también los superávit –situación en la que se encontraba Estados Unidos–. Así, el PLAN KEYNES resultaba coherente con los intereses de Gran Bretaña en aquel momento, recelosa de ceder el poder económico, monetario y financiero del que había gozado en el siglo XIX y dar paso a la hegemonía estadounidense.

Por su parte, el PLAN WHITE planteaba la creación de un fondo común de reservas, en vez de una autoridad internacional con capacidad para emitir moneda. Dicho fondo, por tanto, no prestaría una moneda creada por él mismo, sino que compraría y vendería a los diferentes países las monedas de unos y otros. En la propuesta de WHITE los países pueden obtener en el fondo divisas extranjeras pagándolas con su propia moneda. Se establece, además, un sistema de cambios muy rígido, con paridades fijas entre las monedas, ajustables en un pequeño margen. El fondo tiene en la *estabilización* de los cambios monetarios su objetivo central –de ahí su nombre–, en el sentido de que debe ser este organismo el que apruebe, por mayoría cualificada de votos, la modificación de la paridad de las monedas en el caso de que ésta se solicite. Por otra parte, todas las monedas tienen un tipo de cambio fijo con el dólar, que se establece como medio de pago internacional; el dólar, además, es convertible en oro a una tasa fija. Se propone una dotación inicial de cinco mil millones de dólares que, a diferencia de la propuesta de KEYNES, no provienen de la propia mecánica de los pagos internacionales, sino de cuotas que depositan los países

⁷ En el capítulo 3, cuando se aborde la propuesta de política monetaria realizada por el keynesianismo, se volverá sobre esta cuestión.

a su ingreso en el fondo. El volumen de crédito que un país puede solicitar depende de la cuantía de su cuota y el mecanismo de ajuste sólo es obligatorio para los países cuya balanza por cuenta corriente sea deficitaria. El fondo puede imponer limitaciones y condiciones a la concesión de ayudas si lo considera necesario.

La creación del FMI y del Banco Mundial

Estados Unidos no acepta la propuesta de KEYNES y logra imponer la suya como base de las discusiones que se llevan a cabo entre 1943 y la finalización de la Conferencia de Bretton Woods. Los acuerdos logrados entran en vigor en 1946.

Se instituye el Fondo Monetario Internacional, con una reserva de 7.600 millones de dólares; Estados Unidos y Gran Bretaña aportan, respectivamente, un 37 por ciento y un 17 por ciento del total. Entre los objetivos del Fondo, recogidos en su Convenio Constitutivo, figuran: «fomentar la cooperación monetaria internacional», «facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional», «fomentar la estabilidad de los cambios», «contribuir a establecer un sistema multilateral de pagos» e «infundir confianza a los países miembros poniendo a su disposición, temporalmente y con las garantías adecuadas, los recursos».

El dólar se establece como moneda de pago internacional junto con el oro. La Reserva Federal estadounidense garantiza la convertibilidad entre el oro y el dólar al precio de 35 dólares la onza.⁸ El resto de las monedas, por su parte, tienen una paridad fija en relación con el dólar y por tanto con el oro. Se permite un margen de fluctuación del uno por ciento; si el valor de una moneda varía saliéndose fuera de ese margen, el país afectado debe intervenir comprando o vendiendo divisas. Se establecen, no obstante, dos márgenes adicionales de fluctuación del diez por ciento cada uno. Para variar el

⁸ En aquel momento sólo el dólar podía garantizar la convertibilidad, puesto que, como ya se ha dicho, Estados Unidos poseía en 1945 las dos

terceras partes de las reservas mundiales de oro. En los primeros años de posguerra este porcentaje se eleva, pasando a ser en 1949 del 80%.

valor de su moneda dentro del primer margen, el país debe informar al FMI; para variarlo dentro del segundo, debe pedirle su autorización. Además, se establece la libre convertibilidad de unas monedas con otras, para facilitar la movilidad internacional de las mercancías y los capitales, aunque se restringe el movimiento de los capitales de carácter especulativo.

En cuanto a la toma de decisiones en el Fondo, se determina que cada país miembro posea 250 votos, más uno adicional por cada cien mil dólares de cuota. Esta fórmula le proporciona a Estados Unidos el 32 por ciento de los votos en 1946; en una situación en la que las decisiones deben tomarse por una mayoría cualificada del ochenta por ciento, el porcentaje de votos detentado por EE.UU. le proporciona la posibilidad de vetar las decisiones de los demás países.⁹ El FMI es dirigido por un Consejo formado por representantes de los países miembros y por Directores Ejecutivos elegidos por los países de la siguiente forma: cinco Directores los eligen los miembros con las mayores cuotas, uno lo elige algún país que tenga superávit en su balanza por cuenta corriente y los otros siete son elegidos por el resto de países miembros. La cantidad de votos de cada país es en general proporcional al tamaño de su cuota. En las decisiones relativas a la entrada de nuevos países, el poder de decisión se pondera adicionalmente a favor de los países con superávit.

Además de la función estabilizadora de los cambios entre monedas, el FMI también posee una función crediticia. Si un país no dispone en sus reservas de la suficiente cantidad de oro o de divisa extranjera para compensar los desequilibrios de su balanza por cuenta corriente, puede solicitar un préstamo al Fondo. El derecho a obtener estos préstamos se llama *derecho de giro*.¹⁰ Los recursos que un país puede obtener del Fondo dependen de la cuota aportada y las condiciones en las que pueden solicitarse los

⁹ Ante el ingreso de nuevos países en el Fondo, el porcentaje de votos estadounidenses ha descendido sensiblemente, pero la mayoría cualificada se ha situado en el 85% para con-

tinuar garantizando su derecho de veto.

¹⁰ Cuando un país necesita una cierta suma de divisa extranjera (por ejemplo, dólares), puede dirigirse al FMI y solicitarle autorización para

giros varían en función de su cuantía. Si un país solicita un giro de cuantía inferior al 25 por ciento de su cuota (es decir, dentro del llamado «tramo de reserva»), el giro se desembolsa sin que el país esté sometido al cumplimiento de ningún tipo de condición. En 1952 se establecen cuatro «tramos de crédito» adicionales, del 25 por ciento de la cuota cada uno, de forma que un país puede llegar a solicitar giros por un valor de hasta el 125 por ciento de su cuota. No obstante, cuando el valor de los giros se sitúa dentro de los tramos de crédito, su concesión está sometida a una creciente *condicionalidad*. Así, para poder girar una suma situada en el primer tramo de crédito, el país tiene que dar a conocer al Fondo su situación y explicarle las causas de su solicitud. A partir del segundo tramo de crédito, los préstamos —llamados «stand-by»— se conceden a condición de que el país se comprometa a cumplir un programa de «ajuste» o «estabilización económica», y los fondos se desembolsan de manera escalonada en el tiempo. Los desembolsos están sujetos al cumplimiento efectivo del programa durante el tiempo establecido. A lo largo de las décadas del sesenta y el setenta, el Fondo abre nuevas líneas de crédito, de manera que en 1981 los países miembros pueden acceder a créditos por un valor igual al 600 por ciento de su cuota.

En la Conferencia de Bretton Woods también se decide la creación del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), con unos fines inicialmente muy vinculados a la financiación de la reconstrucción de los países afectados por la guerra. No obstante, en el Convenio Constitutivo del BIRF también se recogen los objetivos de: «estimular el desarrollo de los países más atrasados», «fomentar la inversión extranjera y complementarla» y «coordi-

proceder a un giro. El país ingresará al Fondo la cantidad que corresponda de su moneda nacional y recibirá una suma de dólares a cambio, provenientes de la cuota de Estados Unidos o de préstamos emitidos en el mercado financiero. Cuando finalice el plazo del préstamo, el país deberá devolver al Fondo los dólares girados, o

cualquier otra moneda que aquél considere convertible, y recuperará la cantidad de moneda nacional depositada. En 1968, se crean los *Derechos Especiales de Giro* (DEG), cuyas características se analizarán posteriormente. Ver *Fondo Monetario Internacional, cit.*, p. 31.

nar los préstamos» que reciben los países beneficiarios. Junto con otros organismos, entre los que destacan la Corporación Financiera Internacional y la Asociación Internacional de Fomento, el BIRF forma parte de un grupo de instituciones conocido como Banco Mundial.¹¹

Con el predominio, durante los primeros años de posguerra, de los préstamos bilaterales estadounidenses a Europa y Japón, el BIRF se centra en la financiación de proyectos en los países periféricos. Desde entonces, su actividad crediticia se ha destinado principalmente a grandes proyectos de infraestructuras y, posteriormente, a proyectos vinculados con el sector agrario. El Convenio Constitutivo del BIRF establece que los préstamos deben concederse atendiendo, entre otros, al criterio de la rentabilidad económica: los países periféricos deben pagar por los préstamos unos intereses tales que aquéllos resulten rentables para el Banco. Además, se supedita la concesión de los préstamos a que no existan posibilidades de crédito privado en «condiciones aceptables» para el país solicitante. En todo caso, el Banco puede ejercer el papel de «intermediario financiero» para facilitar la concesión de préstamos (provenientes de la banca internacional o de otros Estados) al país solicitante.

Se le asigna al Banco Mundial un capital inicial de diez mil millones de dólares; no obstante, las constantes ampliaciones de capital hacen que éste, a mediados de la década de los noventa, sobrepase los 165.000 millones de dólares. En cuanto a la disponibilidad de dichos recursos, se

¹¹ El BIRF financia proyectos estatales. La Corporación Financiera Internacional (CFI, creada en 1956), aunque depende de dicho organismo, se diferencia de él en que financia proyectos promovidos por empresas privadas. A partir de los años setenta, la CFI ha sido una de las principales impulsoras, en los países periféricos, del desmantelamiento del sector público, la compra de las empresas estatales por multinacionales occidentales y la «flexibilización» del

mercado de trabajo. Por su parte, la Asociación Internacional de Fomento (AIF, creada en 1960) fue establecida inicialmente con el objetivo de alejar del área de influencia soviética a los países que se beneficiaran de sus préstamos; éstos se caracterizaban por amplios plazos de devolución y tasas de interés nulas o sensiblemente inferiores a las del mercado. Sobre el Banco Mundial y sus instituciones, ver *El orden económico mundial, cit.*, cap. 5 y 6.

diferencian dos tramos. El BM dispone, pudiendo actuar libremente con ella, de hasta el veinte por ciento de la cuota de cada país debiendo los países, a su vez, tener depositado el dos por ciento de su cuota total, en dólares u oro, en uno de los bancos designados por el BM. Para disponer del ochenta por ciento restante, el Banco debe solicitar la aprobación del país, que, de este modo, posee la capacidad para decidir si financia o no el proyecto para el que el BM pretende emplear los recursos provenientes de su cuota. En cuanto al reparto de poder, se establece del mismo modo que en el FMI: cada país miembro posee 250 votos, más uno adicional por cada cien mil dólares de cuota. De este modo, Estados Unidos poseía a mediados de los años noventa algo más del 17 por ciento de los votos totales, en un contexto en el que las decisiones deben tomarse por una mayoría cualificada del 85 por ciento.

El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial son instituciones estrechamente ligadas y celebran todos los años sus asambleas de forma conjunta. Ambas poseen funciones complementarias: el FMI tiene como objetivo el control y la estabilización monetarias, con una función crediticia añadida; el BM cumple el papel, por una parte, de financiar proyectos de «reconstrucción y desarrollo» y, por otra, de analizar la situación económica de los países miembros y de formular «recomendaciones» políticas, siendo uno de los principales centros de producción de la «teoría del desarrollo». Más adelante se analizarán las características e implicaciones de esta clase de recomendaciones.

Posteriormente a la Conferencia de Bretton Woods, se acuerda en la Conferencia de la Habana (1947), promovida por la ONU, la creación de una Organización Internacional de Comercio (OIC) con el objetivo de regular y liberalizar el comercio mundial. La OIC debería constituir, junto con el BM y el FMI, el tercer elemento configurador del orden económico de posguerra. No obstante, en el contexto de un elevado proteccionismo comercial por parte de los países capitalistas avanzados y sin la aprobación de la Carta de La Habana por Estados Unidos, los acuerdos de la Conferencia no llegan a entrar en vigor. En 1955, sin embargo, se

constituye el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), un foro de negociaciones multilaterales que, a través de sucesivas Rondas, impulsará una progresiva liberalización del comercio internacional y desembocará en 1994 en la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

III

La expansión económica de posguerra

EN EL SENO del nuevo orden monetario y financiero impulsado por la Conferencia de Bretton Woods, tiene lugar en los países capitalistas avanzados un período de fuerte crecimiento económico desde finales de la década del cuarenta hasta principios de los años setenta. En Estados Unidos, Europa occidental y Japón hay un crecimiento sostenido del Producto Interior Bruto, la productividad y las inversiones, al tiempo que, en un contexto de bajas tasas de desempleo, se da un crecimiento notable de los salarios de la clase trabajadora.

La economía estadounidense es la que más crece en la primera parte de este período. La crisis económica de comienzos de los años treinta había forzado la «racionalización» de su base productiva; los altos índices de desempleo habían permitido llevar a cabo una fuerte reducción de los costes laborales.¹ La política del New Deal había logrado, a través de la intervención estatal en el ciclo económico, una recuperación de los niveles de crecimiento. En ese contexto, la demanda de armamento y de productos industriales que produce la Segunda Guerra Mundial genera un impulso adicional para la economía norteamericana.

Al finalizar la guerra, Estados Unidos financia parte de la reconstrucción de Japón a través del Plan Dodge y especialmente de Europa, a través

¹ En el capitalismo las crisis económicas son un mal necesario para la recuperación de la tasa de beneficio. Ello ocurre, en una visión simplificada, a través de un doble mecanismo. Por una parte, la quiebra de muchas empresas reduce la presión de la competencia para las que quedan y aligera el exceso de capacidad productiva; las industrias que cierran son, en términos generales, aquellas con la tecnología

más obsoleta y la productividad más baja, con lo que su quiebra incrementa la productividad media de las que quedan. Por otra parte, el incremento del nivel de desempleo que acompaña a una crisis permite, ante la abundancia de mano de obra desocupada, reducir los costes laborales, haciendo que los salarios crezcan por debajo de la productividad, permanezcan estancados o incluso desciendan.

del Plan Marshall. Posteriormente, apoyará el crecimiento económico de estas dos regiones, cediéndoles parte de su porción del comercio mundial e incluso concediéndoles un acceso parcial a su enorme mercado interno.² El apoyo a la reconstrucción permite a Estados Unidos exportar a Europa y Japón parte de sus productos excedentarios (por ejemplo, cereal); el crecimiento de estas regiones genera una demanda de tecnología norteamericana que supone un impulso para su industria de bienes de capital.³ En Europa y Japón, por otra parte, comienzan a llevarse a cabo políticas económicas destinadas a promover el crecimiento y la competitividad internacional, tales como la protección a la industria nacional y el acceso a créditos baratos; al mismo tiempo, se imponen controles estrictos a la movilidad del capital y a la actividad especulativa.

En Europa, la ayuda alimentaria norteamericana y, posteriormente, la paulatina industrialización de la producción agraria, generan la quiebra de una parte importante de las explotaciones campesinas. Este hecho produce la emigración de millones de personas a las ciudades donde, junto con los emigrantes procedentes de los países del Sur de Europa, se incorporan al trabajo asalariado en la industria. La abundancia de mano de obra que resulta de este proceso determina un crecimiento salarial situado por debajo del crecimiento de la productividad. El resultado de todos estos hechos es que durante las décadas de los cincuenta y sesenta la rentabilidad de la industria europea es, en muchos casos, superior a la de la estadounidense. Ante esto, los capitales norteamericanos comienzan a orientar parte de sus inversiones hacia Europa y Japón, buscando una mayor rentabilidad para sus capitales; Estados Unidos se convierte entonces en el principal impulsor mundial del libre movimiento de mercancías y capitales.

² Ver ROBERT BRENNER: *The Boom and the Bubble*, cap. 1.

³ La economía convencional suele distinguir entre *bienes de consumo*, que son aquellos producidos directamente para la satisfacción de

las necesidades individuales, y *bienes de capital*, aquellos que entran en el proceso productivo pero que no constituyen bienes de consumo (por ejemplo, la maquinaria).

En los años de posguerra se asiste a la generalización, en los países capitalistas avanzados, de un modelo social conocido con el nombre de *fordismo*. Sus orígenes se remontan a 1914, año en el que HENRY FORD introduce en sus industrias automovilísticas el salario de cinco dólares diarios para los trabajadores de las cadenas de montaje. Al establecer este salario, sustancialmente superior a los de la industria de la época, FORD se mueve según el cálculo de que, elevando el nivel de ingresos de sus trabajadores, éstos podrán comprar los automóviles que ellos mismos producen.

La propuesta de FORD contiene dos elementos. En primer lugar, una organización del trabajo basada en la división de las tareas complejas en otras más sencillas, que puedan ser llevadas a cabo por obreros con niveles mínimos de destreza, entrenamiento y formación; FORD combina esta organización *taylorista*⁴ del trabajo con una elevada *mecanización* de la producción: el resultado es la *cadena de montaje*. En segundo lugar, una apuesta por la elevación del poder adquisitivo de los trabajadores, con el objetivo de lograr una producción en masa para un consumo de masas. Así, el fordismo no comprende solamente una forma de producir, sino que también incluye unos patrones de consumo, unos valores culturales y unas normas de comportamiento. Como plantea DAVID HARVEY:

Lo que era especial en FORD era su visión, su reconocimiento explícito de que la producción en masa significaba consumo de masas, un nuevo sistema de reproducción de la fuerza de trabajo, una nueva política del control y la gestión del trabajo, una nueva estética y psicología; en definitiva, un tipo de sociedad racionalizada, modernista y populista-democrática.⁵

⁴ Se habla de organización taylorista del trabajo en referencia a FREDERICK W. TAYLOR, que sistematiza los principios mencionados en su obra *Principios de la organización científica del trabajo* (1911). Taylor plantea el criterio de que las tareas deben ser simplificadas lo bastante

como para que pueda llevarlas a cabo un «gorila amaestrado». De todos modos, estos principios ya se aplicaban en algunas industrias desde finales del siglo XIX y su empleo era generalizado en los grandes mataderos de Chicago, en cuya organización FORD se inspiró.

El carácter embrutecedor de la organización taylorista del trabajo y la descalificación obrera que llevaba consigo ocasionó que el fordismo generase una fuerte resistencia obrera a su implantación, tanto en Estados Unidos como en Europa. En Estados Unidos, donde el fordismo no se extendió a las principales industrias hasta los años treinta, se sortea dicha resistencia contratando mayoritariamente a trabajadores con un menor poder de negociación que la población sindicada: inmigrantes del campo, inmigrantes de otros países, población negra, etc.

En Europa, los intentos de introducir los métodos de producción fordistas antes de la Segunda Guerra Mundial encuentran la oposición de un movimiento obrero mucho más combativo y revolucionario que el estadounidense, con lo que la penetración efectiva del fordismo en Europa no se produce hasta la posguerra.

En la base de la introducción del fordismo en Europa está la derrota de las pretensiones revolucionarias del movimiento obrero europeo. Sobre esto es necesario realizar dos miradas complementarias. Por una parte, la forma como finaliza la Segunda Guerra Mundial, el papel jugado por el ejército norteamericano en la última parte de ésta, la estrecha vigilancia que Estados Unidos ejerce sobre Europa y Japón en los años posteriores a la guerra... todo ello trunca las posibilidades de una «salida revolucionaria» de la contienda, a pesar de que la resistencia al fascismo había sido encabezada y alimentada por los movimientos populares radicales y especialmente por los Partidos Comunistas. Sólo sobre la base de esta derrota política, en la que la parte más combativa de la clase obrera fue debili-

⁵ DAVID HARVEY: *The Condition of Postmodernity*, pp. 125-126. El concepto de «fordismo» como categoría de análisis fue empleado por primera vez por el teórico marxista y dirigente comunista italiano ANTONIO GRAMSCI en sus Cuadernos de la Cárcel. GRAMSCI capta el carácter «integral» de la apuesta de Ford y escribe, en una nota titulada «Americanismo y

fordismo»: «En América la racionalización ha determinado la necesidad de elaborar un nuevo tipo humano, conforme al nuevo tipo de trabajo y al proceso productivo: esta elaboración (...) está aún en la fase de la adaptación psico-física a la nueva estructura industrial, promovida a través de los altos salarios». ANTONIO GRAMSCI: *Note sul Machiavelli*, p. 442.

tada y reprimida, se entiende el disciplinamiento de la población trabajadora en Europa durante los años cincuenta y sesenta;⁶ este disciplinamiento, y no sólo la inversión de capital o las innovaciones tecnológicas, fue la condición para los elevados incrementos de productividad y de beneficios que caracterizaron a la industria europea de la época.

Pero, por otra parte, ante el propio prestigio que el movimiento obrero posee al finalizar la guerra, y en una situación de gran pujanza económica e influencia social de la Unión Soviética, se instauran un conjunto de políticas cuyo objetivo es hacer partícipe a la clase obrera de una parte de los frutos del crecimiento económico, a condición de que ésta acepte el marco de la producción capitalista. Las relaciones entre el Capital y el Trabajo pasan a regularse mediante la *negociación institucionalizada* a través del Estado y los grandes sindicatos. A partir de ahí, se da un doble movimiento: a la vez que se incorpora a la clase obrera a la condición de ciudadanía, proporcionándole prestaciones sociales, buenos salarios y derechos laborales, las organizaciones sindicales establecen como objetivo compartido con los capitalistas el crecimiento de la economía nacional, en el cálculo de que el crecimiento de la economía producirá la elevación de los salarios.⁷ No obstante, no toda la clase obrera disfruta de los privilegios mencionados. Existen importantes sectores que se encuentran excluidos de ellos y cuya explotación permite sostener los salarios y prestaciones de las capas privilegiadas de trabajadores. Por ejemplo, los trabajadores y trabajadoras inmigrantes procedentes de los países del Sur de Europa –España

⁶ Los niveles salariales reales (es decir, descontando la inflación) son bastante inferiores en los años posteriores a la guerra que antes de ella. En Alemania, los salarios reales de 1948 suponían el 70% del nivel de 1938; en Italia, los salarios reales en 1946 suponían el 58% del nivel ya deprimido de 1938 y en Japón el 25% del nivel de 1936. En Francia los salarios reales de 1946 eran

el 77% del nivel deprimido de 1938 y descenderían al 64% en 1947. Sólo en Inglaterra los salarios reales de 1946 estaban el 6% por encima de los de 1938, pero irían cayendo progresivamente hasta volver al nivel de 1938 en 1951. ANDRÉ GUNDER FRANK: *La crisis mundial*, vol 1. pp. 61-62.

⁷ Ver ANDRÉS BILBAO: *Modelos económicos y configuración de las relaciones industriales*, cap. 4.

entre ellos—, en su mayor parte población rural, que emigran a países tales como Alemania o Suiza.

El modelo de Estado que se conforma en la época de posguerra en los países capitalistas centrales, especialmente en Europa, se conoce con el nombre de *Estado de Bienestar* o *Estado Social de Derecho*. Las características de este modelo de Estado mantienen una estrecha relación con el auge económico de esta época y con la organización fordista de la producción. Sus políticas, en particular sus políticas económicas, con una fuerte inspiración en la obra de J.M. KEYNES, tienen como característica central la intervención del Estado en el ciclo económico. Esta intervención plantea dos objetivos principales: primero, la limitación de las crisis económicas a través de una cierta planificación estatal de la economía y de la inversión pública en sectores tales como las infraestructuras; segundo, la reducción de los niveles de desempleo y la elevación de la capacidad adquisitiva de la población trabajadora, para estimular la demanda interna de bienes de consumo. Ya se han mencionado algunas particularidades del modelo keynesiano de «capitalismo regulado»: la protección a la industria nacional, la limitación de la especulación interna y de las entradas y salidas de capital, la adaptación de la actividad financiera a las necesidades crediticias de la industria, el pacto Capital-Trabajo y la mediación institucionalizada de las grandes organizaciones sindicales. Los enormes gastos públicos que generan estas políticas se financian a través de una intensa política fiscal, que posee además un componente redistributivo del ingreso, y mediante altas tasas de emisión de moneda.

El modelo fordista y el Estado de Bienestar se asientan también sobre un específico modelo familiar, el de la *familia fordista*.⁸ Dicho modelo se organiza sobre el esquema de hombre perceptor de ingresos y mujer ama de casa, recayendo todo el *trabajo de cuidados* sobre esta última.⁹ Así, el hombre «cabeza de familia» es el titular de derechos directos, al cotizar a la

⁸ Ver SIRA DEL RÍO: «La crisis de los cuidados: precariedad a flor de piel».

⁹ Cuando se habla de «trabajo doméstico» suele ponerse de manifiesto únicamente el

Seguridad Social a través de su empleo; el resto de la familia constituyen personas «a su cargo» y sus derechos sociales están *derivados* de la vinculación familiar con aquél.

De todos modos, el modelo de mujer ama de casa es ajeno a la realidad de muchas mujeres: las de los estratos sociales inferiores y las mujeres inmigrantes han estado siempre presentes en el mercado laboral; en el fordismo, estas mujeres forman parte de los sectores cuya explotación permite sostener los privilegios de una parte de los trabajadores varones. La explotación laboral de la fuerza de trabajo femenina posee dos dimensiones particulares. Por una parte, las mujeres constituyen una fuerza de trabajo más móvil y dócil, en términos generales, que la masculina, debido a su subordinación y opresión social y a la consideración de su salario como «complemento» al del marido. Por otra parte, las mujeres empleadas sufren una *segregación salarial* que se articula en torno a tres ejes: la *segregación horizontal*, por la cual las mujeres se concentran en sectores de baja cualificación y, en consecuencia, de baja remuneración; la *segregación vertical*, según la que, dentro de un mismo sector, las mujeres se concentran en las ocupaciones inferiores, con peores condiciones laborales y menores salarios; finalmente, dentro de un mismo trabajo, las mujeres reciben salarios inferiores a los de los hombres, siendo el género el factor que establece la diferencia.¹⁰ En todo caso, el modelo de familia fordista, aunque irreal para muchas mujeres, ha desempeñado un papel esencial en la aceptación obligatoria del trabajo de cuidados por parte de las mujeres y en hacer aparecer dicha situación como natural ante la sociedad.

componente material y mecánico de estas actividades (hacer la comida, limpiar la casa, etc.). Sin embargo, hay que destacar el componente afectivo y relacional presente en ellas, así como la multiplicidad de tareas que implica cuidar de otras personas (por ejemplo, una persona enferma necesita, no sólo atención médica y

medicinas, sino también apoyo emocional, compañía, alguien que esté pendiente de sus necesidades, etc.). *Contra la Unión Europea*, p. 11, nota. Ver también *id.*, p. 27.

¹⁰ Ver AMAYA PÉREZ OROZCO: «Mujeres y recursos económicos: la feminización de la pobreza».

Los países periféricos en la expansión de posguerra

Al analizar la situación de los países de la periferia durante la época de auge económico posterior a la Segunda Guerra Mundial, aparece un hecho paradójico: en término medio, estos países crecen por encima de los países del centro. Entre 1950 y 1967 el centro crece un 4,3 por ciento anual, frente a un 4,8 por ciento de la periferia; todos los países periféricos, además, exceptuando África y Asia Meridional, crecen por encima de este porcentaje.¹¹ Las regiones más dinámicas en este período son América Latina y el Sudeste de Asia, aunque el crecimiento económico de cada una de estas regiones obedece a patrones de industrialización diferentes.

En el caso de América Latina, ya se mencionó cómo desde el siglo XIX se distinguen claramente, dentro del modelo de producción primaria –minería y agricultura/ganadería– para la exportación, dos clases de configuraciones: las economías de enclave y las economías integradas.¹² En la fase alcista del ciclo económico mundial situada entre 1850 y 1913, en un contexto de expansión económica y de crecimiento de los intercambios comerciales, el sector primario-exportador se consolida en América Latina. Posteriormente, en el período que media entre el comienzo de la Primera Guerra Mundial y la finalización de la Segunda, como consecuencia de la depresión económica, la contracción del comercio internacional y el abaratamiento de los productos exportados, se produce una quiebra en el funcionamiento del modelo exportador.

Los países de economía más integrada, tales como Argentina, Chile, Uruguay, Brasil o México, reajustan su estructura y su política económica y sus vínculos con el exterior. Estos países llevan a cabo una serie de políticas tales como la restricción y el control de las importaciones o la com-

¹¹ PEDRO TALAVERA: «Tipología de las formaciones sociales capitalistas periféricas».

¹² Obviamente, identificar una y otra con países específicos es sólo fruto de una primera mirada. En realidad, en muchos países se da una combinación de economías de enclave y

economías integradas, que corresponden a diferentes regiones dentro de una misma nación. Por ejemplo, la región de Tucumán, en Argentina, constituye un ejemplo de economía de enclave, dedicada a la producción azucarera para consumo nacional.

pra estatal de los excedentes productivos internos para mantener el nivel de precios. Así se crea el estímulo para producir internamente algunos productos manufacturados que antes se importaban; el proceso que tiene lugar como consecuencia de esas políticas se conoce como *industrialización por sustitución de importaciones*. En los países de economía integrada mencionados, esta industrialización tiene lugar desde los años treinta, promovida por las burguesías nacionales a través de Estados reformistas. En los países con economías de enclave (por ejemplo, la zona del Caribe), la industrialización por sustitución de importaciones, mucho más reducida, no comienza hasta los años cincuenta, dirigida por capital extranjero. En estos procesos de industrialización, combinados con una actividad minera, agrícola y ganadera que no se abandona sino que se reestructura, está la base del crecimiento económico de América Latina durante el período de posguerra.

En los países de América Latina en los que el proceso de industrialización por sustitución de importaciones tiene más fuerza, se distinguen dos etapas bien definidas. En una primera, llevada a cabo desde los años treinta hasta mediados de los cincuenta, se producen fundamentalmente *bienes de consumo no duraderos* (alimentos y bebidas, textiles, etc.). En la segunda fase, a partir de los años cincuenta, comienzan a fabricarse algunos *bienes de consumo duraderos* (electrodomésticos, por ejemplo). Esta segunda fase del proceso industrializador estará dirigida por las empresas transnacionales de los países del centro a través de sus *inversiones directas*.

La característica más destacada de la primera fase industrializadora es que, al requerir la importación de tecnología y en algunos casos también de materias primas, se produce un *aumento neto* de las importaciones. Así, el ahorro de divisas que supone la sustitución de un bien de consumo importado por otro de producción nacional, es sobrepasado rápidamente por el gasto derivado de la importación tecnológica. De esta forma, el modelo de industrialización profundiza, en lugar de atenuar, el desequilibrio externo propio de las economías subdesarrolladas; a mediados de los años cincuenta, este desequilibrio se traduce en un fuerte estancamiento eco-

nómico de los principales países de América Latina. A raíz de éste, comienzan a promoverse, alentadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL),¹⁵ una serie de políticas destinadas a superar los llamados «obstáculos estructurales al desarrollo». Estas políticas se agrupan en torno a dos planteamientos: por una parte, las *reformas estructurales internas*, tales como la reforma agraria, la integración y la planificación económicas; por otra, las medidas relativas a la *articulación* con los países del centro. Ante los desequilibrios externos, los déficit de la balanza comercial y la escasez de divisas extranjeras con las que pagar las importaciones, se promueve el financiamiento exterior (en forma de préstamos y ayudas) y la producción de mercancías industriales para la exportación. En el contexto de una economía mundial en expansión y de unos capitales estadounidenses en busca de salidas más rentables que las existentes en su propio territorio, estas políticas promoverán la apertura de los países latinoamericanos a la *inversión extranjera*. Por otra parte, comenzará una política de *préstamos*, privados –de la banca internacional–, bilaterales –de Estado a Estado– y multilaterales –canalizados a través de organismos como el Banco Mundial y el FMI– que irá generando un creciente *endeudamiento* en dichos países.

Así, como ya se ha planteado, la segunda fase de industrialización por sustitución de importaciones es dirigida mayoritariamente por empresas transnacionales de los países del centro. Las inversiones se canalizan principalmente hacia aquellos países que poseen una base industrial previamente desarrollada y que son, al mismo tiempo, los que poseen un mayor

¹⁵ La CEPAL es un organismo dependiente de las Naciones Unidas, creado en 1948 para promover el desarrollo de los países latinoamericanos. La Comisión, en particular bajo la dirección del economista Raúl Prebisch, se convirtió en uno de los principales centros de análisis y elaboración teórica acerca de los problemas derivados de una estructura económica basada en

la producción de materias primas para la exportación y la importación de productos manufacturados. Las propuestas de la CEPAL en este período se basan en romper con el modelo primario-exportador y promover una industrialización por sustitución de importaciones que garantice el desarrollo económico de América Latina en el marco del capitalismo.

mercado interno: Brasil, México y Argentina, principalmente, y en un segundo nivel, Chile, Colombia, Perú y Venezuela. En el resto de países latinoamericanos, la mayor parte de las inversiones extranjeras siguen dirigiéndose al sector primario-exportador.

Al igual que ocurría con el primer modelo de industrialización por sustitución de importaciones, la industrialización llevada a cabo en esta época en los países latinoamericanos, bajo el impulso de las empresas transnacionales, modifica las características del «subdesarrollo» tan sólo para reformularlas a otro nivel. Si en el primer modelo industrializador este proceso se manifestaba en el hecho paradójico de que la sustitución de importaciones generase, en el medio plazo, un empeoramiento en la balanza comercial de productos manufacturados, el «desarrollo del subdesarrollo»¹⁴ asume, en este segundo modelo, nuevas peculiaridades. Así, al problema de la *dependencia tecnológica* se añade ahora el de una estructura productiva con dos sectores claramente diferenciados. Por una parte, un sector, controlado por las transnacionales de bienes de consumo duraderos de alto valor, destinados a una minoría de población con altos ingresos. Este sector emplea tecnología (importada) moderna, posee una productividad y rentabilidad elevadas y paga salarios relativamente altos. Por otra parte, un sector controlado por capital nacional que produce bienes de consumo (en su mayor parte no duraderos) de menor valor añadido, destinados a sectores más amplios de la población; la productividad y la rentabilidad de este sector son bastante más reducidas que las del sector «moderno». Las empresas nacionales tienden a concentrarse en los sectores menos dinámicos y, al tener que modernizarse para competir con las transnacionales, importan tecnología extranjera, que desplaza mano de obra y agrava así el *desempleo crónico*.

El fenómeno del desempleo constituye una de las características recurrentes del subdesarrollo. Su existencia se basa en un doble proceso: por

¹⁴ La expresión «desarrollo del subdesarrollo» fue acuñada a finales de los años sesenta por ANDRÉ GUNDER FRANK. De este autor, ver por ejemplo: *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, y *Le développement du sous-développement: l'Amérique Latine*.

un lado, la modernización agrícola en el mundo rural obliga a una parte de la población del campo, a través de la quiebra económica o la violencia directa, a emigrar a las ciudades; por otro, las características de la industrialización de estos países determina que el sector industrial no pueda absorber más que una pequeña parte de esta población desempleada. El resto pasa a engrosar las filas de un desempleo más o menos encubierto y de un «sector servicios» (por ejemplo, la venta ambulante) desproporcionado en relación con el resto de la economía. La expresión espacial de este proceso es una expansión desenfrenada de las ciudades, en cuyos suburbios se concentra en condiciones de extrema precariedad una enorme cantidad de población.

El modelo de industrialización por sustitución de importaciones durante la época de posguerra tiene en América Latina algunas características adicionales que merecen ser destacadas: un elevado proteccionismo comercial para asegurar la rentabilidad de las empresas industriales; la financiación de las filiales de las empresas transnacionales; la inversión pública en obras de infraestructura y servicios para beneficiar al «sector moderno», junto con inversiones en sectores clave (siderurgia, petróleo, química) para asegurar el crecimiento económico; una política de exenciones fiscales para promover la inversión extranjera, etc. Obviamente, todas estas políticas manifiestan una subordinación de la actividad estatal a los intereses de los capitales de los países del centro: el Estado actúa aquí como operador del desarrollo del subdesarrollo.

El modelo de crecimiento que caracteriza a partir de los años sesenta al Sudeste Asiático, que comparten parcialmente algunos países de América Latina (Brasil, México), es un *modelo de industrialización exportador de manufacturas*. El rasgo principal que caracteriza a los países incluidos dentro de este modelo, llamados a veces «Países Recientemente Industrializados» (*Newly Industrialized Countries*, NICs), es «el rápido crecimiento de la producción industrial y del volumen de exportaciones de manufacturas, que alcanzan cantidades importantes en algunos sectores concretos». ¹⁵ La participación de estos países en la producción industrial mundial crece

significativamente desde mediados de los años sesenta, alcanzando el 7,6 por ciento de dicha producción en 1973.¹⁶ A pesar del aumento de su capacidad de exportación, considerados en su conjunto, los NICs son crecientemente importadores, sobre todo de bienes de capital. Así, estos países se convierten en un mercado importante para las exportaciones de productos industriales procedentes de los países capitalistas avanzados. Los sectores en los que el crecimiento de la capacidad exportadora de los NICs es más notable son sectores tales como el acero, los automóviles y la construcción naval. En el caso de los países exportadores de manufacturas situadas en el Sudeste Asiático (Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwan) destaca su carácter de *plataformas de exportación* de las empresas japonesas.

Una vez desarrollados los casos de América Latina y el Sudeste Asiático es necesario realizar una mirada más general sobre los rasgos centrales que caracterizan la evolución de la periferia durante el período de expansión de posguerra. Esta evolución debe analizarse poniéndola en relación con el proceso de *acumulación del capital a escala mundial* y el análisis debe dar cuenta de las dinámicas que explican la dependencia de los países periféricos con respecto a los centrales.¹⁷

¹⁵ «Tipología de las formaciones sociales capitalistas avanzadas», *cit.*

¹⁶ Estos datos, procedentes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), presentan el problema de incluir en la categoría de NICs a países no propiamente periféricos, tales como España, Portugal o Grecia. Con esta salvedad, es significativo comprobar cómo la participación de los NICs en la producción manufacturera mundial pasa del 5,40% en 1963 al 7,60% en 1973. El país industrializado cuya participación aumenta más significativamente es Japón, pasando del 5,48% al 9,74% en dicho período. Todo

ello en detrimento, principalmente, de la participación estadounidense, que desciende del 40,25% al 36,59%. Estos datos contienen implicaciones importantes, sobre las que se volverá más adelante.

¹⁷ El concepto de «dependencia» ha sido empleado, desde finales de los años sesenta, por varios autores latinoamericanos, con diferentes matices teóricos. Así, se habla a veces de una «escuela de la dependencia» compuesta, entre otros, por F.H. CARDOSO, E. FALETTO, C. FURTADO, TH. DOS SANTOS o R.M. MARINI. Posteriormente se volverá sobre la cuestión de la dependencia como característica «estructu-

Por lo que respecta a las *relaciones comerciales* de los países periféricos, la participación de éstos en el comercio mundial, medida en términos monetarios, desciende a lo largo del período de posguerra. La participación de estos países en el comercio internacional había venido siendo creciente desde mediados del siglo XIX; el cambio de tendencia se produce en 1950, precisamente en el contexto de una gran expansión del comercio mundial. Como consecuencia de ello, y en una situación de creciente importación de bienes de capital para llevar a cabo los procesos de industrialización, los países periféricos, especialmente los latinoamericanos, asisten a un creciente deterioro de su balanza comercial. La balanza comercial del conjunto de América Latina comienza a ser crónicamente deficitaria en 1973.¹⁸

En la base de esta decreciente participación de la periferia en el comercio mundial hay dos procesos. *Primero*, la mayor eficiencia tecnológica y la búsqueda para muchas materias primas de sustitutos sintéticos o de fácil obtención, hacen que descienda la cantidad relativa de productos primarios que entra en los procesos industriales. Para algunas materias primas, el petróleo fundamentalmente, el gran incremento de la producción industrial que tiene lugar en el período de posguerra compensa el anterior proceso y hay un aumento *neto* de la cantidad exportada. Pero para la mayor parte de las materias primas y los alimentos, la participación de los países periféricos en las exportaciones mundiales desciende.

La producción alimentaria es quizás el sector en el que se han producido las transformaciones más destacadas en relación con los productos primarios procedentes de países subdesarrollados. En la época de posguerra

ral» del subdesarrollo; por ahora puede decirse que la dependencia consiste en «una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar

la reproducción ampliada de la dependencia» (RUY MAURO MARINI: *Dialéctica de la dependencia*, p. 18).

¹⁸ Ver PEDRO TALAVERA: «La inserción de las formaciones capitalistas periféricas en la economía mundial».

comienza a tener lugar un proceso de sustitución de productos agrícolas procedentes de la periferia por otros, generalmente de mayor contenido industrial, elaborados a partir de materias primas cultivadas en el centro. Esto se enmarca en un proceso más amplio por el cual, en un contexto de creciente industrialización de la producción alimentaria, muchos cultivos comienzan a tener como finalidad el proveer de componentes genéricos (grasas, hidratos de carbono, etc.) a la industria. Algunos ejemplos de esta particular «sustitución de importaciones» de materias agrícolas periféricas son: la sustitución del azúcar de caña por edulcorantes procedentes del maíz (HFCs), de mucha mayor elaboración industrial y cuya viabilidad económica ha estado basada en una política proteccionista por parte de Estados Unidos; la sustitución de aceites procedentes de cultivos tropicales (palma, coco, cacahuete) por otros de cultivos templados (girasol, entre otros, pero especialmente soja). El caso de la soja, que pasa de ser un cultivo asiático destinado fundamentalmente al consumo humano a constituir uno de los principales cultivos de los países del centro, es importante porque provee aceite barato para suplir la creciente demanda de la industria alimentaria, y materia prima con mucho contenido en proteína para fabricar piensos para el ganado.¹⁹

El *segundo* proceso que incide en el deterioro de la participación de la periferia en el comercio mundial es el progresivo descenso de los precios de los productos primarios que ésta exporta en relación con las mercancías industriales que importa. Aunque existen discrepancias entre diferentes autores acerca de si este proceso comienza ya a finales del siglo XIX o a mediados de la década de los cincuenta del XX, hay un acuerdo general en que a partir de la expansión de posguerra se produce un deterioro de la *relación real de intercambio* entre la periferia y el centro. RAÚL PREBISCH, y en general la CEPAL, comienzan en los años sesenta a llamar la atención sobre

¹⁹ Sobre todas estas cuestiones, ver DAVID GOODMAN: «Some Recent Tendencies in the Industrial Reorganization of the Agri-food System» y HARRIET FRIEDMANN: «Changes in the International Division of Labor: Agri-food Complexes and Export Agriculture».

este deterioro, explicándolo a partir de la reducción global y la inestabilidad de la demanda de materias primas y el proteccionismo de los países del centro.

En definitiva, aunque la exportación de productos manufacturados procedentes de la periferia comienza a tener cierta importancia a mediados de los años sesenta, lo cierto es que los llamados «países semi-industrializados» (Brasil, México, Hong Kong, Taiwan, Corea del Sur) acaparan entre el setenta y el ochenta por ciento de dichas exportaciones, con lo que el grueso de los países periféricos siguen dependiendo de la exportación de productos primarios. En una situación, además, en la que la oferta de productos básicos de cada país está concentrada en unos pocos productos,²⁰ la inestabilidad y el descenso relativo de la demanda mundial de estos productos y la bajada de sus precios determinan una creciente vulnerabilidad de las economías periféricas; esta *vulnerabilidad* es una de las características particulares de la dependencia.

Por lo que respecta a los *patrones de consumo*, ya se planteó anteriormente cómo la industrialización por sustitución de importaciones en el período de posguerra se desarrolla a través de un «sector moderno», controlado por empresas transnacionales, que produce bienes de consumo duraderos de alto valor. En un contexto de bajos niveles de ingreso para la mayor parte de la población, estos bienes se dirigen a una fracción minoritaria de la misma. A estos bienes se añaden otros, dirigidos a una fracción aún más minoritaria e importados en su mayor parte. El consumo de bienes «de lujo» por parte de una minoría privilegiada constituye una de las principales características de las economías subdesarrolladas. La *articulación* de este

²⁰ Ejemplos de esta concentración en la oferta de productos básicos son: Camerún (59% de café), Costa de Marfil (58% de café y cacao), Ghana (87% de cacao y café), Egipto (45% de algodón bruto), Sudán (60% de algodón bruto), Colombia (66% de café), Birmania (58% de arroz), Ceilán (60% de té), Argelia

(73% de petróleo), Zaire (59% de cobre), Mauritania (93% de hierro mineral), Chile (64% de cobre), Venezuela, Arabia Saudita, Iraq e Irán (más del 90% de petróleo). Los porcentajes, según datos de finales de los sesenta, se establecen en relación con el total de las exportaciones de cada país.

patrón de consumo con una estructura productiva volcada a la exportación, elementos indisociables entre sí, constituye el núcleo duro de la dependencia.²¹

La interiorización por parte de una minoría de altos ingresos de patrones de consumo procedentes del centro no comienza en la época de posguerra. Pero, al igual que ocurre con otros rasgos del subdesarrollo, se transforma a lo largo de este período, asumiendo nuevas características. La aparición de formas de expresión cultural en cierto sentido «mundiales», controladas por Estados Unidos (revistas como *Time* o *Reader's Digest*, las películas de Hollywood y, posteriormente, los canales de televisión norteamericanos), permite potenciar el «efecto imitación» de los patrones de consumo en la periferia y, lo que es más importante, extenderlo a sectores más amplios de la población que en épocas anteriores.²² Por un lado, esta «occidentalización» de los patrones de consumo constituye la condición para llevar a cabo una industrialización (por sustitución de importaciones) destinada principalmente al mercado interno; por otro, determina un constante incremento en las importaciones de mercancías industriales elaboradas en el centro. Este proceso, en combinación con la evolución de los patrones de exportación de los productos primarios, agrava el deterioro de la balanza comercial de los países periféricos.

Finalmente, en cuanto a la *tecnología empleada*, se ha visto que la industrialización por sustitución de importaciones agrava la dependencia tecnológica de la periferia con respecto al centro. Una de las consecuencias de dicha dependencia, que adquiere gran importancia en la época de posguerra, es el pago de derechos por utilización de tecnología extranjera. Así, a finales de los años sesenta, sobre datos de seis países, el *Informe de Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales* (1973) calculaba que el pago de patentes, licencias, tecnología, marcas registradas y honorarios representaba el

²¹ Ver SAMIR AMIN: «El modelo teórico de la acumulación y del desarrollo en el mundo contemporáneo».

²² Sobre esta cuestión, ver HARRY MACDOFF: *La era del imperialismo*.

siete por ciento del valor total de sus exportaciones. Y sobre el estudio de trece países periféricos, que constituían el 65 por ciento de la población total y el 56 por ciento del Producto Interior Bruto total de todos los países periféricos, calculó que estos gastos representaban 1.500 millones de dólares, es decir, la mitad de la inversión extranjera en dichos países. Por lo demás, dichos pagos, en su mayor parte entre filiales y casas matrices, son en muchos casos una forma de transferir beneficios sin declararlos, pues su valor no se corresponde con el volumen de tecnología empleada.

Los pagos por utilización de tecnología extranjera, combinados con los generados por la actividad de otros sectores tales como los seguros o los fletes internacionales, en los que también existe un absoluto predominio de los países del centro, se incluyen en la llamada *balanza de servicios*. La suma de ésta y de la balanza comercial da lugar a la balanza por cuenta corriente. En el período de posguerra, el progresivo deterioro de la balanza por cuenta corriente obligará a la mayor parte de los países periféricos a buscar fuentes de financiación externas.

La financiación de los países periféricos y el papel del FMI

Ya se han mostrado las causas «estructurales» del progresivo deterioro de la balanza por cuenta corriente de los países periféricos en el período de posguerra. Los pagos internacionales se realizan en monedas de países centrales, dólares en su inmensa mayoría. Este «aspecto monetario» de la dependencia, que se desarrollará posteriormente, tiene consecuencias muy importantes para los países de la periferia. Estados Unidos puede, dentro de ciertos límites, imprimir moneda y pagar con ella sus importaciones; pero Argentina no puede ni imprimir dólares ni pagar sus importaciones con pesos. Para poder pagar los productos que compra en el extranjero, un país periférico debe antes obtener divisas: las exportaciones son el método principal para lograrlo.²³ Pero si este país periférico posee un déficit cróni-

²³ En la década de los sesenta, los ingresos por exportaciones representaban el 80% de los ingresos totales en las balanzas por cuenta corriente de los países periféricos, seis veces más

co en su balanza por cuenta corriente (es decir, un déficit que no se compense con los superávits de otros años), dicho déficit se manifestará en una falta de divisa extranjera y el país deberá obtenerla para poderlo financiar. La inversión extranjera constituye una forma de entrada de divisas: Estados Unidos, por ejemplo, compra en dólares una empresa argentina. No obstante, ya hemos visto cómo la mejoría transitoria que supone la inversión extranjera agrava el déficit a medio plazo, cuando las salidas de divisa, a través de la repatriación de beneficios, la compra de tecnología y el pago de patentes, compensan con creces las entradas. Además de la inversión extranjera, se consideran medidas de *financiación* los préstamos (privados, bilaterales y multilaterales) y las donaciones.

En el período que se está considerando hay un fuerte crecimiento de los recursos financieros que entran en los países de la periferia. Este crecimiento es del 13,3 por ciento anual en el período 1956-1961, época en la que Estados Unidos y algunos países europeos inician sus programas de «ayuda al desarrollo». En el período 1961-1968 esta tasa de crecimiento cae a un 4,8 por ciento anual, aunque en los últimos años de dicho período hay un repunte procedente prioritariamente de fuentes privadas.

Del total de estos flujos, lo que se considera «ayuda oficial al desarrollo» (donaciones, préstamos bilaterales y préstamos de organismos multilaterales) va disminuyendo su importancia relativa a lo largo del período, mientras que los «flujos del sector privado» (inversiones directas, inversiones de capital a corto plazo y créditos a la exportación) la aumentan.²⁴ Por lo que respecta a la *inversión extranjera*, América Latina es la región en la que más se concentra (el 55 por ciento de todas las inversiones directas tienen como

que la «ayuda oficial al desarrollo», incluyendo en ésta las donaciones y los préstamos de organismos multilaterales.

²⁴ En 1963 la ayuda oficial al desarrollo representa el 67,3% de los flujos financieros netos totales a los países periféricos, mientras que los flujos del sector privado representan un

29,8%. En 1970, por el contrario, la participación de la ayuda oficial al desarrollo ha descendido al 43,1%, elevándose la de los flujos del sector privado al 44,3%. El volumen total de los flujos financieros experimenta un gran incremento, pasando de 8.115 millones de dólares (1960) a 15.858 millones (1970).

destino países latinoamericanos). La mayor parte de las inversiones –aproximadamente la mitad– sigue concentrándose en el sector minero, aunque un porcentaje creciente se dirige al manufacturero. La inversión extranjera presenta en el período de posguerra dos rasgos que es importante destacar: primero, se dedica mayoritariamente a comprar empresas ya existentes en lugar de crear otras nuevas; segundo, las filiales de las empresas transnacionales tienden a buscar financiación no en su país de origen, sino en el país periférico en el que invierten.²⁵

Por su cuantía y sus implicaciones merece la pena detenerse en las características de la *ayuda oficial al desarrollo*. Hasta aquí se ha analizado el dominio del centro sobre la periferia y la hegemonía estadounidense en la época de posguerra como hechos, por así decir, «económicos»; se han tratado cuestiones relacionadas con los intercambios comerciales, la estructura productiva, las relaciones monetarias o las inversiones extranjeras de los países periféricos, mostrando la existencia de lógicas que profundizaban su situación de dependencia. Pero esta situación, al igual que el dominio de Estados Unidos sobre la economía mundial, no se explica únicamente desde las lógicas económicas. Tras la economía, de carácter aparentemente técnico y neutral, hay relaciones de poder que se sustentan, entre otros, en el dominio político y militar. La ayuda al desarrollo no consiste sólo en un flujo de recursos financieros, sino que forma parte de esta estructura de dominio.

En la época de posguerra Estados Unidos controla, directa o indirectamente, la mayor parte de la ayuda oficial al desarrollo que reciben los países periféricos. Tras la finalización del Plan Marshall a mediados de los cincuenta, la ayuda al desarrollo norteamericana se dirige en su mayor parte a los países subdesarrollados, principalmente de América Latina, a través de la *Agency for International Development* (AID). Esta ayuda *bilateral* se basará en un doble objetivo: por un lado, reforzar el control estadounidense de los países de América Latina; por otro, defender los «intereses

²⁵ «La inserción de las formaciones capitalistas periféricas en la economía mundial», *cit.*

norteamericanos» en el continente, como expresan explícitamente los documentos de la AID.²⁶

Tras el triunfo de la revolución cubana (1959), y ante la influencia que dicha experiencia adquiere entre los movimientos populares de América Latina, Estados Unidos promueve la llamada *Alianza por el Progreso*, consciente de que «para evitar la revolución, eran necesarias algunas reformas».²⁷ En la carta de Punta del Este, firmada en 1961 por Estados Unidos y todos los gobiernos latinoamericanos exceptuando el cubano, Estados Unidos se compromete a incrementar los recursos de ayuda al desarrollo; los gobiernos latinoamericanos acuerdan la necesidad de llevar a cabo algunas medidas de carácter «progresista», tales como la reforma de la estructura de propiedad de la tierra y del sistema fiscal, y la mejora de la vivienda y de los sistemas educativo y sanitario.

A la vez que promueve estas medidas, destinadas a lograr el consenso de una parte de la población latinoamericana en torno a su proyecto para el continente, Estados Unidos refuerza su control de los aparatos de *represión* de los países de América Latina. Ya en 1947 se había firmado el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca y, a partir de 1952, Estados Unidos había comenzado a suscribir una serie de pactos bilaterales de asistencia militar. La Ley de Ventas Militares al Exterior establecía que la asistencia militar o la venta de armas y equipos bélicos debían hacerse siempre «en beneficio del fortalecimiento de la seguridad de los Estados Unidos». La asistencia militar estadounidense se desarrolla, en el marco del llamado Programa de Asistencia Militar, a través de dos mecanismos principales: primero, las *ventas de armamento*, en muchas ocasiones a crédito, en las que Estados Unidos establece el destino que debe dársele a dicho armamento; segundo, el *entrenamiento militar*²⁸ de decenas de miles

²⁶ Ver TERESA HAYTER: *Aid as imperialism*, cap. 2. Este trabajo se ha utilizado extensamente para elaborar el apartado sobre ayuda oficial al desarrollo.

²⁷ *Ibid.*, p. 96.

²⁸ El Departamento de Defensa y la AID (dependiente, significativamente, del Departamento de Estado) afirman, en un documento

de mandos militares y policiales en cuestiones tales como las técnicas de contrainsurgencia o la guerra en la selva. En este marco son adiestrados los oficiales que dirigirán y ejercerán la represión, la tortura y la muerte en las dictaduras de Chile, Argentina y Uruguay.

Por lo demás, las veleidades progresistas de la ayuda exterior norteamericana duran lo que el peligro real de una posible generalización de la experiencia cubana a todo el continente. El núcleo central de la ayuda queda constituido por préstamos vinculados a la compra de mercancías estadounidenses. Además, la AID opera según un esquema de condicionalidad similar al del FMI. El país beneficiario de la ayuda firma un acuerdo con la AID que contiene una serie de condiciones acerca de las políticas que deben ser aplicadas por dicho país. El préstamo se desembolsa en tramos trimestrales, cuyo pago está supeditado al cumplimiento por parte del país beneficiario de las condiciones pactadas. En todo caso, en la actividad de la AID, por su estrecha vinculación a la política exterior estadounidense, está mucho más presente asegurar el control norteamericano de la zona que obligar a los países a cumplir con unas determinadas condiciones de política económica.

La ayuda directa de Estados Unidos, por otro lado, está ligada a la exportación de una parte de su producción agrícola, especialmente de cereal, a los países periféricos. Así, en este país, la Ley Pública 480 (PL480) regula la venta a bajo precio de alimentos que además no se pagan en dólares sino en la moneda del país beneficiario. En el marco de la PL480, los dos alimentos que más se exportan son trigo y aceite de soja; tres de los cuatro países que más aceite de soja recibieron en los primeros años de la PL480, todos ellos productores de aceite en aquel momento, importan hoy ese alimento

presentado en 1963 ante al Congreso estadounidense: «El Programa de Asistencia Militar también contribuye a los *objetivos políticos* de Estados Unidos a través de sus programas de entrenamiento que traen a este país a muchos líderes militares extranjeros; (...) el entrena-

miento militar del personal militar extranjero es el aspecto *de mayor importancia* del Programa de Asistencia Militar.» Ver HORACIO L. VENERONI: *Estados Unidos y las Fuerzas Armadas de América Latina*.

en grandes cantidades.²⁹ Este esquema de exportación de alimentos, cuyas consecuencias en los países subdesarrollados se analizarán posteriormente, será adoptado en los ochenta por la Comunidad Económica Europea a través de su Política Agrícola Común (PAC).

Por lo que respecta a la *ayuda multilateral*, se considerarán en primer lugar los préstamos del FMI y del BM, aunque su inclusión en este epígrafe es discutible, porque ni el Banco ni, menos aún, el Fondo, se crean como instituciones de ayuda a los países subdesarrollados. Recuérdese que el *Fondo Monetario Internacional* tenía, tal como se afirma en su Convenio Constitutivo, una función estabilizadora y una función crediticia añadida; pero de éstas se deriva, a través del mecanismo de la condicionalidad, otra función esencial que no aparece en las declaraciones formales: el *control* de las políticas llevadas a cabo en los países periféricos. Analizar el papel del FMI exige una mirada simultánea sobre estas tres funciones que desempeña en el marco de la acumulación de capital a escala mundial.

La condicionalidad no es un mecanismo que esté estipulado desde el comienzo en los acuerdos constitutivos del Fondo, sino que sus características se van delimitando progresivamente en la década de los cincuenta. Así, en 1951, el Fondo informa a los países miembros de que los recursos del FMI estarán disponibles a partir de entonces sólo bajo ciertas condiciones y para aquellos países que adoptasen políticas destinadas a controlar la inflación y redujesen sus restricciones comerciales. En 1955 el Fondo establece oficialmente que, para giros de cuantía superior al 25 por ciento de su cuota, un país estará sujeto a condiciones tanto más estrictas cuanto más elevado sea el tramo en el que se situase el giro. Más adelante, para países que solicitan un crédito «stand-by», el Fondo comienza a exigir que se firme una declaración de intenciones en la que se detallen las políticas que se pretenden adoptar; el desembolso del crédito está supeditado a que el Fondo considere que el país ha cumplido con dicha declaración de intenciones.

²⁹ «Changes in the International Division of Labor: Agri-food Complexes and Export Agriculture», *cit.*

La función estabilizadora del Fondo, en el momento de su creación y en los primeros años de su historia, tiene como objetivo los tipos de cambio de las monedas occidentales; no obstante, ya en los años cincuenta el FMI comienza a realizar recomendaciones a los países latinoamericanos, primero estrictamente monetarias y luego cada vez más abarcadoras, incluyendo cuestiones generales de política económica, fiscal y salarial. Obtener el beneplácito del FMI, además, comienza a ser necesario no sólo para acceder a los propios recursos del Fondo, sino para obtener cualquier otro tipo de financiación, sea pública o privada.

Las crecientes dificultades de financiación de los países periféricos hacen que en los años sesenta el Fondo comience a abrir nuevas *líneas de crédito*. Así, por ejemplo, en 1963 se crea el *servicio de financiamiento compensatorio*, ampliado posteriormente en 1966 y en 1975, y destinado a financiar los déficit en la balanza por cuenta corriente de los países periféricos; los países que acceden a este servicio deben «cooperar con el Fondo a fin de encontrar soluciones adecuadas a sus dificultades de balanza por cuenta corriente». En los setenta el Fondo continuará abriendo nuevas vías de financiación: en 1974 se crea el *servicio financiero petrolero*, para contribuir a financiar los déficit en la balanza comercial que en muchos países periféricos causó el aumento de los precios del petróleo de 1973; también en 1974 se instaura el *servicio ampliado del Fondo*, para permitir a los países obtener créditos de hasta el 265 por ciento de su cuota; el volumen de recursos a los que los países pueden acceder se ampliará adicionalmente en 1978 a través del *servicio de financiamiento suplementario*.

La ayuda financiera del *Banco Mundial*, en particular del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento que forma parte de él, comienza en los años cincuenta a dirigirse mayoritariamente a los países subdesarrollados. Así, en el período 1958-1968, estos países absorben el 88 por ciento de los desembolsos del Banco y en 1969-1981 absorberán el 92 por ciento. El Banco Mundial, por otra parte, es el organismo que más recursos financieros canaliza durante la época de posguerra (un setenta por ciento de toda la ayuda financiera en 1960). Su ayuda está ligada, en su

mayor parte, a la financiación de proyectos específicos, aunque a partir de los años sesenta adquieren una importancia creciente los programas de actuación global. En el período que se está analizando, la mayoría de los proyectos financiados son los relacionados con las *infraestructuras de transporte*.³⁰

El mecanismo de la condicionalidad no está en el Banco tan desarrollado como en el FMI; no obstante, el BM ha impulsado una serie de medidas políticas vinculadas con los proyectos que financia: por ejemplo, en América Latina, con el argumento de mejorar la «viabilidad económica» de las empresas públicas y privadas a las que presta, el Banco ha promovido el aumento de los precios y tarifas de dichas empresas, así como la reducción del número de personas empleadas por ellas. En la década de los cincuenta el BM comienza a considerar en sus *Informes Anuales* la situación y la política económica de los países prestatarios; en 1968 se menciona por primera vez que la concesión de créditos del Banco estará condicionada a que el país beneficiario adopte «políticas generales que el Banco considere satisfactorias». Desde los primeros años de su historia, por otra parte, el BM ha realizado observaciones y recomendaciones acerca de las políticas económicas de los diferentes países; en la década del cincuenta, además, el Banco comienza a redactar informes sobre la situación económica global de países específicos, que constituyen un poderoso instrumento de influencia política. En los setenta el Banco empieza a pedir que los países prestatarios firmen un Memorándum de Entendimiento sobre determinadas cuestiones, similar a la Declaración de Intenciones exigida por el Fondo.

³⁰ Así, en América Latina, durante el período 1947-1957, las infraestructuras absorben el 88% de los préstamos. Ese porcentaje descenderá a partir de los años sesenta, cuando el Banco Mundial comienza a apostar por proyectos destinados a la elevación de la produc-

tividad agrícola mediante el uso de fertilizantes y pesticidas sintéticos y el empleo de maquinaria. Las características y los efectos de este tipo de proyectos, enmarcados en la denominada *Revolución Verde*, serán analizados posteriormente.

Por otra parte, en la década del cincuenta comienzan a constituirse una serie de *bancos regionales de desarrollo*. Así, en 1960 se crea el Banco Interamericano de Desarrollo (BID); en 1964 el Banco Africano de Desarrollo; en 1967 el Banco Asiático de Desarrollo y, en 1969, el Banco de Desarrollo del Caribe. Los recursos de estos bancos regionales proceden de las cuotas de sus Estados miembros y del mercado financiero. Conceden préstamos en condiciones similares a las del mercado, aunque a los países del área correspondiente se les aplican intereses y plazos de devolución ventajosos. De todos los bancos regionales, el BID ha sido el que más volumen de actividad e influencia ha tenido; en su ideología, en su funcionamiento y en la clase de préstamos que financia, hay una orientación próxima a la de la CEPAL. Así, por ejemplo, a diferencia del Banco Mundial, que negocia primero con el país prestatario y sólo entonces, si la negociación ha sido satisfactoria (según el criterio del Banco), concede el préstamo, el BID aprueba el préstamo primero y negocia después. También a diferencia del BM, y exceptuando a Cuba, el BID ha concedido préstamos a gobiernos «reformistas radicales» como el de GOULART en Brasil.

Al considerar el total de los recursos financieros que, a través de los canales que se han analizado, reciben los países periféricos durante la época de posguerra, aparecen dos tendencias importantes: por una parte, un gran incremento en el volumen de recursos; por otra, una creciente *privatización* de dichos recursos (préstamos de la banca internacional, en lugar de ayuda pública al desarrollo, por ejemplo), acompañada de un endurecimiento de las condiciones (intereses y plazos de devolución) con las que se suscriben los préstamos. La combinación de ambas tendencias ocasiona un aumento paulatino de la deuda externa de los países periféricos. La deuda crece a una tasa del catorce por ciento anual en los años sesenta, alcanzando los 47.542 millones de dólares en 1968. Por su parte, el *servicio*⁵¹ de la deuda crece correspondientemente: en el período 1961-1968, este crecimiento se produce a una tasa del 17 por ciento anual. En países tales como Brasil, Argentina o Indonesia, a finales de

los sesenta el pago del servicio de la deuda supone una salida de recursos por un valor de aproximadamente el 25 por ciento de los ingresos por exportaciones. En los setenta y especialmente en los ochenta, estas tendencias se profundizarán, tanto cualitativa como cuantitativamente.

³¹ Se suele distinguir entre el *principal* de la deuda (la parte de lo prestado que queda por pagar) y el *servicio* que la deuda genera, compuesto por los intereses, las amortizaciones del capital prestado y las comisiones.

IV

La crisis del modelo de acumulación de posguerra y la reestructuración del capitalismo

AL ANALIZAR las características del modelo de acumulación de posguerra, se mencionaron una serie de elementos explicativos de la expansión económica que caracterizó a aquella época histórica: la «cooperación económica» entre Estados Unidos y sus principales aliados y rivales comerciales (Japón y la República Federal Alemana principalmente); la organización productiva, los patrones de consumo y el modelo de familia del fordismo; las características de los sistemas monetario y financiero internacionales; la hegemonía del dólar; el disciplinamiento de la fuerza de trabajo; el Estado keynesiano; el papel institucionalizado de las grandes organizaciones sindicales, una división internacional del trabajo que permitía la obtención de materias primas, combustibles y alimentos a bajo coste... Es importante destacar que, más que cualquiera de estos elementos por separado, es la *coherencia* entre ellos lo que explica los casi treinta años de crecimiento económico de las economías capitalistas avanzadas tras la Segunda Guerra Mundial.¹ Cada uno de estos elementos, no obstante, contiene dentro de sí contradicciones que comienzan a larvarse desde finales de los años cincuenta y a lo largo de los sesenta. Como consecuencia de ello, desde finales de los sesenta se hace manifiesta una crisis del modelo de acumulación que había caracterizado la expansión de posguerra. Dicha crisis tiene su expresión en varios planos, que se analizan por separado a continuación.

¹ La mayor parte de la teorización acerca del modelo fordista proviene de la llamada «*escuela de la regulación*» (M. AGLIETTA, R. BOYER, A. LIPIETZ Y otros). Esta escuela hace hincapié precisamente en dicha coherencia entre elemen-

tos productivos, sociales e institucionales como factor clave para garantizar que un determinado «*régimen de acumulación*» sea efectivo. Ver Robert Boyer: *La Teoría de la Regulación*.

Las transformaciones en la economía mundial y la crisis del Sistema Monetario Internacional

La expansión económica de las potencias capitalistas avanzadas, como ya se ha analizado, estaba basada, en una de sus dimensiones, en un particular compromiso entre Estados Unidos, Alemania y Japón. Estados Unidos fomentó el crecimiento de las economías de estos dos países –posible, entre otras razones, gracias a la abundancia de mano de obra barata– con el objetivo de fomentar sus propias exportaciones de bienes de capital y lograr oportunidades de inversión para sus capitales más rentables que las que ofrecía su territorio nacional. Alemania y Japón, en buena medida, producían mercancías complementarias, no competitivas, con las mercancías estadounidenses, y sobre esta base Estados Unidos abrió sus enormes mercados internos a los productos alemanes y japoneses. Por otro lado, el hecho de que el crecimiento de la economía norteamericana estuviese vinculado al éxito económico de los otros dos países se manifestaba en un elevado grado de cooperación internacional.²

Esta política llevada a cabo por Estados Unidos tiene varias consecuencias. En primer lugar, desincentiva la inversión de capital en la propia economía estadounidense. El descenso de las inversiones o, más exactamente, el hecho de que el crecimiento de las inversiones se haga a ritmos menores que los de las economías alemana y japonesa, se traduce en un descenso de la rentabilidad de las empresas estadounidenses, que ya se manifestaba a finales de la década de los cincuenta. En segundo lugar, Japón y Alemania comienzan a incrementar su participación en el comercio internacional, en detrimento de la participación de Estados Unidos; además, los productos fabricados por estos dos países comienzan a competir directamente con los productos estadounidenses.

De este modo, Japón y Alemania no sólo consiguen imponer sus precios bajos en el mercado mundial, sino que además, en un contexto de

² Ver *The Boom and the Bubble*, cap. 1. Este texto se ha empleado extensamente en la elaboración del presente epígrafe.

bajos costes laborales en relación con los estadounidenses, lo hacen manteniendo unas tasas de beneficio más altas que las norteamericanas. Estos procesos tienen como consecuencia grandes diferencias en el crecimiento económico de los países del centro durante la expansión de posguerra. En el período 1960-1975 el Producto Interior Bruto estadounidense crece un 37,5 por ciento; el de los seis países que en esa época componen la Comunidad Económica Europea –República Federal Alemana, Francia, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo–, un 60 por ciento, y el de Japón un 203 por ciento.

En todo caso, la intensificación de la competencia intercapitalista, combinada con el paulatino aumento de salarios que implica el «pacto Capital-Trabajo» y la existencia de grandes inversiones tecnológicas que es necesario rentabilizar, produce un progresivo descenso en la tasa de beneficio *global* de las economías capitalistas avanzadas. La rentabilidad media de los países del G-7 –Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Canadá e Italia– se reduce en un 25 por ciento. Pero esta reducción media se reparte de manera desigual entre las diferentes economías: Estados Unidos es el país más afectado, con un descenso en la rentabilidad de las inversiones industriales de un 43,5 por ciento en el período 1965-1973. En 1966-1967 la economía estadounidense se encuentra ya amenazada por una incipiente recesión, que sólo logrará evitarse recurriendo al colosal gasto militar que supone la guerra de Vietnam.

A lo largo de la década de los setenta el empeoramiento de la «competitividad internacional» de la economía norteamericana incide en el deterioro de su balanza comercial y por cuenta corriente: las importaciones estadounidenses, en relación con sus exportaciones, crecen cada vez más. Este proceso se combina con un creciente déficit presupuestario, en el que influye por encima de todo el incremento de los gastos militares. El déficit presupuestario había oscilado entre los mil y los tres mil millones de dólares en la década de los cincuenta; en 1968 habrá alcanzado los 25.000 millones y en 1975 los 45.000 millones. El creciente déficit de la balanza de pagos estadounidense que estos procesos generan se acompaña de la

acumulación de una deuda colosal, no sólo por parte de la Administración federal, sino también de las empresas, los hogares y los gobiernos de los estados.³

El hecho de que el dólar jugase, en el orden monetario diseñado en Bretton Woods, un papel hegemónico como medio de pago y de reserva internacional, permitió a Estados Unidos financiar sus déficit mediante la emisión masiva de dólares.⁴ Esta operación, unida al hecho de que la divisa clave del orden monetario internacional estuviese sustentada en una economía cada vez menos competitiva y más endeudada, someterá a tensiones crecientes el orden monetario de Bretton Woods a partir de mediados de los setenta. El porcentaje de las reservas de oro mundiales detentadas por Estados Unidos, además, había ido descendiendo progresivamente, pasando del 80 por ciento en 1949 al 31 por ciento en 1971 y el 26 por ciento en 1973. De este modo a finales de los sesenta el constante aumento de los dólares en circulación en la economía mundial carecía de respaldo en las reservas de oro norteamericanas, que sólo estaban en condiciones de asegurar la convertibilidad de uno de cada nueve dólares existentes en la circulación monetaria internacional.⁵

En este contexto, el 15 de agosto de 1971 el presidente NIXON declara que el dólar dejaba de ser convertible en oro, poniendo fin así a uno de los

³ A finales de los setenta en Estados Unidos había un billón de dólares de deuda empresarial, 600 mil millones de deuda hipotecaria, 500 mil millones de deuda del gobierno federal, 200 mil millones de deuda de los gobiernos de los estados y las administraciones locales y 200 mil millones de deuda de los hogares.

⁴ Se puede ofrecer un explicación muy simplificada de este mecanismo con el siguiente ejemplo: el gobierno estadounidense compra petróleo a Arabia Saudita por un valor de un millón de dólares. Si no dispone en su haber de dicha cantidad, puede recurrir a emitir moneda a través de la Reserva Federal. Perma-

neciendo todo lo demás igual, la balanza comercial (y por tanto, también la balanza por cuenta corriente) registrará entonces un saldo negativo de un millón de dólares, en tanto que las reservas de dólares de Arabia Saudita habrán aumentado en esa misma cantidad. Obviamente, la viabilidad de esta operación se sustenta en el hecho político de que Arabia acepte el dólar como medio de pago y le interese disponer de él como medio de reserva.

⁵ Ver FERNANDO LUENGO: «El marco monetario y financiero internacional», artículo en el que nos hemos basado para analizar la quiebra del orden monetario de BRETTON WOODS.

pilares sobre el que se sustentaba el orden monetario de posguerra. A continuación Estados Unidos fuerza una revaluación del resto de divisas «fuertes» –bajo la amenaza de cerrar sus mercados a los productos de Alemania y Japón– para mejorar su posición competitiva en el mercado mundial (recuérdese que la devaluación de una moneda abarata las exportaciones y encarece las importaciones del país), manteniendo fija, en un principio, la paridad dólar/oro, aunque ya sin convertibilidad. En diciembre de 1971, no obstante, Estados Unidos acepta una devaluación del dólar de un nueve por ciento, al mismo tiempo que el resto de monedas se revalúan. El margen de fluctuación entre las divisas se establece en un acuerdo entre las principales potencias, en un 4,5 por ciento. A pesar de que dicho aumento se hace con el objetivo de lograr una mayor estabilidad cambiaria, las divisas entran en una dinámica que niega de hecho toda estabilidad. En enero de 1973 se produce una nueva devaluación del dólar; a mediados de ese año el precio de la onza de oro llega ya a los cien dólares; en octubre se produce el aumento de los precios del petróleo. En este contexto, el FMI comenzará a debatir nuevas propuestas para reformar el orden monetario internacional.

Ya desde 1964, ante el constante aumento de la masa de dólares en circulación en la economía mundial, los principales países miembros del FMI venían estudiando la posibilidad de crear otro instrumento de reserva. Así, en la asamblea anual de 1968 se establecen los llamados *Derechos Especiales de Giro* (DEG). Los DEG son emitidos por el FMI, y junto con el oro y otras divisas se instituyen como medio de reserva y pago internacional. En un principio, su valor es expresado en relación con el oro. El funcionamiento de los DEG guarda cierta similitud con el de los «derechos de giro», mencionados anteriormente. El FMI asigna a los países, en función de su cuota, una determinada cantidad de DEG. Los países pueden emplearlos, al igual que ocurría con los derechos de giro, para obtener moneda extranjera a través del Fondo. Lo novedoso es que los DEG pasan a constituirse en una «moneda internacional», con la que pueden efectuarse préstamos, donaciones o pagos.

En las negociaciones para la reforma del orden monetario internacional Estados Unidos propugna una reforma de corto alcance, en la que la hegemonía del dólar como medio de reserva y pago internacional permanece indiscutida. Otras potencias (Alemania, Francia y Japón principalmente) apuestan por un reforzamiento del papel de los DEG que mejore su posición frente a Estados Unidos. El Fondo irá asumiendo progresivamente las posiciones norteamericanas.

En 1976, en la reunión del FMI de Jamaica, se acepta la desaparición definitiva del sistema de cambios fijos y se acuerda su sustitución por un sistema de cambios flotantes. En este sistema no se definen paridades fijas y el valor de las monedas lo determinan, en una primera aproximación, la oferta y la demanda relativa que exista de ellas. Con esto se crean las condiciones para que la disponibilidad mundial de *liquidez*⁶ se vincule a los movimientos financieros internacionales, con lo que se posibilita un cada vez mayor protagonismo de la banca internacional y otros intermediarios financieros.

Complementariamente a la desvinculación del dólar con respecto al oro, Estados Unidos apuesta, desde comienzos de los años setenta, por «desmonetizar» el metal, es decir, por apartarlo de su función como medio de reserva, función estrechamente vinculada al hecho de que el oro tuviese un precio fijo. En 1975 el FMI deja de establecer un precio oficial para el oro, y a lo largo de la década de los setenta tanto Estados Unidos como el propio Fondo venden parte de sus reservas metálicas.

En los años setenta, por otro lado, muchos países subdesarrollados proponen un reforzamiento del papel de los DEG en el sistema monetario in-

⁶ La Economía define abstractamente la liquidez como «la capacidad que tienen los sujetos económicos para hacer frente de modo inmediato a sus obligaciones financieras». «El dinero es el activo plenamente líquido de la economía. La liquidez de los demás activos

depende de la facilidad con que puedan ser realizados a corto plazo, de forma rápida y cierta y sin que su conversión en dinero implique pérdida de capital». En la economía mundial, la «liquidez» está constituida por las divisas fuertes y otros activos convertibles en ellas.

ternacional. Ante sus presiones, el Fondo procede a una emisión limitada de ese activo y aumenta alguna de sus funciones. No obstante, la reforma en el papel de los DEG que se lleva a cabo es sumamente limitada, y éstos siguen poseyendo una función muy secundaria con respecto al dólar. Además, el endurecimiento de la política del FMI en relación con los países periféricos endeudados, que se analizará en detalle posteriormente, logrará imponer que la financiación de aquellos la lleve a cabo la banca internacional, estadounidense en su mayor parte.

El valor de los DEG en el nuevo sistema de cambios flotantes pasa a establecerse a partir de una «cesta» monetaria de diferentes divisas, es decir, mediante una suma ponderada de los valores de varias monedas que se actualiza diariamente. En un principio esta cesta estaba compuesta por dieciséis divisas; posteriormente se reduce a cinco, con los siguientes pesos relativos en la determinación del valor de los DEG: 40 por ciento dólar, 21 por ciento marco alemán, 17 por ciento yen japonés, 11 por ciento franco francés y 11 por ciento libra esterlina.

La subida de los precios del petróleo, en un contexto en el que la mayor parte del crudo se paga en dólares, contribuye a reforzar la posición de la divisa estadounidense. Estados Unidos, con su apuesta por la desmonetización del oro y la política de impedir el reforzamiento del papel de los DEG, logra imponer que las reservas de los países consistan mayoritariamente en divisas. En efecto, el oro y los DEG apenas sumarán una sexta parte de las reservas y, de entre las reservas de divisas, el dólar computará más de la mitad del total.

En el nuevo contexto de tipos de cambio flotantes, el papel de garante de la estabilidad cambiaria que desempeña el FMI, derivado de los acuerdos de BRETTON WOODS, se convierte en un anacronismo. En relación con el sistema cambiario, el Fondo pasará a mantener unas funciones, de carácter básicamente formal, de consulta, informes y supervisión. Cuando los países capitalistas desarrollados alcancen acuerdos monetarios, éstos se llevarán a cabo en ámbitos de decisión reducidos como el G-7. El FMI, así, irá desplazando sus funciones a la provisión internacional de crédito; las

características y especificidades de la nueva función crediticia del Fondo merecerán un análisis posterior.

La crisis de los setenta y la política económica estadounidense

Desde la década de los sesenta se asiste a una progresiva pérdida de rentabilidad en las economías capitalistas avanzadas. Dicha pérdida de rentabilidad está directamente relacionada con la intensificación de la competencia intercapitalista y, en especial, con la agudización de la *sobreproducción* mundial como consecuencia del crecimiento acelerado de Europa y Japón. Aunque en una primera etapa (hasta 1973) este descenso de la rentabilidad convive con un aumento incesante de la productividad industrial,⁷ a partir de mediados de los setenta el crecimiento de la productividad se hace cada vez menor. En la base de este descenso se sitúa la menor tasa de inversión de capital que resulta, a su vez, de la bajada de las tasas de rentabilidad.

Por otra parte, la existencia de una gran masa de *capital fijo* ya invertido –las grandes cantidades de inversión industrial en planta y tecnología en la que se basaba la organización productiva fordista– forzaba el hecho de intentar amortizarla, aunque fuese con una tasa de rentabilidad más baja. En un principio, este hecho impide que se dé una «racionalización» del sector industrial que, al igual que había ocurrido en los años treinta, hubiera constituido la base para un aumento de la rentabilidad media de las inversiones.

Además, ante la reducción de la rentabilidad, las empresas que poseen una gran participación en los mercados recurren a la práctica monopolista de elevar los precios para compensar la reducción de sus beneficios. Este proceso, combinado con las crecientes dificultades fiscales a las que se

⁷ En Estados Unidos, el incremento de la productividad se desarrolla a un ritmo anual del 3,3% en el período 1965-1973, mientras que dicho incremento había sido del 2,9% anual entre 1950 y 1965. En el resto de las economías desarrolladas se observan tendencias similares.

enfrenta el Estado keynesiano, redundará en un aumento considerable de las tasas de inflación.⁸ En los setenta, ésta crece triplicando los niveles anteriores: de tasas medias de aproximadamente el cinco por ciento en los países del G-7, se pasa a tasas medias del 13,5 por ciento en 1974. En algunos países la inflación alcanza niveles superiores: el 24 por ciento en Japón, el 19 por ciento en Italia, el 14 por ciento en Inglaterra.

La declaración de la inconvertibilidad del dólar realizada por NIXON en agosto de 1971 formaba parte de un conjunto de medidas que bajo el nombre de «Nueva Política Económica» estaban destinadas a mejorar la rentabilidad de la economía estadounidense. Estas medidas, que tendrán un profundo impacto en toda la economía mundial, estaban basadas en el aumento del proteccionismo comercial (las importaciones extranjeras se gravan con un impuesto del diez por ciento), la devaluación del dólar y el control salarial. Paralelamente, se instituye una política keynesiana de nuevo cuño, destinada a estimular el crecimiento económico por la vía de un enorme déficit presupuestario sostenido por la emisión masiva de dólares.

En lo que respecta a las prácticas de *proteccionismo comercial*, dos de ellas merecen una mención específica por la importancia que tienen en la competencia intercapitalista y en las relaciones centro-periferia. En 1973, Estados Unidos suscribe el llamado Acuerdo Multifibras que, en contradicción con los principios del GATT, impone fuertes restricciones a las importaciones de productos textiles procedentes de los países subdesarrollados. En 1974, por otra parte, se promulga la «*Trade Act*», que autoriza a Estados Unidos a llevar a cabo represalias comerciales contra los países cuyas prácticas comerciales se consideren «injustas». En la práctica la *Trade Act* se emplea para obligar a los rivales comerciales de Estados Unidos a implantar «Restricciones Voluntarias a la Exportación».

Estas políticas de proteccionismo comercial se combinan con el recurso a la *devaluación del dólar* como mecanismo para mejorar la posición com-

⁸ El estudio detallado de la inflación requiere el crédito juegan en el capitalismo. Estos abordajes se llevarán a cabo en la II Parte.

petitiva de las exportaciones estadounidenses y empeorar las de sus competidores. Obviamente, en el sistema de cambios flotantes la devaluación del dólar no resulta directamente de una decisión de la Reserva Federal norteamericana, sino que depende en buena medida de las operaciones que se realicen en los mercados de divisas. Estados Unidos recurre a dos instrumentos para impulsar la devaluación: forzar a sus rivales comerciales a que reduzcan sus controles al movimiento de capital e implantar una política de *tipos de interés reales* bajos, incluso negativos.⁹

Como consecuencia de esto, grandes masas de dinero «huyen» de Estados Unidos hacia mercados financieros que ofrezcan una mayor rentabilidad para sus inversiones especulativas. Este movimiento provoca que la demanda de divisas tales como el marco o el yen se incremente, que consiguientemente el valor de estas divisas suba, y que por tanto la competitividad de las exportaciones japonesas y alemanas descienda. Los gobiernos de G. FORD y J. CARTER profundizan la política comercial proteccionista, dirigiéndola principalmente contra Japón, y el mantenimiento de tipos de interés muy bajos.

El recurso a esta clase de prácticas por parte de Estados Unidos desplazará el peso de la crisis hacia Europa y Japón. La rentabilidad de todos los países del G-7 desciende, y también lo hacen, en consecuencia, la inversión de capital y el incremento de la productividad. Ésta pasa de crecer a

⁹ En un capital cedido en préstamo, el *tipo* o *tasa de interés* es el porcentaje de dinero adicional que se devuelve con respecto al capital prestado. Cuando un Banco Central –en el caso de Estados Unidos, la Reserva Federal– «fija los tipos de interés», está estableciendo la tasa de interés que aplica en las operaciones entre dicho Banco Central y los bancos comerciales. De esa forma esta tasa se propaga al resto de la economía, condicionando, por ejemplo, el porcentaje de intereses que cobran los bancos

comerciales en sus préstamos. Al igual que ocurre con otros muchos conceptos económicos, el adjetivo «real» significa «descontando la inflación». En un contexto de inflación alta, un tipo de interés bajo puede convertirse en un tipo de interés real negativo. En un préstamo concedido en estas condiciones se da la particularidad de que el dinero que se devuelve, incluidos los intereses, tiene menos poder adquisitivo que el que poseía la cantidad prestada en el momento en que se concedió el crédito.

una tasa anual del 5,2 por ciento en el período 1966-1973, a hacerlo a una tasa del 3,8 por ciento en 1973-1979. En este contexto, a lo largo de los setenta se produce una subida total de los precios del petróleo situada entre el 547 por ciento y el 617 por ciento. Este aumento de los precios del crudo agudiza una recesión económica que desencadenará, desde la década del setenta, profundas transformaciones en la organización productiva, las relaciones salariales y la política económica de todos los países capitalistas. También ocasionará que fluyan hacia los países productores de petróleo, agrupados en la OPEP, cantidades ingentes de dólares, siguiendo una dinámica que posee una estrecha conexión con el incremento de la deuda externa de los países periféricos, y que se analiza a continuación.

El mercado de eurodivisas y el «reciclaje» de los petrodólares

La política estadounidense de emitir dólares para financiar su déficit comercial, la emisión de moneda para financiar el déficit presupuestario del Estado keynesiano, el endeudamiento generalizado de gobiernos, empresas y hogares... Todos ellos son factores que explican el extraordinario crecimiento que experimentan los mercados financieros desde la década del setenta. Si en 1972 estos mercados disponían de unos 40.000 millones de dólares, a finales de la década los recursos ascendían ya a 100.000 millones y, a mediados de los ochenta, a 250.000 millones de dólares.¹⁰

Ya a finales de los años sesenta, con el impulso a la desregulación financiera por parte de Estados Unidos, se habían desarrollado una serie de mercados situados fuera de dicho país y que operaban mayoritariamente en dólares. En un principio estos mercados se situaron en Europa –en Londres, principalmente–, razón por la que se les conoce como *euromercados*, aunque posteriormente también se desarrollarán en Japón y en otras partes del mundo. Al operar con la divisa norteamericana y estar situados fuera del territorio nacional estadounidense, estos mercados escapaban

¹⁰ Ver «El marco monetario y financiero internacional», *cit.*

en gran medida al control estatal y por ello se caracterizaban por una elevada dosis de *desregulación*.

Inicialmente el mercado de eurodivisas estaba compuesto por operaciones a corto plazo realizadas mayoritariamente en dólares y vinculadas generalmente a actividades comerciales. No obstante, desde mediados de los setenta la actividad de los euromercados irá adquiriendo un carácter progresivamente financiero, desvinculado de los movimientos de mercancías; las operaciones realizadas por ellos ampliarán su volumen y sus plazos.

Como consecuencia de la elevación de los precios del petróleo, el superávit de la balanza por cuenta corriente de los países de la OPEP supera los 260.000 millones de dólares en el período 1974-1978. En el período 1978-1981, cuando se produce un nuevo aumento de precios, el superávit se eleva a otros 350.000 millones de dólares. De este modo el excedente acumulado en la década de los setenta ronda los 600.000 millones de dólares. Este enorme volumen de recursos líquidos –*petrodólares*– serán reinvertidos, «reciclados», en los mercados financieros de Europa y Estados Unidos. En concreto, los euromercados comienzan a recibir volúmenes líquidos del orden de los diez mil millones de dólares anuales. De manera similar, se produce la adquisición de enormes cantidades de la deuda pública emitida por los Estados occidentales.

Se llega así a una situación en la que, por una parte, el euromercado dispone de una gran cantidad de recursos líquidos y, por otra, el estancamiento económico de las economías capitalistas centrales limita la demanda de créditos por parte de sus empresas. En el contexto de liquidez, fuerte competencia entre los bancos y bajos tipos de interés, se produce un fuerte endeudamiento de la mayor parte de las economías periféricas, endeudamiento cuyas causas «estructurales» ya se han abordado y cuyos efectos se desarrollarán en un epígrafe posterior. En 1979 las economías subdesarrolladas absorbían casi el sesenta por ciento de los créditos bancarios en «eurodivisas», en tanto que las economías desarrolladas canalizaban sólo la tercera parte.

La crisis del modelo fordista y del Estado keynesiano

En la década de los sesenta comienzan a hacerse patentes una serie de limitaciones estructurales del fordismo y del Estado de bienestar. El agotamiento de ambos modelos, que se conjuga con la crisis de rentabilidad que sufre la economía mundial ya en esa década, se manifiesta en múltiples planos.

En relación con la *organización productiva* el modelo fordista comienza a manifestar signos de excesiva *rigidez*.¹¹ La producción fordista estaba sustentada en varios principios: *primero*, una producción en masa, con un elevado grado de estandarización –HENRY FORD gustaba de decir: «los clientes tendrán un automóvil del color que quieran... siempre y cuando lo quieran negro»–, basada en «la fragmentación del trabajo y su distribución a lo largo de una línea que se desplaza a ritmo fijo»;¹² *segundo*, una separación estricta de las tareas de concepción y diseño del producto, de supervisión del proceso productivo y de ejecución efectiva de las operaciones; *tercero*, una inversión en capital fijo muy poco versátil, estrechamente vinculada a la fabricación de un producto específico y altamente estandarizado.

En un contexto de descenso de rentabilidad en la economía mundial, esta organización productiva manifiesta sus limitaciones en varios niveles. En primer lugar, se produce una cierta *saturación* del mercado para los productos de consumo de masas, que se combina, además, con el hecho de que los salarios crecen a ritmos inferiores que en décadas previas –por ejemplo, en Estados Unidos, los salarios crecen a un ritmo del 1,9 por ciento anual en el período 1965-1973, cuando su crecimiento había sido del 2,2 por ciento anual en 1958-1965 y del 3,6 por ciento anual en 1950-1958–. En segundo lugar, la industrialización acelerada de Europa y Japón y, posteriormente, la industrialización de ciertos países periféricos como Corea del Sur, México o Brasil, acentuarán la *sobreproducción* a escala mundial e incidirán también en la saturación de los mercados. En tercer lugar,

¹¹ Para un análisis de las limitaciones del modelo fordista, ver *The Condition of Postmo-*

ernity, *cit.*

¹² Ver BENJAMÍN CORIAT: *El taller y el robot*.

la forma como se organiza la producción en cadena y las características de la tecnología empleada hacen muy difícil la flexibilización del proceso productivo como respuesta a la crisis de rentabilidad y la saturación de los mercados. Y en último lugar, la proliferación de mandos intermedios de supervisión y control del proceso laboral, puestos de trabajo no directamente productivos, acentúan aún más el descenso de la rentabilidad.

La aparición de todas estas limitaciones estructurales del modelo fordista se combina con una creciente contestación social a la racionalidad burocrática que éste conlleva y a la institucionalización de las organizaciones sindicales. También con la emergencia de movimientos feministas que cuestionan la familia fordista y el papel asignado en ella a las mujeres. Las oleadas de protesta social que se desarrollan en la segunda mitad de los sesenta y en los setenta darán lugar a un correspondiente aumento en la *represión política* contra los movimientos radicales. En un informe titulado «La crisis de la democracia. Informe sobre la gobernabilidad de las democracias», la Comisión Trilateral¹⁵ afirma:

La democracia sólo es una forma de constituir la autoridad, y no necesaria y universalmente aplicable. (...) En resumen, los campos donde son adecuados los procedimientos democráticos son limitados. (...) El eficaz funcionamiento del sistema político democrático suele necesitar cierto grado de apatía y de no participación por parte de algunos grupos de individuos.

Estas afirmaciones son expresivas de un recorte de libertades y derechos civiles que afectará, con diferentes grados de intensidad, tanto a países del centro como de la periferia. Sólo sobre la base de la represión política de los movimientos radicales, y sobre el disciplinamiento de la fuerza de trabajo que se da paralelamente, pueden comprenderse las características que asumirá el capitalismo a partir de la década de los setenta.

¹⁵ La Comisión Trilateral es una organización privada promovida en 1973 por Estados Unidos para fomentar la «cooperación» de los tres bloques capitalistas (EEUU, Europa y Japón) en cuestiones estratégicas.

El *Estado keynesiano*, por su parte, se enfrenta a una creciente *crisis fiscal*,¹⁴ derivada del hecho de que sus gastos crecen más deprisa que sus ingresos. El crecimiento de los gastos está vinculado a las propias características que conforman el Estado de Bienestar: las prestaciones sociales públicas como sustento del «pacto Capital-Trabajo», el intervencionismo del Estado en el ciclo económico, la construcción de grandes infraestructuras con cargo a los presupuestos. En Estados Unidos el crecimiento de los gastos tiene, por añadidura, un fuerte componente militar. El Estado keynesiano hará frente al incremento del gasto haciendo uso de la política monetaria, esto es, incrementando el ritmo de emisión de dinero. Pero sin un incremento correspondiente en la productividad industrial este proceso dará lugar a un incremento en los niveles de inflación.

En este contexto, el aumento de los precios del petróleo y el embargo de crudo decretado a Occidente por los países árabes productores de petróleo tras el conflicto árabe-israelí de 1973, agudizará la recesión de una economía fuertemente dependiente de los bajos precios del combustible. El aumento de los precios del crudo no es la causa de la crisis –de hecho, como dice A.G. FRANK, «la ‘crisis del petróleo’ se convirtió en la oportuna cabeza de turco de la verdadera crisis»¹⁵–, pero el incremento de costes productivos que se deriva de él desencadenará una serie de cambios tecnológicos y organizativos en el capitalismo avanzado con el objeto de reducirlos. Estos cambios se articularán alrededor de varios ejes, estrechamente vinculados entre sí: *primero*, la aceleración de la inversión tecnológica y la búsqueda de nuevos nichos de mercado para una producción más diversificada; *segundo*, el acortamiento del ciclo de rotación del capital, por ejemplo intensificando la obsolescencia de los productos y acelerando así su reemplazo; *tercero*, la «flexibilización» del mercado de trabajo; *cuarto*, la disgregación del proceso productivo y el traslado («deslocalización») de sus etapas más intensivas en trabajo a los países de

¹⁴ Ver JAMES O’CONNOR: *La crisis fiscal del Estado*.

¹⁵ *La crisis mundial*, vol 1, cit., p. 118.

la periferia; *quinto*, la «desregulación» de los mercados financieros y el incremento de su volumen de capitales.

Al modelo de acumulación al que dan lugar estos cambios, D. HARVEY lo ha llamado *acumulación flexible*, para resaltar el hecho de que su surgimiento está vinculado al intento de superar las rigideces del modelo fordista.

La *acumulación flexible* está marcada por una confrontación directa con las rigideces del fordismo. Descansa sobre la flexibilidad con respecto a los procesos laborales, los mercados de trabajo, los productos y los patrones de consumo. Se caracteriza por la aparición de sectores productivos enteramente nuevos, nuevas formas de proveer servicios financieros, nuevos mercados y, por encima de todo, ritmos mucho más intensivos de innovación comercial, tecnológica y organizativa.¹⁶

Veamos con más detalle las características de este modelo de acumulación. Su *organización productiva*, a diferencia de la producción en masa altamente estandarizada del fordismo, está orientada a fabricar un producto más diversificado, orientado a satisfacer las necesidades de un nicho de mercado específico; la diversificación del producto, no obstante, se sustenta sobre una creciente *estandarización de los componentes*.¹⁷ El proceso laboral se distribuye por grupos de trabajadores, que se responsabilizan ellos mismos del control de la calidad del producto; se rompe el carácter unidimensional de las líneas de montaje y se sustituyen por bandas transportadoras de ritmos flexibles. La cadena de montaje con puestos fijos se sustituye por «estaciones de trabajo» que pueden llevar a cabo distintas secuencias de tareas. En el sector automovilístico, la japonesa Toyota ha sido una de las empresas pioneras en desarrollar estos procesos de trabajo. En algunos casos, como las fábricas de la empresa

¹⁶ *The Condition of Postmodernity*, p. 147.

¹⁷ Ver ROBERT BOYER y JEAN-PIERRE DURAND: *L'après-fordisme*.

Volvo en Uddevalla (Suecia), incluso se ha prescindido completamente de la cadena de montaje.

Al igual que ocurría en el fordismo, la organización del proceso laboral está presidida por el objetivo estratégico de reducir la *porosidad* de la jornada laboral: los «tiempos muertos» en los que una máquina o un trabajador está parado, por ejemplo esperando que una pieza llegue hasta su puesto en la cadena. Pero a este objetivo se añaden ahora otros, también vinculados a la búsqueda de una reducción de costes que permita incrementar la rentabilidad del proceso productivo. Por una parte, existe una tendencia a «*externalizar*», subcontratándolas a otras empresas, actividades productivas que antes estaban integradas dentro de la propia firma: funciones tales como el diseño, la ingeniería, los estudios de mercado, la publicidad, etc., o la provisión de ciertas piezas para el montaje (por ejemplo, los neumáticos de los automóviles). Este proceso crea las condiciones para un florecimiento de pequeñas empresas y negocios, en los que en muchas ocasiones predominan relaciones familiares y patriarcales que permiten una mayor explotación de la mano de obra y un consiguiente descenso de los costes laborales. Por otra parte, hay un intento de que las trabajadoras y los trabajadores asuman como propias tareas tales como el control de la calidad del producto o la supervisión y vigilancia del proceso productivo, funciones que en el modelo fordista eran responsabilidad de una serie de «mandos intermedios».

La búsqueda de una mayor implicación de la trabajadora o el trabajador individual en la tarea que realiza se combina con una modificación del papel asignado a las organizaciones sindicales y a la negociación colectiva. Los sindicatos van siendo progresivamente relegados de la negociación de las condiciones laborales y salariales, y la forma predominante de negociación comienza a ser la realizada directamente entre cada persona trabajadora y la gerencia de la empresa. Paralelamente, existe un intento de que los trabajadores se identifiquen con los resultados económicos y la competitividad de la propia empresa frente al resto del mercado, y se vinculan los niveles salariales con las condiciones económicas de la empresa.¹⁸

Todos estos procesos están vinculados a una creciente *estratificación* del mercado de trabajo, con un núcleo de trabajadores relativamente bien pagados y con una alta cualificación, rodeado por sucesivas «capas» de trabajadores y trabajadoras progresivamente más sustituibles y con una relación más precaria con el mercado de trabajo. El grado de «sustituibilidad» y la precariedad laboral están en relación directa –y los niveles salariales, en relación inversa– con el nivel de subcontratación. A la pertenencia a los grupos «nucleares» o «periféricos» no es ajeno el género de las personas empleadas. Las tasas de paro femeninas (especialmente en el paro de larga duración) así como las tasas de precariedad laboral (contratos eventuales y a tiempo parcial) son sustancialmente más elevadas que las masculinas, mientras que las tasas salariales medias femeninas son significativamente menores.

El proceso de estratificación se combina con una creciente *flexibilización* del mercado de trabajo.¹⁹ La flexibilización posee varios componentes. Uno de sus aspectos centrales es la creciente *movilidad* de la fuerza de trabajo, tanto geográfica como funcional. Esta movilidad se aplica, aunque con diferentes características, tanto a los trabajadores nucleares –para los que la propia estabilidad de su empleo y sus niveles retributivos están supeditados a la aceptación de la movilidad– como a los periféricos –para quienes la «movilidad» se materializa en ir aceptando diferentes empleos en las condiciones que imponen las empresas–. La movilidad se combina con una también creciente «flexibilización de los mecanismos de salida» del mercado de trabajo, es decir, con un abaratamiento del despido. La implantación de un mercado de trabajo flexible ha requerido el progresivo desmantelamiento de todo un entramado legislativo y jurídico que, en los países del centro, regulaba la contratación, el despido, el proceso laboral y la negociación colectiva, y que constituía una pieza clave del Estado de Bienestar.

¹⁸ *Modelos económicos y configuración de las relaciones industriales*, cit., cap. 5.

¹⁹ Ver *Contra la Unión Europea*, cit., pp. 22-28.

A esta flexibilización del mercado de trabajo se añade, a partir de los setenta, un crecimiento salarial significativamente inferior al de las décadas anteriores. Ambos mecanismos se presentan como la vía para lograr el aumento de la rentabilidad de las empresas. Además, en un contexto de aumento de los niveles de inflación el reducido aumento nominal de los salarios resulta a menudo en el hecho de que éstos decrecen en términos reales. El aumento del desempleo (que en los países capitalistas avanzados pasa del 2,6 por ciento en 1974 al 5,8 por ciento en 1978) y el cierre o la deslocalización de empresas —o la simple amenaza de ello— constituyen poderosos instrumentos para el disciplinamiento de la fuerza de trabajo que requiere la implantación de estas medidas. Un índice de este proceso de disciplinamiento es el descenso del número de días perdidos por huelgas en los países centrales, que pasa de quince millones en 1974 a tres millones en 1976. Paralelamente comienza a hacerse dominante la teoría según la cual las razones del desempleo y la inflación se encuentran en la «rigidez» de los mercados de trabajo —es decir, en la existencia de demasiados empleos fijos— y en los elevados salarios. Una parte de las organizaciones sindicales y de la población trabajadora ha venido asumiendo como propias versiones vulgarizadas de dichas explicaciones, haciendo también suyas las consignas de que es necesario flexibilizar el mercado de trabajo y «contener las reivindicaciones salariales».

La *disgregación* del proceso productivo y la *deslocalización* de algunas de sus fases son dos de los aspectos del modelo de acumulación flexible que más repercusiones han tenido en las relaciones entre el centro y la periferia. Dicha disgregación, estrechamente vinculada a la dinámica de subcontratación de la que ya se ha hablado, posibilita el traslado de ciertas fases o funciones a países periféricos. La razón de este traslado es la búsqueda, bien de menores costes salariales, bien de una regulación laboral, fiscal, sanitaria o medioambiental menos estricta que la que impera en los países del centro. Así, las fases que se deslocalizan son preferentemente las más intensivas en trabajo, peligrosas y/o contaminantes. Los países subdesarrollados, o mejor dicho algunos de ellos, constituyen el entorno

ideal para efectuar este proceso de deslocalización, por el bajo coste de su fuerza de trabajo, por la represión del movimiento obrero llevada a cabo por las dictaduras de los setenta –Argentina, Chile, Indonesia...– y por las características de sus políticas económicas –fomento de la inversión extranjera–. Como resultado del proceso de deslocalización se producirá un nuevo impulso a la industrialización de ciertos países periféricos, dando lugar a lo que algunos autores han denominado *Nueva División Internacional del Trabajo*.²⁰

La magnitud, especificidades y consecuencias de esta nueva fase de industrialización periférica se abordarán posteriormente cuando se analicen los efectos de la crisis mundial sobre los países subdesarrollados. En los países del centro, la deslocalización, junto con la crisis económica que está en su base, genera un proceso de *desindustrialización* y «*terciarización*» (creciente predominancia del sector servicios) de la economía. Uno de los países más afectados por estas dinámicas es el Reino Unido. Allí, el número de trabajadoras y trabajadores industriales desciende de 11,5 millones en 1966 a menos de siete millones en 1984, año en el que el sector servicios emplea a catorce millones de personas.²¹ En la terciarización de la economía inciden principalmente dos procesos. Primero, la práctica de la subcontratación, por la cual tareas que se desarrollaban en el seno de una gran empresa las llevan a cabo ahora otras, más pequeñas, encuadradas generalmente en el sector servicios. Segundo, el hecho de que en la etapa de la división internacional del trabajo que comienza en los setenta, los países del centro se reserven, entre otras, las fases de investigación, diseño e ingeniería del producto, todas ellas relacionadas con el sector terciario. El proceso de transformación de las economías capitalistas avanzadas ha hecho común la teoría de que, con las mutaciones del fordismo, se producía la transición a una sociedad de carácter «post-industrial». No obstante, como señala J. GARCÍA LÓPEZ:

²⁰ Ver FOLKER FRÖBEL *et al.*: *La nueva división internacional del trabajo*.

²¹ BOB ROWTHORN: «De-Industrialization in Britain».

El crecimiento de las empresas relacionadas con los servicios sólo puede traducirse en términos de una mutación post-industrial del trabajo si autonomizamos la lectura de este dato estadístico (...) Si replanteamos nuestra mirada incorporándole los datos relativos a la estructura completa de las ocupaciones por sectores, ramas y empresas, constataríamos que lejos de constituir un ámbito independiente de actividades terciarias, el servicio, y los empleos que le son correlativos, se insertan con fuerza en el interior mismo de la producción industrial. Constituyen cada vez más la condición (el servicio de alimentación de energía eléctrica por parte de una operadora constituye la condición para el consumo doméstico de aparatos electrónicos) y el resultado o complemento necesario (la adquisición de un producto informático se acompaña de múltiples servicios relativos al mantenimiento y reparación del *hardware* y la actualización de los *softwares*, por ejemplo) de la fabricación y venta de nuevos productos industriales.²²

Los procesos de desindustrialización y terciarización, por lo demás, están estrechamente relacionados con las transformaciones en el mercado de trabajo en un doble sentido: el porcentaje de fuerza de trabajo empleada disminuye y los empleos creados en el sector servicios son, por regla general, de naturaleza más precaria que los destruidos en la industria. A estos cambios en el mercado laboral tampoco es ajeno el género de las personas implicadas: la terciarización abre la puerta a la incorporación de muchas mujeres al trabajo asalariado, en un proceso según el cual se sustituyen empleos ocupados por varones por otros, peor pagados y más precarios, ocupados por mujeres.²³

En el marco de todas estas transformaciones estructurales del capitalismo, la participación de los países del «*Bloque del Este*», o países del «socialismo real», en el comercio y los flujos de inversión mundiales también

²² JORGE GARCÍA LÓPEZ: «Multiplicando el trabajo», p. 12.

²³ Para un análisis de las características de este proceso en Gran Bretaña, ver FELICITY

HENWOOD y SALLY WYATT: «Women's Work, Technological Change and Shifts in the Employment Structure».

sufre modificaciones importantes. Un análisis detallado de la economía de estos países exigiría abordar la naturaleza de las sociedades «socialistas»; este abordaje no puede realizarse aquí. En todo caso, sí se puede señalar, como hacía A.G. FRANK en 1979, que

La administración del mundo socialista tiene una tradición profundamente enraizada, de larga vigencia y gran actualidad, en mantener comercio exterior y otras relaciones económicas internacionales con el mundo capitalista, relaciones cuya supervivencia (...) se da por supuesta e incluso se considera esencial para el desarrollo del tipo de sociedad que proyecta dicha administración. (...) De hecho, la integración económica de las economías «socialistas» en el sistema económico (división del trabajo) mundial capitalista y los correspondientes compromisos políticos se han considerado no sólo necesarios sino, por lo que parece, positivos, de tal modo que resulta discutible hasta qué punto el mundo socialista sigue estando separado del mundo capitalista y es distinto de éste.²⁴

Desde finales de la década de los sesenta y a lo largo de la de los setenta se da un fuerte crecimiento del comercio «Este/Oeste» y, especialmente, «Este/Sur», a tasas superiores a las del crecimiento del comercio entre los propios países socialistas. En su comercio con Occidente los países del Este importan mayoritariamente bienes de capital –a veces plantas enteras: es el caso de una planta de la FIAT, rebautizada «Togliatti» en la URSS, y empleada para fabricar automóviles de la marca comercial «Lada»–. Sus exportaciones están constituidas principalmente por alimentos (aunque a comienzos de los años setenta la URSS importa una gran cantidad de trigo estadounidense), combustibles y materias primas. El comercio con Occidente, crecientemente deficitario, va redundando, a lo largo de los setenta, en un cada vez mayor déficit en la balanza por cuenta corriente, que se financia mediante

²⁴ *La crisis mundial, vol 1, cit.*, p. 246, y, en general, cap. 4, en el que está basada esta parte.

el endeudamiento con los países capitalistas principalmente, a través de préstamos en el mercado de eurodivisas—. En el comercio con el «Sur», aproximadamente dos terceras partes de las exportaciones de los países del Este consisten en productos industriales. Una proporción similar de las importaciones procedentes del Sur están formadas por materias primas. El comercio entre los países del Este y los países periféricos arroja un superávit para los primeros, que sirve para financiar una parte del déficit que les genera su comercio con Occidente. De este modo, aunque el intercambio entre el «mundo socialista» y los países periféricos se realiza —y es muy importante recordarlo— en condiciones más ventajosas para estos últimos que el comercio con los países occidentales, el intercambio «Este/Sur» produce el agravamiento del déficit comercial de la periferia.

Los países periféricos y la crisis mundial

La crisis de los años setenta y la reestructuración del capitalismo que se lleva a cabo como consecuencia de ella tienen efectos muy importantes para las economías periféricas y para las *formas* como dichas periferias se insertan en la economía mundial. Ante todo es necesario señalar que la crisis no produce un cambio sustancial en la *especialización internacional* de la mayor parte de los países periféricos. Para muchos de éstos sigue vigente la división clásica del trabajo en el sentido de que siguen especializados en una producción y exportación primarias con destino a los mercados del centro, de donde importan la mayoría de los productos industriales.²⁵ Lo que la crisis genera es un agravamiento de la dependencia de los países periféricos como consecuencia del aumento de la inestabilidad de los precios mundiales de los productos primarios y su tendencia descendente.

Existen varias causas que explican estos fenómenos. El ahorro de materias primas, fruto de procesos productivos más eficientes y de la sustitución de algunos de ellos por productos sintéticos, se intensifica durante la

²⁵ Ver PEDRO TALAVERA: «El comercio de las economías periféricas: reforzamiento de la dependencia comercial», artículo empleado extensamente en la elaboración de este epígrafe.

época de crisis capitalista, inscrito en una lucha por la reducción de costes. Paralelamente, tiene lugar un endurecimiento del grado de proteccionismo comercial de los países centrales: recuérdese el «Acuerdo Multifibras», al que se hizo referencia anteriormente, impulsado por Estados Unidos en contradicción con los principios del GATT. En cualquier caso, estos procesos se traducen en el agravamiento de una tendencia que proviene ya de la época posterior a la Segunda Guerra Mundial: el descenso de la participación de los países periféricos en el comercio internacional, en especial por lo que respecta a las exportaciones.²⁶ La reducción de la importancia de las materias primas –excluyendo a los combustibles– en la producción industrial y el incremento de la producción agrícola de los países del centro conducen a un hecho novedoso: los países periféricos dejan de ser los principales exportadores de productos básicos no combustibles en el comercio mundial.

Como hemos visto anteriormente, una de las consecuencias de la crisis es la configuración de una «Nueva División Internacional del Trabajo» en la que muchas industrias trasladan sus actividades a países periféricos, en busca de menores costes salariales. Como resultado de este proceso, se registra, desde los años setenta, un incremento de la participación de los países periféricos en las exportaciones mundiales de productos manufacturados. Más adelante analizaremos las características que asume la «industrialización» de los países de la periferia en la fase de crisis. Pero digamos ya que el incremento de las exportaciones manufactureras se halla

²⁶ Los informes anuales del GATT registran este descenso en la participación de los países subdesarrollados en el comercio internacional: así, si en 1950 estos países participaban en un 31,5% de las exportaciones y en un 21,8% de las importaciones mundiales, en 1970 su participación en las exportaciones había descendido al 17,7%, permaneciendo el porcentaje de importaciones casi constante. En 1980 hay una recu-

peración de las exportaciones (27,2% del total mundial) que, sin embargo vuelven a caer a lo largo de los años siguientes, con lo que a mediados de la década de los ochenta los países periféricos sólo realizan el 19,5% de todas las exportaciones mundiales. La participación de la periferia en las importaciones mundiales permanece casi constante –en torno al 20%– a lo largo de las décadas de los setenta y ochenta.

concentrado en un pequeño número de países, principalmente del territorio latinoamericano y del Sudeste Asiático; se trata de los países en los que ya ha existido un proceso de industrialización en la época de posguerra. A lo largo de las décadas de los setenta y los ochenta habrá en la periferia una *agudización* de la concentración del crecimiento industrial y de las exportaciones manufactureras.²⁷

Veamos las características que asume el comercio exterior de diversas regiones periféricas. El caso latinoamericano, central en este libro, tendrá un análisis posterior más detallado, para cuyo desarrollo habrá que tratar previamente las políticas de «*ajuste estructural*» impuestas a los países de esta región por el Fondo Monetario Internacional.

Los *países africanos* dependen casi totalmente de las exportaciones de productos básicos. A mediados de los años ochenta las exportaciones de estos productos –incluidos los combustibles– representaban un noventa por ciento de todas las exportaciones africanas. Por otra parte, y aunque a lo largo de los setenta aumenta el precio de algunos de estos productos (no sólo el petróleo, sino también el café, el cacao, el azúcar, los minerales, etc.), en los ochenta los precios de la mayor parte de los productos básicos siguen una tendencia descendente. Como consecuencia de esto, la participación de África en el valor de las exportaciones mundiales cae del 5,5 al 3,5 por ciento entre 1980 y 1985.²⁸

Las exportaciones de los países africanos se concentran en los combustibles y en algunos otros productos primarios como los minerales. La escasa producción de productos manufacturados en el total de las exportaciones está concentrada en muy pocos países y productos. Así, por ejemplo, Marruecos y Túnez concentran el cuarenta por ciento de las exportaciones de manufacturas a mediados de los ochenta; la producción manufac-

²⁷ Así, si en 1973 cinco países periféricos (Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Brasil) concentraban el 58% del total de las exportaciones manufactureras, en 1984 ese

porcentaje se eleva ya al 74%.

²⁸ Los datos y los análisis de los países africanos excluyen a Sudáfrica, cuya economía tie-

turera destinada a la exportación en estos dos países se concentra en los fosfatos, los textiles, el vestido y el calzado.

La especialización de una parte del continente africano en la extracción de minerales y combustibles está vinculada a un crecimiento de las inversiones de empresas transnacionales que comienza paralelamente al proceso de descolonización –a lo largo de la década de los cincuenta y comienzos de los sesenta–. Las inversiones extranjeras se concentran en algunos sectores de bienes de consumo (comidas y bebidas, textiles o calzado), siguiendo un proceso en cierta medida análogo a las primeras etapas de sustitución de importaciones en América Latina, y también en el procesamiento de productos primarios destinados a la exportación. En particular, las inversiones en el sector minero conllevan una elevada transferencia de tecnología pesada del centro a la periferia; sin embargo, esta transferencia tecnológica *no puede* constituir la base para una industrialización del continente africano similar a la que han seguido algunos países de periféricos. Como planteaba en 1973 G. ARRIGHI:

La industria pesada en África Tropical o bien es inexistente o bien, al estar determinada por la exportación, está completamente desvinculada de las economías nacionales y supranacionales africanas, en el sentido de que difícilmente puede constituir la base para la producción de los bienes de capital necesarios para la industrialización de las áreas en las que se localiza.²⁹

Por su parte, el comercio de los países de *Oriente Medio* está directamente vinculado a las fluctuaciones en el volumen de las exportaciones de petróleo y a los precios del crudo. Así, durante los años setenta el volumen de las exportaciones de petróleo se mantiene prácticamente constante, en torno a los 19,3 millones de barriles diarios; pero la subida de los precios del crudo hace que el valor de las exportaciones petroleras llegue a compu-

ne rasgos sustancialmente distintos que los del conjunto del continente.

²⁹ GIOVANNI ARRIGHI: «Patterns of Foreign Investment».

tar un 93 por ciento de las exportaciones totales del área en el año 1980. En la década de los ochenta el descenso de las exportaciones de crudo de la zona –que pasa a 7,4 millones de barriles diarios en 1985– y la bajada de su precio conlleva que el porcentaje de exportaciones petrolíferas sobre el total caiga al 85 por ciento. En algunos países de la región –Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Irán, Iraq, Omán y Qatar–, sin embargo, el petróleo sigue constituyendo un noventa y hasta un cien por ciento de todas las exportaciones.

A lo largo de la década de los setenta se esgrimió con frecuencia el argumento de que la subida de los precios del petróleo supondría la «salida del Tercer Mundo» de los países exportadores de crudo. Pero este argumento contiene la misma falacia que suponer que el crecimiento industrial en Argentina o la inversión transnacional en el sector minero de los países del África subsahariana genera en esas naciones los mecanismos para superar el subdesarrollo. Primero, los superávits logrados por los países de la OPEP en los setenta a resultas de la subida del petróleo han estado fuertemente concentrados: sólo Arabia Saudita y Kuwait sumaban el 82 por ciento del superávit total de la OPEP. Segundo, en muchos países de Oriente Medio la industria del petróleo mantiene escasos vínculos con el resto de la economía: en Arabia Saudita, por ejemplo, emplea tan sólo al dos por ciento de la población. Y por último, como ya hemos analizado anteriormente, los países con superávit «reciclan» la mayor parte de sus petrodólares al sistema financiero internacional, a través de bancos occidentales, sin que estos recursos se traduzcan, por tanto, en un incremento del nivel de vida del conjunto de la población.

En cuanto al comercio de los *países asiáticos*, se desarrollan dos tendencias importantes. Hay una creciente *concentración* de la participación en las exportaciones totales del área: siete países asiáticos –Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, Indonesia, Malasia e India– agrupaban en 1985 el 38,5 por ciento de las exportaciones asiáticas de mercancías, mientras que en 1973 ese porcentaje era del 29 por ciento.⁵⁰ La otra tendencia es una también creciente concentración de las exportaciones en el mercado estadounidense: en los

ochenta, entre un 21 y un 48 por ciento de las exportaciones de los cuatro países periféricos asiáticos más industrializados se dirigen a este mercado.

La forma de participación de los países periféricos en la estructura del comercio internacional hace que se acentúe un proceso que ya analizamos con anterioridad: el deterioro de la *relación real de intercambio*, es decir, el descenso de los precios de los productos exportados por la periferia en relación con los precios de las mercancías importadas del centro. En la base de este deterioro se encuentra la tendencia a la disminución de los precios de las mercancías básicas agrícolas y minerales, que se acentúa en los ochenta, y el descenso del porcentaje que les corresponde en el valor final de los productos industriales. Por otra parte, el contexto de crisis mundial agrava el *exceso de oferta* de productos básicos que ya se manifestaba en la época de posguerra; además, la subida de los tipos de interés ocasiona que muchos especuladores de alimentos y materias primas liquiden sus existencias para buscar en los mercados financieros salidas más rentables para sus inversiones, agravándose así el exceso de oferta, y reforzándose el descenso de los precios.

Para analizar las causas de la inestabilidad de los precios de productos básicos, es necesario atender a los *mecanismos de formación de los precios* a nivel mundial. En el caso de los productos básicos, dichos mecanismos están cada vez más ligados al ámbito de *lo financiero* y, por tanto, crecientemente desligados de las condiciones de producción de las mercancías primarias. Así, por ejemplo, muchas de estas mercancías se comercializan en los *mercados de futuros*, en los que se efectúan compras y ventas para su entrega en una fecha posterior.³¹

En relación con el descenso de precios de los productos exportados por la periferia hay dos procesos determinantes que se refuerzan con la crisis mundial de los setenta. Por una parte, la política de subvenciones a la expor-

³⁰ Los datos relativos a los países asiáticos excluyen a los países considerados «no capitalistas» —la URSS, China, Corea del Norte, Vietnam, etc.— y a Japón, es decir, se concen-

tran en la *periferia (capitalista) asiática*.

³¹ Estos y otros mercados financieros serán analizados brevemente en el capítulo 9.

tación de productos agrícolas practicada por muchos países centrales –por ejemplo, a través de la Política Agrícola Común (PAC) de la Comunidad Económica Europea–. Por otra, los sectores del procesamiento y la distribución de los productos básicos se concentran en manos de grandes empresas y conglomerados transnacionales, que aumentan sus márgenes de beneficio a costa del descenso de los precios de compra de los productos.

El creciente control de la distribución y el procesamiento por parte de los grandes capitales del centro ha sido complementario a un proceso por el cual algunos países de la periferia *nacionalizan* sus recursos naturales. Esta nacionalización de recursos tiene lugar entre las décadas de los cincuenta y los setenta, aunque en muchos casos el proceso se invertirá en los ochenta, como veremos más adelante. En todo caso, la simultaneidad de los dos procesos analizados conduce a la situación paradójica de que, en sectores tales como el minero, los gobiernos han conquistado la propiedad de sus propios recursos naturales, pero dicha propiedad se muestra cada vez menos relevante en la determinación de las condiciones y precios de venta del mineral. Con ello, sus ingresos por exportaciones mineras *no* se incrementan como consecuencia de la nacionalización. Muchos países exportadores de minerales –por ejemplo: Guinea, Liberia y Mauritania para el hierro; Jamaica y Surinam para la bauxita; Gabón para el manganeso– han visto cómo las transnacionales mineras se hacían con un creciente control tecnológico, financiero, comercial y de precios. La nacionalización de las minas ha llevado a estos países a realizar importantes inversiones para ser competitivos en el mercado mundial; para afrontarlas han debido recurrir a préstamos del FMI.

Ejemplos del creciente control de empresas y conglomerados multinacionales en el sector minero son los siguientes. En la *industria del estaño*, aunque los países productores –Bolivia, Indonesia, Malasia, Tailandia, Brasil, Nigeria y Zaire– logran incrementar su control del proceso de extracción y fundición a través de la nacionalización de las minas, cuatro conglomerados controlan a mediados de los ochenta la mitad de la producción mundial. En la *industria del cobre*, los procesos de extracción pasan a manos de los

gobiernos en los principales países productores –Chile, Perú, Zaire y Zambia–, pero las empresas transnacionales controlan en esa misma época el 46 por ciento de la fundición y el 43 por ciento del refinamiento del mineral.

En el caso de algunos minerales, muchos países centrales *dependen* del aprovisionamiento de la periferia. Así, por ejemplo, a finales de los setenta Estados Unidos importaba más del noventa por ciento de su consumo nacional de estroncio, mica, cobalto, manganeso y titanio. Este hecho dota a las zonas en las que se extraen estos materiales de una enorme importancia estratégica. El *control* de sus procesos de producción se convierte no sólo en una fuente de beneficio, sino también en un objetivo político y militar de primer orden.

Las exportaciones de mercancías manufacturadas procedentes de la periferia se concentran en bienes de consumo no duraderos y en componentes industriales tales como los productos eléctricos y electrónicos. En todos los casos, se trata de mercancías que incorporan una gran cantidad de mano de obra, y en los cuales las ventajas que supone el bajo coste de la fuerza de trabajo del «Tercer Mundo» se hacen más relevantes. La crisis mundial de los setenta refuerza estas ventajas al reducir aún más los salarios de la fuerza de trabajo periférica. Este proceso se sustenta sobre dos líneas complementarias entre sí. Por un lado, un aumento generalizado de la represión política, practicada en muchas ocasiones por gobiernos dictatoriales apoyados por Occidente y por las instituciones financieras internacionales. En Argentina, por ejemplo,

el salario real del obrero industrial, tomando como índice 100 el de enero de 1973, siguió siendo el mismo durante 1974, pero descendió a 80 en diciembre de 1975. En marzo de 1976 había bajado a 70, y en los cuatro meses siguientes al golpe el salario real se redujo inmediatamente a una tasa de 50. Los salarios de los empleados disminuyeron aún más, a 40 e incluso a 30.⁵²

Por otro lado, los propios efectos de la recesión económica en los países subdesarrollados –quiebras, despidos y aumento generalizado de los índi-

ces de desempleo—constituyen un poderoso mecanismo de disciplinamiento de la fuerza de trabajo. La crisis conlleva así un aumento del grado de explotación de los trabajadores y las trabajadoras del Tercer Mundo, en el que está basada la rentabilidad de las empresas que se deslocalizan y la de las nuevas inversiones industriales. El mayor grado de explotación de la fuerza de trabajo periférica en relación con la central contiene varios componentes: unos salarios directos, indirectos y diferidos sustancialmente menores,³³ y unas jornadas laborales significativamente más largas. La nueva oleada de inversiones industriales que se produce a partir de los años setenta, y que configura la llamada «Nueva División Internacional del Trabajo», se concentra en sectores en los que la productividad industrial es en algunas ocasiones es mayor que la de los países del centro, debido al disciplinamiento de la fuerza de trabajo.

En la época que estamos analizando se desarrollan las llamadas *zonas francas industriales* —en 1980 existen ya 53 en todo el mundo—, cuya importancia será creciente desde entonces hasta hoy. En estos territorios los Estados de la periferia buscan hacer aún más rentable y atractiva la inversión extranjera mediante la no-aplicación de aranceles y otras medidas de carácter fiscal, y de hecho mediante la ausencia absoluta de control acerca de las condiciones laborales, sanitarias o medioambientales en que se desarrollan los procesos productivos.

³² ANDRÉ GUNDER FRANK: *La crisis mundial*, vol. 2.: *El Tercer Mundo*, pp. 49-50. Frank recoge en el volumen (pp. 280-324) una extensa documentación acerca de la represión económica y política de muchos países de la periferia, incluyendo a los más «dinámicos» económica-mente: Corea del Sur, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Singapur, Malasia, Tailandia, India, Sri Lanka, Pakistán, Bangladesh, Egipto, Túnez, Nigeria, Zambia, Chile, Uruguay, Argentina, etc., etc.

³³ Salarios indirectos son aquellos que paga

el empresario pero que redundan en beneficio de toda la población trabajadora —por ejemplo, las cotizaciones a la Seguridad Social—; salarios diferidos son aquellos que cobrará la persona trabajadora posteriormente a su pago —las pensiones de jubilación—. Computando todas estas *formas de salario*, ARGHIRI EMMANUEL (*El intercambio desigual*) calcula que las tasas salariales medias de muchos países periféricos se hallan veinte o treinta veces por debajo de los niveles salariales de los países del centro.

En estas zonas francas se asientan industrias dedicadas a la producción de textiles y vestidos, de *componentes* eléctricos o electrónicos o al *montaje* de bienes de consumo. En todos los casos, se trata de procesos muy intensivos en mano de obra, y en los que se aplica una rígida división taylorista del trabajo.³⁴ La mayor parte de las personas que trabajan en estas zonas francas son mujeres, que cobran sueldos entre un veinte y un cincuenta por ciento menores que los de los hombres.

Las nuevas inversiones industriales que reciben los países periféricos desde la década de los setenta se reflejan en unas tasas de crecimiento de su *valor agregado industrial* por encima de las del centro –un 3,4 por ciento de crecimiento medio anual en el período 1973-1980, frente a un 2,4 por ciento en el centro–.³⁵ Como ya se dijo, este crecimiento está concentrado en un número reducido de países; en él se observan las siguientes características y tendencias: el incremento de la participación de Asia Meridional y Oriental –Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong–, la escasa participación de África y Asia Occidental, y la caída de la actividad industrial latinoamericana, que se agudizará a partir de 1980 como consecuencia de las políticas de ajuste impulsadas por el Fondo Monetario Internacional.

La concentración del grueso de la inversión extranjera en unos pocos países se corresponde asimismo con una concentración de su procedencia: ocho países desarrollados –Estados Unidos, Reino Unido, Francia, los Países Bajos, la República Federal Alemana, Canadá, Italia y Japón– controla-

³⁴ ALAIN LIPIETZ, un teórico vinculado a la Escuela de la Regulación, ha denominado a este modelo «fordismo periférico», aunque su carácter fordista se circunscribe solamente a la rígida estructuración de tiempos y división de tareas que impera en estas industrias. Comoquiera que sea, la importancia que hoy tienen muchos de estos procesos productivos pone otra vez en cuestión el presunto carácter «postindustrial» y «postfordista» de nuestras so-

ciudades. Ya planteamos cómo una de las características centrales de la acumulación flexible, la «diversificación del producto», se sustentaba sobre una creciente estandarización de los componentes. Esta estandarización es plenamente coherente con la relevancia cada vez mayor del fordismo periférico.

³⁵ Ver PEDRO TALAVERA: «El proceso de industrialización de la periferia en la fase de crisis».

ban el 94 por ciento de toda la inversión extranjera directa en 1970, y el 93,2 por ciento en 1982. Las inversiones industriales en los países periféricos se inscriben crecientemente en una realidad de la que ya hemos hecho mención: unos procesos productivos crecientemente *segmentados e internacionalizados*, en el que las diferentes fases –la producción de componentes, los diferentes ensamblajes, etc.– se encuentran dispersos en diferentes partes del mundo, atendiendo a las ventajas que su deslocalización a la periferia conlleva para la reducción de costes, principalmente laborales. Como plantea P. TALAVERA,

el interés por nuevas inversiones parece dirigirse bien a los procesos de segmentación o relocalización de industrias tradicionales (como la rama automotriz en Brasil o México, por ejemplo), o bien a la penetración de sectores hasta ahora reservados o monopolizados por el Estado y empresas nacionales en actividades relacionadas con la explotación de recursos naturales (petróleo, minería), servicios (ingeniería, comercialización, banca) e industrias dinámicas (informática).³⁶

La deuda externa y las políticas de «ajuste estructural» del FMI

En el capítulo 3 se analizó cómo muchas de las características «estructurales» del subdesarrollo –importación de bienes de capital y de bienes de consumo suntuario, deterioro de la relación real de intercambio, pago de patentes y servicios a transnacionales occidentales, exenciones fiscales a la inversión extranjera, etc.– se traducían en un constante deterioro de la balanza por cuenta corriente de los países periféricos, y por tanto en una creciente necesidad de financiación externa. Ya en la década de los cincuenta, muchos de estos países se ven obligados a recurrir en mayor o menor medida al crédito internacional, ya sea a través de la banca priva-

³⁶ *Loc. cit.*

da, ya sea a través de préstamos de las instituciones financieras internacionales, de los bancos internacionales de desarrollo o de otros Estados.

En los setenta se desarrollan una serie de *procesos específicos* que agravan el *problema estructural* de la deuda externa. En primer lugar, la industrialización de algunos países periféricos, junto con las transformaciones en la agricultura de muchos de ellos, genera una necesidad cada vez mayor de importar todo tipo de mercancías de los países del centro, desde tecnología pesada hasta insumos –pesticidas, fertilizantes, petróleo– para una agricultura cada vez más industrializada. La subida de los precios del crudo supone para todos los países periféricos no exportadores de petróleo un fuerte agravamiento de su déficit comercial: éste se *triplica* en 1974, pasando de diez mil a treinta mil millones de dólares.⁵⁷ En segundo lugar, el exceso de liquidez de los mercados internacionales, fruto del reciclaje de los petrodólares, unido al estancamiento económico de los países del centro y el descenso de su demanda de crédito, sitúa el préstamo a los países periféricos como una de las salidas más rentables para el capital financiero. Finalmente, las características de los gobiernos de los países en los que el endeudamiento es más acusado –dictaduras militares y gobiernos populistas– producirán una creciente demanda de financiación externa y determinarán en buena medida los usos que se le da a dicha financiación.

El análisis de las aportaciones netas de recursos financieros a los países periféricos arroja la siguiente conclusión: si en los años cincuenta y sesenta la mayor parte de las aportaciones provenían de la «ayuda oficial al desarrollo» –donaciones, ayuda alimentaria, créditos en condiciones sustancialmente más «blandas» que los del mercado–, a partir de 1970 tienen cada vez mayor importancia las aportaciones financieras «no concesionales», tanto públicas como privadas: especialmente los créditos a la exportación y los préstamos bancarios.⁵⁸

⁵⁷ *La crisis mundial*, vol 2., cit., p. 214.

⁵⁸ Ver FERNANDO LUENGO: «La financiación externa de los países periféricos en la fase de crisis».

¿Por qué se produce esta expansión del crédito bancario? Desde los años sesenta se ha venido produciendo un proceso de desregulación de los mercados financieros internacionales. El mercado de eurodólares, hacia donde se recicla una parte importante de los recursos procedentes del aumento de los precios del crudo, constituye un ejemplo de ello. Este proceso de *desregulación* fue impulsado por Estados Unidos, y constituía el complemento al creciente volumen de dólares en circulación por todo el mundo, fruto de la política monetaria practicada por ese país. En relación con la desregulación de los mercados, se desarrolla un proceso de *internacionalización* de la banca occidental, mayoritariamente de la estadounidense: el porcentaje de ganancias que los bancos estadounidenses logran en el extranjero pasa del veinte por ciento en 1970 al 58 por ciento en 1982.⁵⁹ En el negocio de la financiación internacional no participan sólo los grandes bancos: los *préstamos sindicados* (es decir, compartidos por varias entidades bancarias) permiten que los capitales de bancos más pequeños entren también en la oferta mundial de crédito.

Desde el punto de vista de quienes contraen los créditos, la opción por el crédito privado resulta atractiva por dos motivos. En primer lugar, la combinación de tipos de interés nominales bajos y altas tasas de inflación generan unos tipos de interés reales negativos –ver nota 9 de este capítulo–, que se mantienen durante todo el período 1974-78. En segundo lugar, el crédito bancario no está sujeto en esta época a los mecanismos de condicionalidad del FMI, con lo que el uso de los recursos obtenidos por esa vía no está controlado ni vinculado a unos determinados objetivos de política económica.

El hecho de que muchos de los créditos provengan del sector privado determina las *condiciones* en los que éstos se conceden. Los *plazos de devolución* medios son sustancialmente más cortos que los de los préstamos

⁵⁹ Ver el excelente trabajo de XABIER ARRIZABALO Montoro en *Crisis y ajuste en la economía mundial*, cit., cap. 6, del que hemos tomado mu-

chos elementos para la elaboración de este epígrafe.

concesionales,⁴⁰ y una parte creciente de los créditos son *a interés variable* –un 33 por ciento en 1980 frente a un 16 por ciento en 1974–; en este tipo de préstamos, la tasa de interés se vincula a los cambios en la LIBOR (Tasa Interbancaria del Mercado Londinense de Capitales), sometida a un reajuste semestral. Además, los créditos privados incluyen una serie de *comisiones* –las normales más algunas extraordinarias si el crédito es sindicado–, y en el caso de los créditos sindicados incluyen también un porcentaje adicional vinculado al «riesgo» que los bancos emisores perciben en la operación.

¿Quiénes solicitan los créditos y para qué se emplean los recursos obtenidos? La mayor parte de los préstamos bancarios fluyen hacia el sector privado, que empleará la mayor parte de los recursos en actividades ligadas a la especulación y al consumo de bienes de lujo importados. El notorio caso de Chile sirve para ilustrar esta dinámica. En este país, a cuya Junta Militar el Fondo Monetario Internacional y once países occidentales ofrecen un préstamo de mil millones de dólares, el arancel promedio para productos importados desciende del 94 al 10 por ciento con objeto de promover el consumo suntuario; la participación de los bienes de consumo no alimentarios en el total de las importaciones se multiplica así por más de cinco, pasando de un 3,65 por ciento en 1973 a un 18,3 por ciento en 1981. El *uso especulativo* de la deuda que hace el sector privado se pone de manifiesto en el volumen de la *fuga de capitales*: la tercera parte de los 252.000 millones de dólares en que aumenta la deuda en Argentina, Brasil, Chile, México y Venezuela entre 1974 y 1982 se destina a comprar activos en el extranjero o se saca a cuentas bancarias en Estados Unidos y en Europa.⁴¹

⁴⁰ El período de devolución acordado en los créditos privados es de aproximadamente nueve años, mientras que en los préstamos concesionales vinculados a la ayuda oficial al desarrollo tenían un período de devolución de 25,3 años en 1972 y de 22,1 años en 1981. En los

créditos privados también se reduce sustancialmente el llamado «período de gracia»: entre 3,3 y 3,6 años, frente a períodos de diez o doce años en los préstamos concesionales.

⁴¹ *Ibid.*, p. 217.

En el endeudamiento público contraído por los Estados subdesarrollados en los años setenta es necesario diferenciar dos tipos de casos que responden a lógicas distintas: por un lado, las dictaduras militares de países tales como Chile, Argentina y Uruguay; por otro, los gobiernos populistas de Brasil o México.⁴² En el segundo tipo de países, la deuda está vinculada a una política expansiva del gasto público unida a algunas reformas «estructurales» destinadas a promover una industrialización *para el mercado nacional*. En el medio plazo, esta política genera los problemas que ya se han analizado: incremento de las importaciones de bienes de capital y, en el contexto de dependencia tecnológica y de empeoramiento de la relación real de intercambio, deterioro de la balanza comercial.

Es más significativo el estudio del primer tipo de países, las dictaduras militares, por cuanto su modelo de crecimiento es defendido —cuando menos como «mal necesario»— por toda la ortodoxia monetarista que comienza a hacer furor en los setenta. En estos países, como plantea X. ARRIZABALO, el endeudamiento público está vinculado al sostenimiento del propio aparato del Estado y de la marcada identificación gubernamental con los sectores dominantes del capital, tanto nacionales como transnacionales; el endeudamiento se destina a gastos que muy pocas veces se hallan vinculados con la producción.⁴³ Argentina, por ejemplo, que entre 1981 y 1982 destina el once por ciento de su Producto Interior Bruto a comprar armamento, financia la guerra de las Malvinas mediante un endeudamiento masivo con el exterior. Perú gasta el veinte por ciento de su deuda externa en armamento. Otro uso (improductivo) de los recursos obtenidos mediante los créditos es el mantenimiento de las paridades de las monedas nacionales frente al dólar, esgrimida como bandera del éxito económico por los respectivos gobiernos y sus portavoces occidentales. Para mante-

⁴² Ver JOSÉ RAMÓN GARCÍA MENÉNDEZ: *Política económica y deuda externa en América Latina*, cap. 3 y *passim*. Este excelente trabajo también nos ha sido de mucha utilidad en la ela-

boración del epígrafe.

⁴³ *Crisis y ajuste en la economía mundial*, cit., p. 214.

ner estables esas paridades los gobiernos intervienen en los mercados de divisas comprando –en dólares– su propia moneda e impidiendo así su devaluación; este mecanismo supone en realidad una enorme transferencia de recursos a los especuladores occidentales.

Todos estos mecanismos ocasionan que la deuda externa de los países periféricos se incremente de forma espectacular a lo largo de los setenta: entre 1970 y 1981, ésta se multiplica por 5,8. Los países del Cono Sur de dictaduras militares y políticas ultra-liberales llegan a contraer una deuda aproximada del 60 por ciento (Chile), el 41 por ciento (Argentina) y el 30 por ciento (Uruguay) sobre sus respectivas cifras de Producto Interior Bruto. Los países que siguen una línea de endeudamiento por políticas públicas expansivas se mantienen en cifras del veinte al treinta por ciento de endeudamiento sobre el PIB. Por otra parte, existe un alto grado de *concentración* de la deuda: a América Latina, por ejemplo, le corresponde en 1975 un 45 por ciento de la deuda total contraída por los países periféricos; en 1980 la mitad de la deuda externa global de los países subdesarrollados se acumula en doce países, seis de los cuales pertenecen al área latinoamericana –Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú–. La concentración del «riesgo bancario» que esta situación trae consigo se traduce en un incremento significativo de las comisiones y «primas de riesgo» que cobran los bancos por los créditos. Pero interesa sobre todo destacar otra cuestión: los países con mayores volúmenes de endeudamiento no son precisamente los llamados eufemísticamente «menos adelantados» –la condonación de cuya deuda se ha utilizado últimamente como medida publicitaria del «rostro humano» de las instituciones internacionales–, sino aquellos países cuya inserción *como periferia* en la economía mundial resulta decisiva para el centro y sus capitales. En este sentido, la deuda externa no sólo resulta ser una expresión de la dependencia de los países periféricos, sino –como veremos– un *instrumento* destinado a *reforzar* dicha dependencia.

A partir de 1979, hay un crecimiento muy importante de los tipos de interés en todos los países del centro.⁴⁴ Como consecuencia de esto, el servicio de la deuda –compuesto por el pago de intereses, comisiones y amortiza-

ciones del capital prestado, también llamado *principal*— crece espectacularmente, multiplicándose por diez entre 1972 y 1981. La relación entre los pagos del servicio de la deuda y los ingresos por exportaciones se eleva, para el conjunto de países periféricos, del 13 al 29 por ciento entre 1975 y 1985. En ese último año los países latinoamericanos dedicaban un cuarenta por ciento de sus exportaciones exclusivamente al pago de intereses por la deuda.

El crecimiento del servicio de la deuda —que, obviamente, se paga en dólares— convierte en habitual la práctica de solicitar nuevos créditos para afrontar el pago del servicio de deudas anteriores, siguiendo un círculo vicioso en el que los países se endeudan más para poder pagar la deuda existente. En términos generales, el enorme volumen de recursos transferido a lo largo de los ochenta a instituciones internacionales, Estados del centro y bancos occidentales no sólo *no impide* sino que ocasiona que la deuda siga aumentando: «284.865 menos 216.900 es igual a 421.632». ⁴⁵ La deuda externa genera así una enorme transferencia de recursos desde la periferia hacia el centro; dicha transferencia constituye uno de los instrumentos que han permitido la «superación» de la crisis mundial en los países capitalistas avanzados. Esta es una de las razones por las que la deuda constituye un mecanismo que agrava la dependencia de los países periféricos.

⁴⁴ Esta subida de tipos de interés se inscribe en una política económica de corte monetarista (*o neoliberal*) que comienza a ser hegemónica a finales de los setenta. En el programa neoliberal, los tipos de interés alto tienen el objetivo de incentivar el ahorro, impulsar el poder del sector financiero y contribuir a la «racionalización» de la estructura productiva: al dificultar el acceso al crédito de las empresas en dificultades financieras, se fomenta su cierre. Al igual que otras muchas medidas de política económica de relevancia mundial, la subida de tipos de interés está vinculada también a las estrategias estadounidenses para el man-

tenimiento de su dominio económico y político mundial, siguiendo una lógica que se analizará en el próximo capítulo. La combinación de la subida *nominal* de los tipos y la reducción de las tasas de inflación en los países del centro —otro de los elementos clave del programa político neoliberal— arroja un incremento de los tipos de interés en términos *reales* aún más acentuado.

⁴⁵ *Ibid.*, p. 240. Las cifras, en millones de dólares, se refieren a la deuda latinoamericana en 1981, al volumen de recursos transferidos entre 1981 y 1990, y a la deuda en ese último año, respectivamente.

Obviamente, en la retórica de quienes conceden los créditos el objetivo de éstos es reestructurar la economía de los países subdesarrollados con el fin de posibilitar su competitividad exportadora y así lograr divisas suficientes para poder pagar las deudas. Ya hemos visto que los *usos reales* que muchos gobiernos han dado a estos recursos financieros –compra de armamento, consumo suntuario, especulación– se alejan mucho de estos objetivos retóricos. Pero existen también causas más profundas o estructurales, vinculadas a las condiciones de los créditos, que dificultan en gran medida su uso productivo. La reducción de los plazos de devolución impuestos por la banca transnacional se lleva hasta límites más cortos que los «períodos de maduración» (el tiempo necesario para recuperar el capital invertido) de la mayor parte de las inversiones productivas; las actividades especulativas, de alta rentabilidad a corto plazo –en el contexto de la alta inflación que prevalece en los países periféricos– se convierten en la única salida posible para amortizar el crédito en el plazo requerido.

El problema de la deuda, larvado estructural e históricamente desde mediados de siglo y agudizado en los años setenta, estalla en 1982:

En agosto de 1982, el secretario de Hacienda mexicano, SILVA-HARZOG, declara que su país no puede hacer frente a las obligaciones de pago que tiene en el exterior. En los meses siguientes, un gran número de países de América Latina, África, Asia y el Este de Europa (...) efectúan declaraciones similares. Brasil, el país latinoamericano en que el volumen absoluto de deuda era mayor (seguido de cerca por México) lo anuncia a finales de 1982.⁴⁶

En esta situación, regresará a primer plano una institución cuya importancia había quedado orillada ante el ascenso del crédito privado: el Fondo Monetario Internacional. El FMI comienza a ejercer una labor de supervisión y control de las negociaciones «caso por caso» llevadas a cabo entre los bancos acreedores –agrupados, junto con los gobiernos de sus

⁴⁶ *Ibid.*, p. 220.

respectivos países, en el llamado «Club de París»– y los países deudores. Estas negociaciones se desarrollan en torno a tres ejes: las medidas para facilitar el cobro efectivo de la deuda, las medidas de *reprogramación* de la deuda y las políticas económicas –de «*ajuste estructural*»– impuestas por los acreedores y supervisadas y asesoradas por el Fondo.

Las *políticas de ajuste estructural* son determinantes para explicar las *formas* que asume el desarrollo del subdesarrollo en los países periféricos desde los años ochenta. En realidad, el FMI comienza a impulsar políticas de estabilización y ajuste en América Latina desde los años cincuenta. Esas políticas se centran en cuestiones como la reducción del gasto público, la puesta en marcha de una política fiscal «atractiva», la libre circulación de capitales, la eliminación del proteccionismo y los subsidios estatales, las tasas de cambio múltiples,⁴⁷ el control de precios de los productos de primera necesidad, el ajuste de los salarios al nivel inflacionario, etc., etc. Todas estas medidas se inscriben en un programa de *estabilidad monetaria* con dos objetivos centrales: la convertibilidad de las divisas –tasas de cambio fijas, únicas y estables– y el control de la inflación. Pero, como toda política monetaria, este programa estabilizador forma parte de una estrategia más amplia: abrir las economías latinoamericanas a la expansión e integración del capital productivo transnacional.⁴⁸

¿Cuáles son las características específicas de las nuevas políticas de ajuste, denominadas «estructurales»? El armazón teórico de estas políticas lo constituye el llamado *enfoque monetario de la balanza de pagos*, del que ya se ha hablado con anterioridad –ver nota 3 del capítulo 1–. Según este enfoque, que no es sino una extensión teórica del monetarismo, los problemas de la balanza de pagos de los países subdesarrollados están causados por un exceso de la oferta de dinero, unida a unos «desajustes de precios» –vinculados a los subsidios y controles estatales– que generan un «exceso de de-

⁴⁷ En un sistema de tipos de cambio múltiples, coexisten diferentes tipos de cambio, aplicados a otras tantas operaciones comer-

ciales y financieras.

⁴⁸ Ver *Política económica y deuda externa en América Latina*, cit., cap. 2.

manda». Como en todos los enfoques neoliberales, las soluciones propuestas se basan en que el mercado –de divisas– corrija dichos desequilibrios monetarios, en una secuencia según la cual: el exceso de oferta monetaria genera en los mercados de divisas una *devaluación* de la moneda en cuestión frente a las divisas fuertes; esa devaluación hace más competitivas las exportaciones y encarece las importaciones, con lo que la balanza comercial experimenta una mejora. La operatividad de este mecanismo, sigue argumentando el enfoque monetario, está supeditada al desmantelamiento de la intervención económica del Estado: reducción del gasto interno, eliminación de los controles de precios, control de los salarios, política monetaria restrictiva, política fiscal de reducción del déficit público, etc.

La aplicación de estas políticas en muchos países latinoamericanos genera, a comienzos de la década de los ochenta, considerables superávits en las balanzas comerciales de América Latina. Pero dichos superávits, además de momentáneos, se basan en una enorme contracción de las importaciones de mercancías tales como bienes de capital, materias primas, energía y alimentos. Además de la subida generalizada de precios y las dificultades de acceso a productos básicos importados para la mayor parte de la población, todas estas medidas comprometen el desarrollo futuro. Como consecuencia de su aplicación, América Latina experimenta una fuerte caída de su producción interna en el período 1981-1984; Argentina, Chile y Uruguay, los alumnos aventajados del monetarismo, tienen en este período tasas de crecimiento acumulado del -6, -5,4 y -13,9 por ciento respectivamente. El crecimiento económico es muy moderado en la segunda mitad de los ochenta, y descienden especialmente los índices de inversión en relación con el PIB. La gran depresión económica en la que entra América Latina a comienzos de los ochenta, unida al incremento de la fuerza de trabajo –fruto del crecimiento demográfico y el abandono del campo–, desemboca en una elevación acelerada de las cifras de desempleo y subempleo.

La inflación y la lucha contra ella «es la piedra angular que sostiene la construcción teórica y normativa del monetarismo».⁴⁹ Sin embargo, la implantación de las políticas propugnadas por dicha escuela no sólo no

reducen sino que incrementan los niveles de inflación: a nivel regional, la tasa media anual de variación de los precios al consumo pasó del diecisiete por ciento en 1980 al 163 por ciento en 1984, y ello a pesar del aumento del desempleo y el descenso de los salarios reales.

En cualquier caso, el descenso de los salarios reales que se produce en América Latina a comienzos de los ochenta como resultado del efecto combinado del incremento del desempleo y de la inflación, es un consecuencia central de la implantación de las políticas de ajuste estructural. Este descenso salarial se traduce en un incremento de los niveles de explotación de la fuerza de trabajo que permitirá incrementar los volúmenes y las tasas de beneficio del capital transnacional. Esta es otra de las razones por las que la deuda externa es un mecanismo que reproduce y profundiza la dependencia de la periferia.

Los mecanismos diseñados para «facilitar» el *cobro de la deuda* son básicamente dos: la *capitalización* o canje de la deuda por propiedades estatales, y la *conversión de la deuda en activos financieros*. El primero de estos mecanismos «supone en la práctica el marco para privatizar y desnacionalizar la parte más sólida y rentable de la base productiva de los países». ⁵⁰ A través de este mecanismo –cuya magnitud puede vislumbrarse teniendo en cuenta que en 1988 más de la mitad de la inversión extranjera directa a Latinoamérica llega mediante la fórmula de la capitalización de deuda– el capital transnacional ha podido adquirir empresas públicas a precios situados muy por debajo de su valor de mercado. Otra forma de capitalización es la practicada por Estados Unidos con México a mediados de los noventa: Estados Unidos concede a México un crédito de veinte mil millones de dólares, comprometiendo para su pago los ingresos en divisas del primer sector exportador mexicano: el petróleo. México no recibe directamente las divisas, sino que éstas son retenidas por la Reserva Federal estadounidense, y su desembolso queda condicionado al cumplimiento de determinados objetivos macroeconómicos. ⁵¹

⁴⁹ *Ibíd.*, p. 127.

⁵⁰ *Crisis y ajuste en la economía mundial, cit.*, p. 228.

⁵¹ *Ibíd.*, p. 230.

La conversión de deuda en activos financieros es un mecanismo que consiste en lo siguiente: los *pagarés de deuda* –un pagaré es un trozo de papel que contiene una promesa de pago a fecha fija– se renegocian en los llamados *mercados secundarios*, convertidos en bonos con un determinado valor nominal. El capital financiero internacional puede comprar estos bonos y acceder así a bienes estatales por el valor nominal que posean. Pero, tal y como analizaremos en el capítulo 9, en los mercados financieros los activos adquieren, por decirlo así, una dinámica propia, una «segunda vida», y su valor real no tiene por qué corresponderse con su valor nominal. En el caso de los pagarés de la deuda latinoamericana, su cotización se ha situado siempre por debajo del valor nominal: cotización promedio del 28 por ciento respecto a dicho valor, con la mitad de los activos por debajo del veinte por ciento, y casos como el nicaragüense o el peruano, con cotizaciones del uno y el seis por ciento sobre el valor nominal, respectivamente.⁵² Obviamente, la compra de estos pagarés resulta ser así una operación altamente ventajosa para el capital financiero.

Finalmente, desde el estallido de la deuda en 1982, se han desarrollado un sinnúmero de negociaciones entre deudores, acreedores y el Fondo Monetario Internacional para *reprogramar* la deuda. Estas medidas –conocidas habitualmente como «renegociaciones», término confuso puesto que, en la inmensa mayoría de los casos, no es la deuda lo que se negocia sino sólo las condiciones para su pago– consisten básicamente en el establecimiento de nuevos plazos de entrega y en la concesión de nuevos créditos para que los países deudores puedan seguir pagando. Así se trata de evitar únicamente «los incumplimientos declarados y las pérdidas desestabilizantes para el sistema financiero internacional», como denuncia la CEPAL.⁵³ Estas medidas se complementan con las ya indicadas de capitalización de la deuda mediante su conversión en activos financieros. Algunas veces, las grandes propuestas de reprogramación se complementan con pequeñas

⁵² *Ibid.*, p. 229.

⁵³ *Ibid.*, p. 226.

condonaciones, cuya publicidad desmesurada contrasta con la escasa importancia de su cuantía: así, por ejemplo, se han venido articulando propuestas para condonar parte de la deuda del África subsahariana⁵⁴ —que suma menos del cinco por ciento de la deuda total contraída por los países subdesarrollados— o la de algunos países de América Central —en este caso como parte del renovado humanitarismo que sintieron los países del G-8 y las instituciones financieras internacionales tras los devastadores efectos para la zona que tuvo el huracán Mitch en otoño de 1998—.

Como es lógico, los planes de reprogramación están condicionados a la aplicación, por parte de los países deudores, de las políticas de ajuste «recomendadas» por el FMI, y constituye de hecho uno de los mecanismos principales para la imposición de estas políticas. En los años ochenta hay que destacar dos planes importantes de reprogramación de deuda, ambos promovidos —significativamente— desde la Secretaría del Tesoro estadounidense. El *Plan Baker* (1985) propone la concesión de créditos por valor de 29.000 millones de dólares, a desembolsar en tres años para los quince países más endeudados (diez de ellos latinoamericanos). Los recursos provendrían principalmente de la banca privada y estarían condicionados al mantenimiento y profundización de las políticas de ajuste estructural. El *Plan Brady* (1989) promueve la generalización de los mecanismos para canjear deuda por activos financieros y por empresas estatales. Sugiere que los organismos intergubernamentales, los Gobiernos acreedores y los bancos privados presten recursos para «ayudar a la reducción de la deuda»; para incentivarlos, recomienda a los Gobiernos de los países deudores que «revisen sus disposiciones legales, normativas, contables y tributarias a

⁵⁴ *El País* (6 de agosto de 2004) titula pomposamente «El giro social del FMI» una noticia en la que narra la visita de RODRIGO RATO, director del Fondo, a Nigeria y otros países africanos. RATO promete condonaciones de deuda y programas de lucha contra la pobreza, al tiempo que insiste en que las políticas de ajuste

estructural del FMI son «ineludibles para el crecimiento sostenido, tanto de los países pobres como de los ricos». Así, diez países africanos han aprobado ya los exámenes de ortodoxia en política económica del FMI y el Banco Mundial; otros doce están en vísperas, y siete apenas han empezado el proceso.

fin de eliminar aquellas que desincentivan la participación de los bancos en este proceso». ⁵⁵

Al igual que todo lo relacionado con la deuda externa, las medidas de reprogramación deben entenderse como expresión y mecanismo de la subordinación y dependencia de las economías periféricas. En ese marco de análisis, la *eficacia* de estas medidas se mide, entre otras cosas, por sus efectos ideológicos y políticos.

Para el *sistema financiero internacional*, el hecho de que los países subdesarrollados reprogramen su deuda tiene un efecto *positivo*. Esto es así porque la materialización de acuerdos, después de cada ronda, contribuye a evitar que la deuda externa se transforme en una permanente amenaza no sólo para la estabilidad monetaria y financiera internacional, sino para la propia existencia del sistema. No olvidemos que en agosto de 1982 la banca privada transnacional tenía otorgados préstamos a los países menos desarrollados no miembros de la OPEP equivalentes al 150 por 100 de su capital (...). Era evidente que una quiebra de la banca transnacional debería ser atendida, en última instancia, por los bancos centrales de los países desarrollados (...). De ahí nació el interés de los gobiernos de aquellos países industrializados donde se radica la gran banca transnacional para extender sus operaciones en aras de lograr acuerdos sobre la deuda externa. (...)

Desde la perspectiva del *acreedor*, la existencia de las negociaciones ha sido también *muy positiva*. (...) La refinanciación de la deuda no cuestiona en absoluto la posición ventajosa del acreedor con respecto al ámbito del beneficio o la influencia política en el continente. En otros términos, la parte acreedora encubre su crisis y, a la vez, adopta un papel de parte implicada, pero por encima de los problemas que ella misma provocó. (...) Ya que el principal de la carga era prácticamente impagable, el acreedor hizo de él una entelequia útil, por cuanto quedaba neutralizada a través de múltiples recargos sobre las tasas básicas de

⁵⁵ *Ibid.*, pp. 227-228.

interés, elevadas comisiones de riesgo y considerables comisiones de reestructuración de la deuda. Respecto a la influencia política, las duras condiciones de la reprogramación de la deuda sirven a un triple objetivo: socava cualquier intento colectivo de negociación de los países deudores dividiendo, por ejemplo, la militancia en el Grupo de los 77 a nivel internacional [el Grupo de los 77 reúne a los estados considerados «en vías de desarrollo» y promueve medidas para favorecer su crecimiento económico]; debilita a los gobiernos de los países subdesarrollados que tengan un fuerte componente nacionalista y/o de izquierda (Perú, Jamaica) y, por último, apoya implícitamente a los gobiernos militares autoritarios del Cono Sur latinoamericano. (...)

Desde la perspectiva del *Fondo Monetario Internacional*, la existencia de reprogramaciones fue también *muy positiva*. El citado organismo se reafirma, en las diversas rondas, en su doble papel consustancial con la influencia que tiene tanto en la región como en el sistema financiero internacional. En primer lugar, el FMI diseña y aprueba los programas de ajuste que las directivas bancarias solicitan de inmediata aplicación a los países deudores. En segundo lugar, los funcionarios del Fondo son invitados a participar en las negociaciones de la deuda para que evalúen la compatibilidad entre los objetivos de política económica implícitos en el ajuste y las condiciones de reprogramación. (...) Las rondas de negociación adquieren un carácter aparentemente continuo, cuando en realidad son materialización de esfuerzos escasamente funcionales. Acabada una ronda es preciso que las partes continúen con la siguiente, pero no para tratar temas adicionales de crédito, sino para la reprogramación de lo inmediatamente acordado.⁵⁶

Los planes de reprogramación y la concesión de nuevos créditos ocasionan también en los noventa un continuo aumento del monto de la deuda. En 1996, la deuda externa de América Latina alcanza 607.230 millones de dólares, es decir, más del doble –el 208 por ciento– de los ingresos por

⁵⁶ *Política económica y deuda externa en América Latina, cit.*, pp. 375-395.

exportaciones. El efecto combinado de las políticas de ajuste estructural y la creciente carga de la deuda han tenido efectos durísimos para la población latinoamericana. Ha habido una fuerte reducción del gasto en educación y sanidad –24,4 por ciento del total en 1981-83, frente al 18,4 por ciento en 1985-87– como parte del recorte presupuestario exigido por el Fondo. El desempleo crece de forma muy acusada en los ochenta, mientras que en los noventa se incrementan las tasas de precariedad la economía sumergida (el «sector informal»). Paralelamente, hay un descenso importante de los salarios –caídas acumuladas a lo largo de los ochenta del 67,7 por ciento en Perú, el 23,1 por ciento en Argentina y el 22,1 por ciento en México–, y aumentan de las tasas de pobreza –en 1990 la pobreza afecta al 46 por ciento de la población latinoamericana, y la indigencia al 22 por ciento–. En los noventa estas tasas de miseria se reducen a costa incrementar la explotación de la población empleada; a finales de la década y comienzos de la siguiente, la pobreza y el hambre volverán a generalizarse como consecuencia de las crisis que afectan nuevamente al continente desde entonces.

El capitalismo mundial y el sistema financiero en la era de la globalización

EN EL TÍTULO de este capítulo, el último de la primera parte –en la que se ha mostrado la relación del Fondo Monetario Internacional y sus políticas con la evolución histórica de la economía mundial desde la Segunda Guerra Mundial– está implícita la siguiente idea: en la configuración del capitalismo actual, el ámbito de lo *financiero* juega un papel cada vez más relevante.¹ Desarrollar teóricamente esta afirmación requiere antes estudiar la génesis del sistema financiero partiendo de las categorías «elementales» del capitalismo –la mercancía, el valor, el capital–; dicho estudio se abordará en la segunda parte de este libro. Lo que en este capítulo se muestra son algunos procesos que ha experimentado el capitalismo en la década de los ochenta y noventa, y que contribuyen a explicar esta creciente importancia de lo financiero. Al igual que se ha hecho anteriormente con otras épocas históricas, dado el carácter determinante que posee la política económica –y, en realidad, la política a secas– estadounidense para explicar la dinámica del capitalismo mundial, se comienza analizando la evolución de la economía norteamericana desde finales de la década de los setenta. Posteriormente, se apuntan algunas tendencias actuales y se muestran algunas consecuencias específicas para los países periféricos de la presente configuración del capitalismo mundial.

Decir que el sistema financiero es «dominante», o que posee una relevancia creciente, no implica afirmar que esté ajeno o que sea independiente de las dinámicas de, por llamarla así, la economía «real», «productiva» o «material». En el análisis de la deuda externa hemos visto cómo, por mucho que ésta se manifieste en el ámbito de lo financiero o que se la con-

¹ Ver, acerca de esta cuestión, *The Condition of Postmodernity*, cit., cap. 9 al 11, y FRANÇOIS CHESNAIS: «Mondialisation financière et vulnérabilité systémique».

vierta –en una suerte de «segunda derivada»– en pagarés u otros «activos» que adquieren un precio de mercado, en su génesis hay elementos dolorosamente materiales: las economías volcadas a la exportación, la dependencia tecnológica, el consumo suntuario, por no hablar del hambre, la miseria, la explotación, la represión y la muerte. Pero en el capitalismo, según un *misticismo* que es específico de este sistema de relaciones sociales, lo derivado aparece como la fuerza explicativa, la causa de los procesos que le dan origen. Y en cierto sentido se trata de una apariencia real: así, por ejemplo, la tecnología, las máquinas, una creación de las trabajadoras y los trabajadores, se vuelven un instrumento de su explotación. ¿Qué es si no la cadena de montaje, o las computadoras en los «call centers»?

El sistema financiero no es ajeno a este misticismo, sino que constituye de hecho una de sus expresiones más acabadas. Por eso, quizás más relevante aún que la «exuberancia irracional» de los mercados financieros –según una expresión del presidente de la Reserva Federal estadounidense, ALAN GREENSPAN– sea la dinámica según la cual unos «productos financieros» –las divisas, las acciones, los bonos de la deuda pública– viven una «segunda vida»² y engendran otros en mercados «secundarios» o «derivados». Todo ello hace que el sistema financiero, crecientemente desconectado de la economía real y capaz de manejar recursos ingentes aunque en gran medida *ficticios* –en el capítulo 9 se precisará el significado de estos adjetivos–, posea unos poderes de creación, pero especialmente de destrucción, inéditos en la historia.

Las características actuales del sistema financiero deben analizarse en una doble perspectiva. Por un lado, constituye un producto *necesario* del capitalismo, un elemento consustancial a su desarrollo; por eso la creciente importancia de lo financiero coincide con la extensión y la intensificación de las relaciones capitalistas a nivel mundial –la *globalización*–. Pero, por otro lado, esa creciente importancia es también un hecho político que

² Ver KARL MARX: *El Capital*, Libro III, cap 29.

resulta de decisiones específicas que forman parte de la «revolución conservadora» –o *neoliberal*– articulada desde los noventa; como ya se ha dicho, estas decisiones han estado vinculadas decisivamente con las estrategias de dominio de los sucesivos gobiernos estadounidenses.³

Desde finales de la década de los setenta tienen lugar en Estados Unidos una serie de procesos que permitirán a los capitales norteamericanos superar el estancamiento y la crisis económica; no obstante, no será hasta la segunda mitad de la década de los noventa cuando estos procesos den todos sus frutos y se traduzcan en un crecimiento robusto de la economía estadounidense.⁴ La propia crisis económica produce dos consecuencias importantes: por un lado, un significativo aumento del desempleo, que a su vez permitirá acabar con la política de crecimiento de los salarios reales; por otro, el desmantelamiento de una parte de la capacidad industrial, al quebrar y cerrar numerosas empresas. Estos procesos se acompañan de una política de *redistribución de los ingresos hacia el capital*, que se lleva a cabo mediante reducciones fiscales a las empresas y recortes del gasto público en servicios sociales. Paralelamente se desarrolla también una política de *fortalecimiento del sector financiero*, tanto nacional como internacional, a través del impulso a la desregulación de los mercados de capitales y de dos políticas monetarias específicas: el incremento de los tipos de interés y el control de la inflación. Estas dos políticas, que conforman el núcleo central de la ortodoxia monetarista de los ochenta, poseen una influencia determinante en la evolución de la economía mundial en esa década.

En los años 1979 y 1980, los gobiernos de J. CARTER y R. REAGAN llevan a cabo una subida espectacular de los tipos de interés. En términos reales, éstos pasan de un nivel situado en el -2 por ciento en 1979 a una media del 7,5 por ciento en el período 1981-1985. Este movimiento de los tipos de interés hace enormemente más costoso el acceso al crédito y desencadena

³ Ver PETER GOWAN: *La apuesta por la globalización* para una lectura de la globalización en esta clave «política».

⁴ Ver *The Boom and the Bubble*, cit. Este trabajo se ha utilizado extensamente para elaborar las páginas que siguen.

la quiebra de muchas empresas en dificultades financieras. El proceso es responsable de la mayor recesión conocida por la economía estadounidense desde los años treinta: el producto industrial cae en un diez por ciento en el período 1979-1982; desciende el empleo industrial en un trece por ciento en ese mismo período; la tasa media anual de bancarrotas alcanza los niveles de la Gran Depresión. El aumento del desempleo al que contribuye la elevación de los tipos de interés, en el marco de la «revolución conservadora» desarrollada a lo largo de la década de los ochenta, inicia un proceso de largo alcance de disciplinamiento de su fuerza de trabajo. Los niveles medios de sindicación en Estados Unidos caen del 38,8 por ciento en 1973 al 17,6 por ciento en 1995.

Pero la subida de los tipos de interés también traerá consigo, como ya hemos analizado, el estallido de la crisis de la deuda. Ante las declaraciones de impago de la deuda, Estados Unidos deberá intervenir como *prestamista en última instancia* para «rescatar» a la banca transnacional –estadounidense en su mayor parte, como es obvio– e impedir una quiebra del sistema financiero de dimensiones mundiales. Naturalmente, la subida de los tipos de interés se traduce en un enorme incremento de la rentabilidad media de las actividades financieras, y por tanto en un fortalecimiento general de dicho sector en detrimento del industrial. En este fortalecimiento del sector financiero se enmarcan también las medidas para controlar la inflación.⁵

Pero en definitiva, las consecuencias de estas políticas –cuya «racionalidad económica» consiste en forzar la quiebra de muchas empresas para incrementar la rentabilidad de las que se quedan–, combinadas con una

⁵ Puede entenderse la lógica de estas medidas asemejando, en una primera aproximación, la actividad financiera con la bancaria: si un banco presta dinero en un contexto de alta inflación, puede ocurrir que el valor del dinero devuelto, incluidos los intereses, sea menor que el prestado inicialmente. La rentabilidad de la

actividad bancaria –léase financiera– se encuentra así vinculada al mantenimiento de tasas de inflación moderadas, aunque como veremos en el capítulo 8 la inflación –lo mismo que todas las demás *formas de crisis*– constituye un «mal necesario» consustancial al capitalismo.

crisis mundial agudizada en la recesión de 1979-1982, se revelan insostenibles para la propia economía estadounidense. El gobierno de RONALD REAGAN inicia entonces un gigantesco programa de gasto militar –acompañado por una recuperación de la retórica antisoviética– y reducciones de impuestos a los ricos, programa que será fielmente continuado por el gobierno de GEORGE BUSH padre. Precisamente en la medida en que se frena la quiebra de empresas, este peculiar *keynesianismo militar* impide la solución de un problema clave en la escasa rentabilidad de las inversiones industriales: el exceso de capacidad productiva, y por lo tanto de oferta mundial. Este problema se ve agravado además por el crecimiento acelerado de los «nuevos países industrializados» (NICs) asiáticos –los únicos que crecen significativamente en la década de los ochenta– y el aumento de sus exportaciones: mientras que en 1965 los cuatro NICs asiáticos más importantes –Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur– participaban en el 1,2 por ciento de las exportaciones mundiales, en 1990 ese porcentaje alcanzaba el 6,4.

En todo caso, el crecimiento casi nulo de los salarios reales en Estados Unidos incrementa la «competitividad exportadora» de las empresas norteamericanas, y les permite una cierta recuperación de su rentabilidad. El porcentaje de exportaciones mundiales realizadas por Estados Unidos se incrementa, pero a costa de la reducción de la participación de Alemania y Japón. Además, el crecimiento de la economía estadounidense se basa en un incremento de la demanda generado por dos estímulos en última instancia improductivos: el gasto militar del gobierno y el «efecto riqueza» generado por la *burbuja especulativa* resultante de la afluencia hacia Estados Unidos de capitales de todo el mundo a consecuencia de la subida de los tipos de interés.⁶

⁶ Se habla de «burbuja financiera» o «burbuja especulativa» para designar el hecho generalizado de que los precios de los activos financieros crezcan muy por encima del crecimien-

to real de la economía. Por ejemplo, las expectativas de ganancias generan un incremento de la demanda de las acciones de una determinada empresa; ante ello su precio sube en bue-

La aparición de la burbuja especulativa se desarrolla no sólo en los mercados financieros –el accionario, el de bonos de la deuda pública, etc.– sino también en el mercado inmobiliario. El rápido crecimiento de estos mercados genera una curiosa dinámica: muchas empresas se endeudan no para acometer inversiones productivas, sino para volver a comprar sus propias acciones, lograr así beneficios financieros y contribuir al incremento de sus valores bursátiles.⁷ Esta práctica genera una situación paradójica: el endeudamiento empresarial alcanza sus niveles más elevados desde la Segunda Guerra Mundial mientras los niveles de inversión industrial alcanzan sus niveles más bajos.

La afluencia masiva de capitales a Estados Unidos tiene como consecuencia un importantísimo aumento del tipo de cambio del dólar, que entre 1978 y 1985 crece un 46,5 por ciento frente al marco y un 15 por ciento frente al yen. Este hecho, combinado con el incremento de las importaciones que resulta del aumento de la demanda, se traduce en un enorme déficit comercial.⁸ La balanza por cuenta corriente de Estados Unidos pasa de un superávit de 5.000 millones de dólares en 1978 a un déficit de 119.000 millones en 1985. Esta situación se complementa con un enorme déficit presupuestario resultante del gigantesco gasto militar.

La insostenibilidad de la situación lleva a los países del G-5 bajo la presión estadounidense, a firmar el 22 de septiembre de 1985 el llamado *Acuerdo de Plaza*. En él se comprometían a una acción conjunta para reducir el tipo de cambio del dólar y rescatar al sector industrial estadounidense de la

na medida independientemente de los resultados económicos *reales* de dicha empresa. La extensión de esta dinámica a un número significativo de empresas genera un *espejismo* de riqueza general –que se evapora tan pronto como la burbuja se «desinfla»– que, sin embargo, posee la consecuencia económica *real* de aumentar la demanda de bienes de consumo.

⁷En la década de los ochenta, tan sólo el 21% de los créditos se destinan a inversiones «reales».

⁸Recuérdese que la devaluación de una moneda tiene como efecto abaratar las exportaciones y encarecer las importaciones y la revaluación –como es el caso del dólar en esta época– posee exactamente el efecto inverso.

recesión. Al día siguiente, REAGAN anuncia nuevas medidas proteccionistas y fuerza a Japón y a los países del Sudeste Asiático a llevar a cabo nuevas «restricciones voluntarias a la exportación» y a abrir sus propios mercados a las exportaciones e inversiones norteamericanas.

La devaluación del dólar que resulta del Acuerdo de Plaza tiene varias consecuencias. En primer lugar, el incremento de la competitividad de las exportaciones estadounidenses, que se benefician además de un crecimiento extraordinariamente bajo de los salarios reales —en Estados Unidos, éstos crecen un 0,15 por ciento en el período 1985-1995, frente a un crecimiento del 2,9 por ciento en Japón y del 2,85 por ciento en Alemania—.⁹ En segundo lugar, permite un crecimiento extraordinario de las exportaciones de los países del Sudeste Asiático —exportaciones que mayoritariamente se dirigen al mercado japonés—, cuyas divisas estaban en muchos casos vinculada al dólar y que, por tanto, se devalúan con él. En tercer lugar producirán exactamente el efecto inverso al que se había producido a finales de la década anterior: grandes volúmenes de capital especulativo abandonarán los mercados financieros estadounidenses, en un proceso que en octubre de 1987 desencadena un «crack» bursátil de dimensiones comparables a las del «lunes negro» de octubre de 1929.¹⁰

Se genera de este modo una situación en la cual el crecimiento de las exportaciones estadounidenses —que se desarrolla a una tasa anual del 9,3 por ciento anual entre 1986 y 1993— convive en la segunda mitad de los ochenta con el peligro real de derrumbe de los mercados financieros. Japón, en parte bajo la presión estadounidense y en parte actuando en el interés propio de evitar un crack de dimensiones mundiales, interviene

⁹ Obviamente, estas tasas de crecimiento salarial, que forman parte de la operación de disciplinamiento de la fuerza de trabajo ha la que hizo referencia más arriba, no se distribuyen de forma homogénea. El sector peor pagado de la mano de obra —el 40% situado más abajo— ve sus salarios reales descender un 9%

entre 1974 y 1985

¹⁰ El valor de las acciones en el mercado de Nueva York cae un 22,6% en la primera hora de cotización del 19 de octubre de 1987. Ver MICHEL CHOSSUDOVSKY: «The Global Financial Crisis».

para evitar este derrumbe: baja sus tipos de interés para incentivar la salida de capital del país hacia los mercados estadounidenses y, más importante aún, inicia una compra al por mayor de deuda pública norteamericana –bonos del Tesoro–. Japón financia así el déficit estadounidense, en una operación que le generará pérdidas multimillonarias cuando, en los noventa, el valor del dólar vuelva a caer respecto al del yen.

A finales de la década de los ochenta, por tanto, la economía estadounidense se caracteriza por una situación ambigua. Por un lado, hay unos niveles de endeudamiento empresarial sin precedentes. Este endeudamiento está destinado en buena medida, como ya se ha dicho, a actividades de carácter especulativo tales como la compra por parte de las empresas de sus propias acciones.¹¹ Por otro lado, el sector de lo financiero alcanza una importancia también inédita, con niveles de rentabilidad desconocidos desde la Segunda Guerra Mundial. Pero el carácter puramente especulativo de estos altos rendimientos, así como lo insostenible de la deuda empresarial, se hacen evidentes cuando la economía estadounidense entra en recesión en los años 1990 y 1991.¹²

La Reserva Federal articula entonces un descenso de los tipos de interés reales hasta niveles casi nulos, para mejorar la «salud financiera» de las empresas y evitar una quiebra en cadena de los grandes bancos estadounidenses. Pero la mayor facilidad de acceso al crédito que genera este descenso de los tipos, en un contexto de escasas oportunidades de inversión rentable en la industria, genera un inmenso exceso de liquidez en la economía norteamericana. Una porción de esta liquidez fluye hacia los llamados «mercados emergentes» –los mercados financieros de América Latina y el Sudeste Asiático–, pero la mayor parte de ella se reinvierte en el propio mercado accionario estadounidense, contribuyendo así a su crecimiento.

¹¹ Entre 1983 y 1990, un 72,5% del valor de todas las participaciones accionariales es adquirido por empresas no financieras.

¹² En los primeros años de la década de los

noventa, los tres grandes bloques capitalistas experimentan sus peores resultados económicos desde 1945.

El nuevo gobierno de BILL CLINTON, que gana las elecciones de noviembre de 1992, se embarca en una política de fomento de las exportaciones y, especialmente, de reducción del déficit federal. Entre 1993 y 1997 las exportaciones crecerán a un ritmo del 11,2 por ciento anual, mientras que el déficit público descenderá de un 4,7 por ciento con respecto al PIB en 1992 a cero en 1997. Paralelamente, tiene lugar un incremento del ritmo de crecimiento de las inversiones, que pasa de un 1,3 por ciento medio en las tres décadas anteriores a situarse en un 9,5 por ciento entre 1993 y 1997; entre este último año y 1999 aumentará aún más, situándose en un 10,2 por ciento. La combinación de este crecimiento de la inversión industrial con la intensificación del ritmo de trabajo, la práctica de la subcontratación, la sustitución de las plantillas por una mano de obra peor pagada y con bajos niveles de sindicación –transformaciones todas ellas coherentes con el modelo de «acumulación flexible» que hemos analizado en el capítulo anterior– se traduce en un incremento del ritmo de crecimiento de la productividad industrial. Ésta crece a un ritmo del 4,4 por ciento anual entre 1993 y 1997, y dicho porcentaje se elevará al 5,1 entre ese último año y el 2000. Por primera vez en tres décadas, la economía estadounidense crece sobre bases sólidas. Pero la «solidez» de esas bases se fundamenta sobre principios muy distintos a los del crecimiento de posguerra. Toda la política de CLINTON está apoyada en dos pilares: la reducción de los niveles de inflación y la congelación de los salarios. El incremento de la explotación de la fuerza de trabajo que esta política conlleva se refleja en un enorme descenso de los costes laborales unitarios, que caen un 33 por ciento entre 1993 y 1997.

Por lo demás, el crecimiento de la economía estadounidense vuelve a estar vinculado en los primeros años de la «Administración Clinton» al fomento de las exportaciones, relacionado a su vez con un dólar devaluado gracias a los bajos niveles de los tipos de interés. Pero la propia devaluación del dólar frente al yen alcanza un límite insostenible para la economía japonesa cuando la divisa estadounidense se cotiza a 79 yenes en abril de 1995. Una eventual crisis del yen, similar a la sufrida por el peso mexi-

cano en 1994, habría sido insostenible para el propio Estados Unidos: si Japón ponía a la venta el enorme volumen de bonos del Tesoro estadounidense que poseía, se corría el riesgo de que estos cayesen en picado y este movimiento generase pérdidas multimillonarias para Estados Unidos.

Se alcanza entonces un acuerdo entre los gobiernos de Estados Unidos, Japón y Alemania –al que R. BRENNER denomina significativamente el «Acuerdo de Plaza al revés»– para incrementar el valor del dólar frente al yen y al marco. Para lograrlo se articulan los siguientes mecanismos: el descenso de los tipos de interés en Japón, el aumento de las compras japonesas de activos denominados en dólares y la compra de dólares por parte del gobierno alemán y del propio gobierno estadounidense.

La subida del dólar que resulta de este acuerdo trae las consabidas consecuencias: encarecimiento de las exportaciones y abaratamiento de las importaciones, deteriorando la balanza comercial; y afluencia de capitales de todo el mundo a Estados Unidos, que permitirán enjugar el déficit de la balanza por cuenta corriente. Las empresas se ven obligadas a reducir sus precios de exportación para compensar la pérdida de competitividad resultante de un dólar alto –los precios de exportación se reducen un 2,6 por ciento anual en 1996 y 1997– y se detiene así el incremento de la rentabilidad empresarial que se había logrado en los primeros años de la «Administración Clinton».

Pero, por encima de todo lo demás, este «Acuerdo de Plaza al revés» tiene dos consecuencias de enorme alcance. En primer lugar, dentro de Estados Unidos la afluencia de capitales genera una burbuja de dimensiones aún mayores que la de finales de los ochenta. El «efecto riqueza» generado por el incremento de precio de los activos financieros alcanza a amplias capas de la población, generando un aumento espectacular del consumo interno. Por primera vez éste, y no las exportaciones, pasa a constituir la principal fuerza motriz del crecimiento de la economía norteamericana.

En segundo lugar, las economías del Sudeste Asiático, con sus divisas ligadas al dólar, asisten a una doble dinámica de burbujas especulativas y

disminución de sus exportaciones ante la pérdida de competitividad. En pocos meses esta dinámica generará una crisis de ingentes dimensiones en la región, poniendo de manifiesto trágicamente el carácter dependiente de un modelo de crecimiento que había sido aplaudido con fervor tanto por los ultraliberales como por la socialdemocracia.

La burbuja que se infla en Estados Unidos a mediados de los noventa, y el «efecto riqueza» al que da lugar, tienen características diferentes respecto a la situación de finales de la década anterior. En primer lugar, afectan de manera especialmente notoria a un sector nuevo y pujante, que protagonizará el ciclo de acumulación de capital en esos años: el sector de las llamadas «tecnologías de la información».¹³ En segundo lugar, en el «efecto riqueza» participan de manera directa o indirecta amplias capas de la población: no sólo quienes invierten sus ahorros en acciones, sino también quienes, ante el desmantelamiento de los sistemas públicos de pensiones, contratan fondos de pensión privados que canalizan sus enormes recursos hacia la actividad especulativa. Comoquiera que sea, este «capitalismo popular» genera un efecto legitimador de enorme magnitud.¹⁴

¹³ Se habló mucho en aquella época de la «Nueva Economía», término hoy pasado de moda pero que por aquel entonces hacía furor. La «Nueva Economía» designaba en realidad un conglomerado de realidades diferentes: el avance a toda máquina de la globalización; el hecho de que el «efecto riqueza» afectase a una parte significativa de la población; el supuesto carácter crecientemente «postindustrial» e «informacional» de la economía. En realidad, el crecimiento de las empresas vinculadas a las «tecnologías de la información» no estaba sólo basado en el incremento especulativo de sus valores accionariales. Dicho crecimiento estaba también ligado a la generalización de un conjunto de innovaciones tecnológicas –los teléfonos móviles, Internet–, a la aparición de

nuevos servicios de pago y al aumento de tarifas de los existentes –la televisión por cable, los teléfonos– y, sobre todo, a las reducciones de plantilla, el incremento de la explotación de la fuerza de trabajo y la precarización generalizada en todo el sector. Ver Doug Henwood: *After the New Economy*, y Andrea Del Bono: *Telefónica. Trabajo degradado en la era de la información*.

¹⁴ Con el sistema financiero alcanza su plena expresión algo que, por lo demás, constituye una característica consustancial a la economía de mercado y pertenece al núcleo central de la teoría del liberalismo: los individuos, en la medida en que actúan como «sujetos económicos racionales», permanecen *ajenos* a las consecuencias sociales de sus actos económicos

Ya se ha hablado en varias ocasiones del «dinamismo» que experimentan varios países del Sudeste Asiático desde la década de los sesenta. Estos resultados económicos están también relacionados con cuestiones políticas derivadas del conflicto Este-Oeste. Muchos de estos países, cuyos gobiernos eran abiertamente pro-estadounidenses, suponían una especie de «muro de contención» frente a la extensión del comunismo en Asia; en particular, Corea del Sur desempeñaba este papel con respecto a Corea del Norte y Hong Kong y Taiwan lo hacían con respecto a China, en la época en que este país aún suponía una amenaza para el imperialismo yanqui. De este papel geoestratégico privilegiado se derivan muchos acuerdos comerciales, militares y de ayuda al desarrollo que estos países suscriben con Estados Unidos. Una de las formas específicas de esta «cooperación internacional» es el apoyo y el asesoramiento estadounidense en la represión anticomunista que se ejerce en el Sudeste Asiático. Dicha represión, obviamente, constituye un factor muy importante para explicar la productividad de la fuerza de trabajo en los países de la zona.

Resultado de su relación privilegiada con Estados Unidos es el hecho de que estos países ligaran sus divisas al dólar; su valor fluctuaba así conjuntamente con la divisa estadounidense. El descenso del dólar resultante del Acuerdo de Plaza conlleva así que entre 1985 y 1995 se incrementa significativamente la «competitividad exportadora» de la región.¹⁵ A lo largo de esos años, Japón busca una salida a su propia crisis económica deslocalizando al Sudeste Asiático la parte de su estructura productiva más intensiva en trabajo. Las empresas japonesas radicadas en estos paí-

individuales. Así, por ejemplo, para el pequeño ahorrador que invierte en acciones de Telefónica, el valor de estas acciones resulta algo totalmente desvinculado de las condiciones de trabajo imperantes en esta empresa o de la compra de la empresa argentina ENTEL a precio de saldo por la multinacional española.

¹⁵ En 1990, la participación del Sudeste Asiá-

tico en las exportaciones mundiales es del 11,7%, similar a la de Estados Unidos, situada en un 11,2%. Pero en 1996 dicha participación alcanza el 16,4%. El crecimiento de las inversiones también alcanza niveles espectaculares: un 300% entre 1990 y 1996, frente a un 10% en Europa y un 40% en Estados Unidos y Japón.

ses aprovechaban así el abaratamiento de las exportaciones que conllevaba el alto valor del yen con respecto a las monedas locales.

Pero la inversión del Acuerdo de Plaza genera para la región exactamente los efectos opuestos: las exportaciones pierden gran parte de su competitividad y, al mismo tiempo, el incremento de valor de las divisas hace que fluyan hacia la región grandes masas de capital financiero —«dinero caliente»— para ser invertido en actividades especulativas. En los mercados de suelo, inmobiliario y accionario se inflan grandes burbujas financieras.

A menudo, el modelo de crecimiento de los países del Sudeste Asiático ha sido puesto como «ejemplo a seguir» por parte de las instituciones financieras internacionales. Sin embargo, este modelo se alejaba bastante de los principios predicados por estas instituciones: por un lado, existían importantes restricciones a la penetración del capital financiero extranjero; por otro, había una fuerte intervención estatal en la economía, con elementos tales como la construcción de infraestructuras y la provisión de crédito barato a la industria. Las economías de algunos de estos países, además, estaban estructuradas en torno a grandes conglomerados —los *chaebols* coreanos son seguramente el mejor ejemplo— que agrupaban a industrias y bancos, en una relación de *interés mutuo* entre la producción y la financiación.¹⁶ De todos modos, este modelo de crecimiento no subsiste intacto a las presiones estadounidenses en pos de una mayor desregulación de los mercados financieros. Las propias contradicciones del modelo de crecimiento hacen que los *chaebols* demanden acceso a esos mercados para obtener préstamos a corto plazo más baratos, en mayores cantidades y con menores imposiciones.

Al igual que en Estados Unidos, las empresas del Sudeste Asiático se ven obligadas a reducir los precios de sus exportaciones para compensar la pérdida de competitividad resultante de la subida de las monedas locales. Pero a diferencia de Estados Unidos, los países de la región *dependen* de las

¹⁶ Acerca de las características del modelo de crecimiento del Sudeste Asiático y su crisis, ver *La apuesta por la globalización, cit.*, Parte I.

exportaciones y el descenso de los márgenes de beneficio de éstas sume a la región en una grave recesión económica. A comienzos de 1997, uno de los mayores chaebols coreanos declara la bancarrota. A medida que estas bancarrotas o la amenaza de ellas se hacen más frecuentes, salen de la región grandes volúmenes de capital financiero a una enorme velocidad: así, los bancos extranjeros retiran el treinta por ciento de sus fondos entre abril y junio de 1997. Los gobiernos suben los tipos de interés para frenar el éxodo de capital, pero esta operación genera la quiebra de muchas instituciones financieras; esto se traduce en el derrumbe de los mercados accionariales, con el consiguiente aumento de las salidas de capital.

En esa coyuntura, en mayo de 1997 se produce un «ataque especulativo»¹⁷ contra el bath tailandés y la rupia indonesia. El hundimiento de estas divisas genera una venta masiva de baths y rupias que conduce a su colapso. En el mes de noviembre el won coreano sufre otro ataque especulativo, generando un derrumbe financiero que se contagia a toda la región, incluido Japón. Corea solicita un «paquete de rescate» de 57.000 millones de dólares al Fondo Monetario Internacional. En las negociaciones del FMI con Corea, en las que participan activamente las instituciones monetarias estadounidenses –la Reserva Federal y el Tesoro– se imponen las consabidas recetas ortodoxas: «saneamiento financiero» del sistema bancario (es decir, quiebra de una parte de los bancos coreanos); transformación de los chaebols para obligarlos a obtener su financiación en el «mercado libre»; prohibición de las inversiones estatales en obras públicas y mayor apertura financiera. La aplicación de este recetario facilita la salida de más capital de Corea, agravando la crisis de la región. Esta crisis comienza a «contagiarse» a otras zonas: Rusia en agosto de 1998 y Brasil unos meses

¹⁷ Se produce un ataque especulativo contra una divisa cuando un inversor –que disponga de una gran cantidad de recursos, aun cuando éstos sean en buena medida ficticios– compra o vende una gran cantidad de moneda con el

objetivo de generar una reacción en cadena en el mercado. El inversor que ha iniciado el movimiento puede luego aprovecharse de él obteniendo grandes beneficios con su jugada.

después. Estados Unidos, que contribuyó decisivamente a agravar la crisis regional para poder beneficiarse de la definitiva apertura financiera del Sudeste Asiático, se ve afectado por la vía del descenso de sus exportaciones. El ritmo de crecimiento de éstas pasa del 14 por ciento en 1997 al -0,5 por ciento durante el segundo y tercer trimestre de 1998.

El 20 de septiembre de 1998, en parte como consecuencia de la crisis financiera iniciada en el Sudeste Asiático, uno de los principales fondos de inversión estadounidenses –el *Long Term Capital Management*, LTCM– admite ante las autoridades monetarias federales que está sufriendo graves pérdidas. Días después, para evitar un hundimiento de todo el sistema financiero estadounidense, la Reserva Federal articula una «operación de rescate» por un valor de 3.600 millones de dólares y, a continuación, ejecuta tres bajadas consecutivas de los tipos de interés. Se trataba de una operación similar a la realizada en 1987 cuando, tras el crack de octubre, la Reserva Federal acude en ayuda de los grandes bancos y empresas estadounidenses, que se habían endeudado como nunca en su historia reciente para poder llevar a cabo una masiva especulación en los mercados financieros. Pero en 1998, la operación de salvamento estaba destinada –hecho inédito– no a una institución bancaria sino a un fondo de inversión dedicado a organizar coordinadamente la especulación de cientos de miles de personas.

Los análisis de la política económica y monetaria estadounidense y de la crisis del Sudeste Asiático permiten formular una idea que enlaza con el planteamiento del comienzo del capítulo. El modelo de acumulación que se ha ido configurando desde los años setenta –al que en el capítulo 4 hemos denominado «acumulación flexible» siguiendo a D. HARVEY– está crecientemente «*financiarizado*».¹⁸ Una de sus características principales, quizás la más decisiva de todas, es la desregulación y el crecimiento exponencial de los mercados financieros y el poder de dirección de toda la eco-

¹⁸ Para el desarrollo de esta parte se ha utilizado extensamente el trabajo de FRANÇOIS CHES-

NAIS antes citado: «Mondialisation financière et vulnérabilité systémique».

nomía mundial que han adquirido como resultado de ello. Pero que el papel de esos mercados sea «decisivo» no implica que su dinámica sea completamente autónoma de la «economía productiva». Ésta constituye el ámbito donde se crean realmente la riqueza y el valor, y por muchas operaciones especulativas en que se embarquen los capitales, la recuperación de su rentabilidad depende en última instancia de un aumento de productividad —léase de explotación del trabajo humano— en dicha economía «material». Las transformaciones que implica el «modelo de acumulación flexible» constituyen en su mayor parte, en efecto, otros tantos mecanismos para incrementar el grado de aquella explotación.

Cuando se dice que las transformaciones en los mercados financieros resultan decisivas quiere expresarse el hecho —novedoso por la extensión que ha asumido en el capitalismo actual— de que el capital financiero dirija y coordine en una medida importante la economía mundial. Esta «dirección», obviamente, no resulta de una decisión consciente ni es una tarea planificada. Los capitales financieros realizan movimientos de naturaleza especulativa —es decir, fundados en una expectativa de ganancias futuras— atendiendo exclusivamente a sus beneficios dinerarios inmediatos. Pero estos movimientos resultan cada vez más determinantes para explicar lo que ocurre en la «economía productiva», especialmente en el aspecto más abstracto y general. En el capítulo 9 se volverá sobre esta idea.

Pero el propio crecimiento y la complejidad del sistema financiero, así como la enorme *concentración* de sus capitales, inédita en la historia, constituyen la fuente de una enorme «fragilidad sistémica» —término acuñado por M. AGLIETTA—. A causa de la misma mistificación de la que se hablaba al comienzo del capítulo, las «crisis financieras» están dotadas de «un movimiento propio»¹⁹, y no sólo *manifiestan* crisis en el ámbito de lo productivo —como ha sucedido en la historia reciente del capitalismo—, sino que también las *inducen*. La crisis del Sudeste Asiático es el mayor y más reciente ejemplo de ello.

¹⁹ KARL MARX: *El Capital*, Libro III, cap. 29.

Otro hecho novedoso es la extensión de la inestabilidad propia de los mercados financieros a otros que no lo son. Así ocurre, por ejemplo, con el mercado inmobiliario, en el que se forman burbujas especulativas que luego estallan. Y también –paradójicamente en cierto sentido– con el mercado de materias primas, articulado en su mayor parte a través de los *mercados de futuros*, en los que se efectúan compras y ventas para su entrega en una fecha posterior; la especulación en estos mercados, obviamente, genera una importante inestabilidad en los precios de los productos primarios con consecuencias muy graves para quienes los producen.

El crecimiento de los mercados financieros no ha afectado sólo al «clásico» mercado accionario, sino que está cada vez más vinculado al mercado de la deuda pública. Una de las principales características del tránsito del modelo keynesiano a la «acumulación flexible» ha sido un cambio radical en la financiación del déficit público: de la financiación por la vía de emisión monetaria se ha pasado a la financiación mediante la emisión de *bonos de la deuda pública*. Para quien dispone de unos ahorros, una alternativa a depositarlos en un banco es la adquisición de deuda pública. Pero en manos de los grandes operadores esos bonos adquieren una dinámica propia, desvinculada de su origen, y su precio en los mercados financieros pasa a depender en buena medida de las expectativas de ganancias de los especuladores.²⁰ Hoy la deuda pública representa aproximadamente la tercera parte de los activos mundiales; la mitad de ella es deuda estadounidense.

²⁰ «A pesar de la mayor visibilidad pública de los mercados accionarios, el corazón financiero del capitalismo está en los mercados de crédito, un término que designa los préstamos contraídos a través de toda una variedad de instrumentos, desde un simple préstamo bancario hasta complejos productos de bonos. (...) [Pero en estos mercados] las deudas, meras promesas de pago, se convierten a ojos de los acree-

dores en mercancías. Esta capitalización de una promesa de ingreso hace que casi todo, desde una planta industrial a un paraje salvaje o a una vida humana, se convierta en un cuasicrédito, cuyo valor hoy es el valor del flujo de ingresos futuros que proporcionará». DOUG HENWOOD: *Wall Street. How It Works and for Whom*, p. 22 y *passim*.

El crecimiento de los mercados financieros y del volumen de las operaciones conlleva el aumento de los *riesgos*, más graves en contextos de crecimiento lento de la economía mundial. Por otro lado, la cantidad de recursos que pueden movilizar los «operadores» les permiten desencadenar crisis financieras prácticamente a voluntad –recuérdense los ataques especulativos contra el bath y la rupia en mayo de 1997–, en función de sus exclusivos intereses.²¹ La flexibilidad de los tipos de cambio y la liberalización financiera han situado a los bancos centrales de los países en una posición en la que carecen de medios para contrarrestar estos movimientos.

Los mercados financieros están también fuertemente *interconectados*. Esta interconexión es posible gracias a las nuevas tecnologías de la información, que permiten que en un punto del planeta se conozca «en tiempo real» lo que ocurre a diez mil kilómetros de distancia. Pero por encima de las posibilidades que brindan las telecomunicaciones, la interconexión de esos mercados está vinculada a la desregulación de los movimientos de capital impulsada por Estados Unidos desde los años sesenta. Con la conexión de unos mercados con otros aumentan también enormemente las posibilidades de *contagio* de las crisis financieras.

Ya hemos visto ejemplos de cómo para que dicho contagio no se generalice siempre es necesaria alguna forma de *intervención estatal*. A pesar de toda la retórica anti-intervencionista que ha prevalecido en el discurso económico ortodoxo desde los setenta, dicha intervención no ha hecho

²¹ Uno de los efectos de la sofisticación de los mercados financieros es el llamado *apalancamiento*. Éste es un mecanismo empleado por unas instituciones financieras llamadas *hedge funds* –un tipo específico de fondo de inversión– por el cual emplean grandes préstamos concedidos por bancos y otros fondos de inversión para jugar con ellos en el mercado. Los *hedge funds* pueden emplear en cualquier momento recursos de hasta veinte veces el valor

de su capital, aunque se sabe que en ocasiones la relación es mucho mayor: el LTCM, por ejemplo, llegó a contar con un apalancamiento 250 veces superior a su capital. Como afirma P. GOWAN: «Si recordamos que en 1997 se estimaba el capital total de los *hedge funds* estadounidenses en torno a los 300.000 millones de dólares y asumimos que el apalancamiento medio es de cincuenta veces superior a los recursos propios, obtenemos un poder financiero total

más que reforzarse. Para impedir el hundimiento de todo el sistema financiero, el Estado emplea dos tipos de medidas: la política monetaria y la creación de crédito para «salvar» a los bancos u otras instituciones financieras de la bancarrota. Esta intervención estatal consiste en una especie de keynesianismo vuelto del revés: no se trata de garantizar el pleno empleo sino la solvencia de los mercados financieros y la rentabilidad de la especulación.

La política monetaria articulada por el Estado, en cualquier caso, también ha experimentado cambios importantes. Básicamente, estos se resumen en el paso de una política de mitigar las crisis a través de la creación monetaria –y la consiguiente generación de inflación– a una política de gestión de las crisis a través de cambios en los tipos de interés. En la historia de la política económica estadounidense en los ochenta y los noventa se encuentran muchos ejemplos de la utilización de este mecanismo por parte de la Reserva Federal.

Cuando el Estado «crea crédito» –directamente o de modo indirecto, por ejemplo organizando consorcios de los grandes bancos como ocurrió en la operación de salvamento del LTCM– para ayudar a instituciones financieras cuya actividad especulativa las ha puesto en apuros, se dice que actúa como *prestamista en última instancia*. Estados Unidos ha sido, con mucho, el país en el que han sido necesarias más intervenciones estatales de esta índole.²²

En realidad, Estados Unidos es el único país que con su política monetaria y su carácter de prestamista en última instancia puede afectar de

de 15 billones de dólares: una fuerza de choque especulativa de este volumen, o incluso mayor, se ha construido en el corazón mismo del sistema estadounidense. Y se trata de una fuerza que está completamente desregulada.» (*La apuesta por la globalización, cit.*, p. 81).

²² FRANÇOIS CHESNAIS (*Op. cit.*, Tabla 2) registra entre los años 1982 y 1995 diez inter-

venciones de la Reserva Federal en tanto que prestamista en última instancia: seis correspondientes a quiebras de bancos y cajas de ahorros, dos para impedir el hundimiento de los mercados financieros –una de ellas, el crack bursátil de octubre de 1987, al que ya nos hemos referido– y dos vinculadas a los mercados mexicanos –la crisis de la deuda

manera determinante el comportamiento del sistema financiero mundial. Este hecho está vinculado al papel fundamental que sigue desempeñando el dólar, pero también a la dimensión y sofisticación de los mercados financieros norteamericanos, y al propio dominio político, económico y militar de Estados Unidos. En ese sentido, «la pretensión del capital financiero de dominar el movimiento del capital en su totalidad ha ido de la mano de una reafirmación del lugar central de Estados Unidos».²³

La desregulación a marchas forzadas de los llamados «mercados emergentes» –América Latina y el Sudeste Asiático principalmente–, instigada por el FMI y el Banco Mundial, ha supuesto para los países que la han cometido una fuente adicional de dependencia, al abrir completamente sus economías a los capitales financieros del centro. Pero también ha resultado en una fuente adicional de «fragilidad sistémica». Esta nueva fuente de

en 1982 y el hundimiento del peso en 1994-1995–.

²³ «Mondialisation financière et vulnérabilité systémique», *cit.*, p. 262.

²⁴ En diciembre de 1994 México anuncia una devaluación del peso, inevitable debido al estado de las cuentas exteriores mexicanas. Este anuncio desencadena de manera casi instantánea el derrumbe del peso, del mercado de bonos y del débil mercado bursátil mexicano. La propia crisis de la deuda de 1982, y el consiguiente plan de «ayuda financiera» impulsado por la Reserva Federal, significó para México un incremento de su subordinación a Estados Unidos, que finalmente desemboca en 1994 en la firma de un Tratado de Libre Comercio –NAFTA en inglés– con ese país y con Canadá. Una de las expresiones de esa subordinación había sido aceptar la imposición de las instituciones monetarias estadounidenses y el FMI para liberalizar sus mercados financieros y capitalizar la deuda por la vía de su conversión

en pagarés. Precisamente el epicentro de la crisis de 1994 fueron estos mercados de bonos de la deuda. El estallido de la burbuja de los mercados financieros mexicanos y la posterior quiebra del sistema bancario en febrero de 1995 lleva a la Reserva Federal, al igual que en 1982, a articular un «plan de rescate», pero esta vez no de 8.000 sino de 50.000 millones de dólares. Se trataba así de garantizar la futuro del NAFTA y también de «dar confianza» a los grandes inversores financieros para evitar el hundimiento de los «mercados emergentes» de toda América Latina.

Al igual que ocurre posteriormente en la crisis del Sudeste Asiático, la crisis financiera mexicana posee consecuencias muy reales: caída del PIB en un 7%, tasa de inflación cercana al 50%, aumento del desempleo al 25% de la población, pérdida de poder adquisitivo de los salarios de un 55%, dos millones de personas por debajo del umbral de la «pobreza extrema».

«shocks» financieros ha sido puesta de manifiesto por las crisis de México en 1994-1995²⁴ y por la propia crisis del Sudeste Asiático.

Para analizar las funciones que ha desempeñado el Fondo Monetario Internacional desde su creación hemos tenido que situar esta institución en su contexto histórico. Ese contexto no es otro que la evolución de la economía mundial desde la Segunda Guerra Mundial. Del análisis de esta evolución deben extraerse dos conclusiones importantes.

En primer lugar, la economía capitalista sufre crisis periódicas. La «solución» de dichas crisis –siempre efímera y parcial– se halla supeditada al disciplinamiento de la sociedad de manera acorde a los requisitos de la acumulación capitalista. El aumento del grado de explotación de la fuerza de trabajo, base de los beneficios del capital, constituye una de las características y objetivos de dicho disciplinamiento.

En segundo lugar, la economía capitalista a escala mundial está compuesta por centros y periferias, que mantienen entre sí una relación de asimetría. Las diferentes características que posee el desarrollo capitalista en el centro y la periferia –«desarrollo» y «subdesarrollo»– son producidas y reproducidas constantemente por el capitalismo mundial. La globalización, que no es sino la extensión y consolidación de las relaciones capitalistas a escala planetaria, genera necesariamente un agravamiento de dicha asimetría.

El FMI es una institución del capitalismo global, modelada según los intereses de los grandes capitales y del país central por antonomasia, Estados Unidos. Desempeña, por tanto, un doble papel: contribuir a crear un modelo de sociedad funcional a los intereses de los grandes capitales -recomendaciones de recortes salariales, reducciones del gasto público, privatización de los servicios estatales- y asegurar la inserción *como periferia* de decenas de países en el capitalismo global. La deuda externa, instrumento clave en la política del FMI en las últimas décadas,

constituye hoy en día el mecanismo primordial que garantiza la subordinación de la periferia.

En cualquier caso, el estudio de una institución como el Fondo requiere también analizar las *lógicas* que rigen el funcionamiento del capitalismo global. Ese análisis no puede abordarse en detalle en el marco de este trabajo. Sí se ha optado por tratar algunas cuestiones que permitan comprender mejor la naturaleza del dinero, del crédito y del sistema financiero. Nos parece que la segunda parte de este libro, aunque pueda resultar más compleja por su grado de abstracción, aporta elementos que nos aproximan con una nueva mirada a la propia naturaleza del Fondo Monetario Internacional.

SEGUNDA PARTE

Dinero y crédito en el capitalismo mundial

VI

Mercancía y valor

«LA RIQUEZA de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista se presenta como un enorme cúmulo de mercancías, y la mercancía individual como forma elemental de esa riqueza».¹ La mayor parte de los actos de nuestras vidas se encuentra –crecientemente– vinculada a la compra y la venta de *mercancías*: cobramos nuestro salario para posteriormente intercambiarlo por bienes de consumo necesarios para nuestra vida individual o colectiva; medimos nuestro «poder adquisitivo» en función de la cantidad de objetos que podemos adquirir con el dinero del que disponemos; acudimos a los hipermercados porque en sus estantes hay un sinfín de productos que reclaman nuestra atención y nos ofrecen sus cualidades específicas. Aunque el lenguaje habitual le da un significado más o menos restringido, aquí se define la mercancía como un *objeto* cualquiera que se intercambia –por ejemplo, que se adquiere con dinero– para satisfacer ciertas *necesidades* humanas.

En realidad, no sólo los objetos materiales pueden ser mercancías. Habitualmente compramos «cosas» que no son propiamente materiales: un viaje en autobús o una entrada para el cine. Las intercambiamos por dinero para satisfacer algo que sentimos como una necesidad. Las necesidades cuentan aquí exclusivamente como algo que, partiendo de nuestra subjetividad, conlleva el intercambio objetivo de alguna mercancía. Poco importa que estas necesidades broten «del estómago o de la fantasía», como dice MARX. En cierto sentido, todas las necesidades humanas son *sociales* en mayor o menor medida.

Así definidas las mercancías resultan ser algo enormemente cotidiano y generalizado en nuestras sociedades. Constituyen la «forma elemental de la riqueza» de las sociedades capitalistas en un doble sentido. Por una

¹ *El Capital*, Libro I, p. 43.

parte, la riqueza de las personas se mide en la posesión de una cantidad mayor o menor de mercancías; el dinero, en última instancia, cuenta en tanto que nos permite acceder a éstas. Y por otra, cada vez más cosas son mercancía, se *mercantilizan*: el aire, el agua, la tierra, las semillas, el ocio... Por constituir la forma elemental de la riqueza y estar omnipresentes en nuestros actos cotidianos, el análisis de las sociedades capitalistas debe comenzar por el análisis de la mercancía.² Pero, puesto que ésta constituye la forma más elemental y celular del capitalismo, su análisis resulta también el más *abstracto*. No obstante, a partir de ese análisis, pueden derivarse otros conceptos –el valor, el dinero, la tecnología, el capital– que nos van acercando progresivamente a la superficie de los hechos «económicos».

La mercancía se presenta bajo un doble aspecto, el *valor de uso* y el *valor de cambio*. La utilidad de una mercancía para satisfacer una necesidad hace de ella un valor de uso. Todas las sociedades, capitalistas y no capitalistas, recurren a determinados valores de uso para satisfacer sus necesidades. En ese sentido, aquéllos constituyen «el *contenido material de la riqueza*, sea cual fuere la forma social de ésta».³ Pero en las sociedades capitalistas, además, los valores de uso constituyen al mismo tiempo los «portadores del *valor de cambio*».⁴

El valor de cambio consiste en una relación de *equivalencia* entre dos mercancías: una cierta cantidad de mercancía A *vale lo mismo* que otra cierta cantidad de mercancía B, por ejemplo:

2 litros de leche = 1 kilogramo de café.
2 litros de leche valen 1 kilogramo de café.

² Ver, acerca de este punto, WOLFGANG FRITZ HAUG: *Introducción al estudio de «El Capital» y Publicidad y consumo*.

³ *El Capital*, Libro I, p. 44.

⁴ *Ibid.*, p. 45. Por ejemplo: un árbol, dejando de lado sus cualidades ecológicas, simbólicas u otras, proporciona una serie de utilidades

específicas a todas las sociedades que utilizan su madera. El árbol constituye así un valor de uso. En las sociedades mercantiles ese valor de uso es, además, portador de un determinado valor de cambio: el árbol *se paga* a tanto el metro cúbico.

Volveremos sobre esta ecuación, cuyo desarrollo nos permitirá abordar la génesis de la *forma dinero*. Por de pronto, la ecuación iguala dos mercancías y esa igualación expresa y a la vez requiere que exista algo común entre dos cosas distintas. Pero para poder comparar dos mercancías diferentes y situarlas –en las proporciones que correspondan– en una relación de equivalencia, «es preciso reducir los valores de cambio de las mercancías a algo que les sea *común*». Si se prescinde, si se *hace abstracción*⁵ de los valores de uso de las mercancías, «únicamente les restará una propiedad: la de ser productos del trabajo». No obstante, «con el carácter útil de los productos del trabajo se desvanecen también las diversas formas concretas de estos trabajos; éstos dejan de distinguirse, reduciéndose en su totalidad a trabajo humano indiferenciado, a trabajo abstractamente humano». Si se atiende a lo que queda tras haber prescindido de los valores de uso de las mercancías, y con ellos de las diversas formas concretas que revisten los diferentes trabajos, se observará que de las mercancías no queda nada «salvo una misma objetividad espectral, una mera gelatina de trabajo humano indiferenciado, esto es, de gasto de fuerza de trabajo humana sin consideración a la forma en que se gastó la misma».⁶ En tanto que «cristalizaciones de una sustancia común a ellas» –el trabajo indiferenciado, abstracto–, las mercancías son *valores*.

La distinción entre el valor de uso y el valor de cambio lleva así a preguntarse por la *sustancia común* a las diversas mercancías intercambiadas; dicha distinción, además, funda otra de importancia igualmente estraté-

⁵ «Abstracción» es uno de los términos más utilizados en el primer capítulo de *El Capital*. Aquí hace referencia a algo que ocurre todos los días en el mercado: se intercambian mercancías atendiendo exclusivamente a su valor de cambio, independientemente de sus cualidades o de la consideración moral que nos puedan merecer. «Hacer abstracción de sus valores de uso» no constituye por tanto un

mero artificio teórico, sino un proceso que ocurre cotidianamente en los intercambios. MARX denomina a las abstracciones que poseen una realidad objetiva en el mercado «reales», contraponiéndolas a las «abstracciones vacías» que emplea la teoría económica. Ver DEREK SAYER: *The Violence of Abstraction*.

⁶ *Ibíd.*, pp. 46-47.

gica: la que se establece entre el «carácter útil de los trabajos» y la «sustancia común a todos ellos», sustancia que constituye el valor de las mercancías. MARX concede una importancia vital a este *carácter doble del trabajo*: trabajo concreto, útil, productor de valores de uso, y trabajo abstracto, productor de valor.⁷ El descubrimiento del propio carácter doble del trabajo permite una reinterpretación de la naturaleza también doble –valor de uso y *valor*– de la mercancía:

Al hacer el análisis de la mercancía yo no me detengo en la doble modalidad en que ésta se presenta, sino que paso inmediatamente a demostrar que en esta doble modalidad de la mercancía se manifiesta el dual carácter del trabajo de que aquella es producto: del trabajo útil, es decir, de las modalidades concretas de los distintos trabajos que crean valores y uso, y del trabajo abstracto, del trabajo como gasto de fuerza de trabajo, cualquiera que sea el modo útil como se gasta, en lo que luego se basa el estudio del proceso de producción.⁸

Si el valor de una mercancía es la cristalización de trabajo humano indiferenciado, surge la cuestión de cómo se mide dicho valor. Dos trabajos de igual cualidad se diferencian únicamente en el *tiempo* que se invierte en llevarlos a cabo. El tiempo de trabajo se constituye así en medida del valor y el propio concepto de valor puede reinterpretarse como *tiempo de trabajo humano abstracto objetivado*.⁹ En tanto que valores los objetos son tiempo humano de trabajo.

⁷ «He sido el primero en exponer críticamente esta naturaleza bifacética del trabajo contenido en la mercancía. Este punto es el eje en torno al cual gira la comprensión de la economía política». (*Ibid.*, p. 51).

⁸ *Notas marginales al «Tratado de Economía Política» de Adolph Wagner*, citado en CARLOS ALBERTO CASTILLO MENDOZA y JORGE GARCÍA LÓPEZ: «MARX, entre el trabajo y el empleo», p. 16.

⁹ El término «objetivado» hace referencia a cómo un *proceso* que se desarrolla en el tiempo –el trabajo humano– queda contenido, encerrado o cristalizado en un *objeto*, en una mercancía. Nótese que en una primera aproximación, a pesar de la definición de mercancía que se ha dado al comienzo del capítulo, se está asumiendo que una mercancía es un objeto material.

Ahora bien, si el tiempo de trabajo constituye una medida del valor, podría llegarse a la conclusión de que contiene más valor una mercancía producida de forma más lenta –por ejemplo, debido a la falta de destreza manual de quien la fabrica o por la escasa productividad de la fábrica que la produce– que otra idéntica producida en menos tiempo. La práctica cotidiana del intercambio mercantil, sin embargo, desmiente esta suposición: las empresas menos productivas o los productores menos hábiles son desplazados del mercado. Cuando una empresa introduce mejoras en el proceso de producción de una mercancía, éstas la llevan generalmente a producir en *menos tiempo*. El resto de empresas del mercado que fabrican el mismo producto se ven en la siguiente disyuntiva: o reducen también ellas el tiempo de trabajo contenido en sus mercancías, o son desplazadas del mercado debido a la mayor «competitividad» de la empresa rival.

De este modo el propio intercambio de mercancías define *un tiempo de trabajo socialmente necesario* para la producción de cada mercancía. Las desviaciones por encima de este tiempo de trabajo se traducen en una pérdida para el productor –que eventualmente le lleva a desaparecer– y las desviaciones por debajo en una ganancia adicional.

Este hecho proporciona ya una primera clave explicativa del dinamismo tecnológico –cada productor busca reducir el tiempo de trabajo de sus mercancías por debajo del socialmente necesario– que caracteriza al capitalismo. En todo caso, la definición del valor requiere incluir esta dimensión de lo «socialmente necesario» y el valor de una mercancía queda así definitivamente caracterizado como la *objetivación del tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción*. Por lo demás, la conformación de un tiempo de trabajo socialmente necesario presupone una considerable extensión del intercambio mercantil. La generalización social de dicho intercambio, por lo tanto, resulta ser una condición indispensable para la plena operatividad de los conceptos de valor y de trabajo abstracto.¹⁰

Volvamos a la ecuación que caracterizaba el intercambio, que igualaba en el mercado mercancías diferentes según ciertas proporciones:

$$x \text{ mercancía A} = y \text{ mercancía B}$$

$$2 \text{ litros de leche} = 1 \text{ kilogramo de café}$$

Esta ecuación indica que las mercancías A y B, tomadas en las cantidades x e y , respectivamente, contienen el mismo tiempo de trabajo humano objetivado en ellas; indica, por tanto, que tienen el *mismo valor*. La ecuación resulta ser así el *medio* que permite *expresar* el valor de una mercancía a través de otra. Aunque cada mercancía individual posea un valor que corresponde a la cantidad de tiempo de trabajo que contiene, este valor sólo puede expresarse o ponerse de manifiesto en una relación con otra mercancía en proporciones determinadas.¹¹ El *valor de cambio* de una mercancía es así la forma como su valor se manifiesta en la relación con otra mercancía; por eso al valor de cambio se le conocerá también como *forma del valor*.

El estudio de la forma del valor posee una importancia crucial y es para MARX el principal punto en el que la economía política clásica¹² manifiesta su incapacidad para comprender la naturaleza del capitalismo. MARX dis-

¹⁰ En algunos pasajes del capítulo 1 de *El Capital*, MARX parece asumir una definición «fisiológica» del trabajo abstracto («el trabajo del sastre y del tejedor son ambos gasto productivo del cerebro, músculo, nervio, mano, etc., humanos, y en este sentido uno y otro son *trabajo humano*», p. 54). Esto ha dado pie a la interpretación según la cual el valor se identificaría, en MARX, con un contenido fisiológico de carácter ahistórico: el gasto de energía humana. Ahora bien, como señala LOUIS GILL, la aportación específica de MARX es «el estudio del valor como forma del trabajo social, como expresión de las relaciones de producción en

un estadio histórico particular». (*Fundamentos y límites del capitalismo*, p. 103). Ver también, a este respecto: ISAAK ILICH RUBIN: *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, y MOISHE POSTONE: *Time, Labor and Social Domination*.

¹¹ En palabras de MARX, la objetividad de las mercancías en tanto que valores «sólo puede ponerse de manifiesto en la relación social entre diferentes mercancías» (*Ibid.*, p. 58). Esta forma de expresión –las mercancías entablan una «relación social»– quiere indicar que, en el capitalismo, la sociabilidad de las personas se les confiere a las mercancías: los productores y los consumidores se relacionan entre sí no

tingue cuatro formas del valor de creciente complejidad. La *forma simple del valor*, bajo la que «yace oculto el secreto de toda forma del valor», corresponde a la ecuación que ya hemos considerado:

$$x \text{ mercancía A} = y \text{ mercancía B}$$

Los miembros de dicha ecuación desempeñan papeles diferentes: la mercancía A expresa su valor en la mercancía B; la B, por su parte, provee el material para la expresión del valor de la mercancía A. El valor de la primera mercancía «queda representado como *valor relativo*, o sea, reviste una *forma relativa del valor*. La segunda mercancía funciona como *equivalente*, esto es, adopta una *forma de equivalente*».¹⁵

La *forma total* o desplegada del valor consiste en la extensión de la igualdad anterior a un mayor número de mercancías, del siguiente modo:

$$\begin{aligned} & u \text{ mercancía B} \\ & v \text{ mercancía C} \\ z \text{ mercancía A} &= w \text{ mercancía D} \\ & x \text{ mercancía E} \\ & \text{etc.} \end{aligned}$$

mediante el diálogo sino a través del intercambio de productos.

¹² MARX suele distinguir en sus obras entre la economía política clásica, en la que encuadra a economistas tales como ADAM SMITH o DAVID RICARDO, y la que él llama la «economía vulgar»: «Para dejarlo claro de una vez por todas, digamos que entiendo por economía política clásica toda la economía que, desde William Petty, ha investigado la conexión interna de las relaciones de producción burguesas, por oposición a la economía vulgar, que no hace más que deambular estérilmente en torno de la conexión aparente, preocupando-

se sólo de ofrecer una explicación obvia de los fenómenos que podríamos llamar más bastos y rumiando una y otra vez, para el uso doméstico de la burguesía, el material suministrado hace ya tiempo por la economía científica. Pero, por lo demás, en esa tarea la economía vulgar se limita a sistematizar de manera pedante las ideas más triviales y fatuas que se forman los miembros de la burguesía acerca de su propio mundo, el mejor de los posibles, y a proclamarlas como verdades eternas» (*Ibid.*, p. 99, nota).

¹³ *Ibid.*, p. 60.

Ahora, el valor de una mercancía «queda expresado en otros innumerables elementos del mundo de las mercancías». Como consecuencia de ello, por primera vez el valor de la mercancía A «se manifiesta auténticamente como una *gelatina de trabajo humano indiferenciado*. El trabajo que lo constituye, en efecto, se ve presentado ahora expresamente como trabajo *equivalente a cualquier otro trabajo humano*, sea cual fuere la forma natural que éste posee».¹⁴

Si ahora invertimos el anterior conjunto de ecuaciones obtenemos la *forma general del valor*. Por ejemplo:

1 chaqueta
 10 kilogramos de té
 20 kilogramos de café = 40 metros de tela
 2 onzas de oro
 $\frac{1}{2}$ tonelada de hierro
 etc.

La mercancía representa ahora su valor de forma simple y unitaria – porque todas las mercancías representan su valor en una sola–. «Una mercancía sólo alcanza la expresión general del valor porque, simultáneamente, todas las demás mercancías expresan su valor en el mismo equivalente, y cada nueva clase de mercancía que aparece en escena debe hacer otro tanto.»¹⁵ En la forma general del valor, todas las mercancías, con excepción de una sola, expresan su valor en esta última. La mercancía en la cual expresan su valor todas las demás reviste la *forma general de equivalente* y se la denomina *equivalente general*. En un determinado estadio histórico del desarrollo del intercambio mercantil esta forma general de equivalente:

se *circumscribe* definitivamente a una clase *específica* de mercancías. (...) La clase *específica* de mercancía con cuya forma natural *se fusiona socialmente la forma*

¹⁴ *Ibid.*, p. 77.

¹⁵ *Ibid.*, p. 81.

de equivalente deviene *mercancía dineraria* o funciona como *dinero*. Llega a ser su *función social específica*, y por tanto su *monopolio social*, desempeñar *dentro del mundo de las mercancías* el papel de equivalente general. Históricamente, ese *sitial privilegiado* lo conquistó una mercancía determinada: el *oro*.¹⁶

Si en el último grupo de ecuaciones sustituimos el segundo miembro (40 metros de tela) por una determinada cantidad de oro, obtendremos las igualdades características de la *forma dinero*. La mercancía que actúa como dinero, en tanto que forma equivalente del valor de cualquier otra mercancía, se convierte así en la *concreción material del trabajo humano en general*; de este hecho proviene su poder social. El precio de una mercancía resulta ser así la expresión de su valor en la mercancía dineraria.¹⁷ Así definida, la *forma precio* da cuenta de la relación cuantitativa entre una mercancía particular y el equivalente general, pero también «permite la existencia de distorsiones entre el valor y los precios, una autonomía de la forma precio en relación con la forma valor de las mercancías, lo que permite a algunas cosas tener formalmente un precio sin tener valor».¹⁸ La relación entre el valor y el precio no es una relación mecánica ni inmediata. Hay elementos tales como el suelo que no son el producto de ningún trabajo humano, pero que sin embargo se compran y se venden a un determinado precio. Más adelante se volverá sobre esta cuestión para ver

¹⁶ *Ibid.*, p. 85.

¹⁷ La cantidad de dinero que exige la circulación está determinada, en una primera mirada, por el precio total de las mercancías, es decir, por la relación entre el valor de la suma de las mercancías con el valor del oro (dinero), pues el dinero es él mismo una mercancía que entra en la circulación con un determinado valor. MARX rompe así con la *teoría cuantitativa del dinero*, para la que la cantidad de dinero en circulación fija los precios de las mercancías y es, por tanto, la variable explicativa del sistema.

La teoría cuantitativa del dinero, preconizada por la «Currency School», en cuya tradición se inscriben economistas como D. RICARDO, aparece una y otra vez en toda la historia de la economía política como teoría burguesa del dinero por antonomasia. Desde mediados del siglo XX esta teoría resurge con fuerza como armazón de la «escuela monetarista» de MILTON FRIEDMAN –asesor de AUGUSTO PINOCHET– y otros. Ver SUZANNE DE BRUNHOFF: *Les rapports d'argent*, p. 50 y *passim*.

¹⁸ *Les rapports d'argent*, *cit.*, p. 50.

cómo ciertos «productos» financieros, que carecen materialmente de valor, adquieren formalmente un precio de mercado.

Aunque derivada en la exposición de MARX según una secuencia lógica, la cristalización de la forma dinero constituye un proceso histórico real:

Sólo un *acto social* puede convertir a una *mercancía determinada* en equivalente general. Por eso la *acción social* de todas las demás mercancías aparta de las mismas una *mercancía determinada*, en la cual todas ellas representan sus valores. La forma natural de esa mercancía se transforma por tanto en forma de equivalente socialmente vigente. Su carácter de ser *equivalente general* se convierte, a través del proceso social, en *función específicamente social* de la *mercancía apartada*. (...)

Esa cristalización que es el dinero constituye el producto *necesario* del proceso de intercambio, en el cual se equiparan de manera efectiva y recíproca los diversos productos del trabajo y por consiguiente se transforman realmente en mercancías. La expansión y profundización históricas del intercambio desarrollan la antítesis, latente en la naturaleza de la mercancía, entre valor de uso y valor. La necesidad de dar una expresión exterior a esa antítesis, en vistas al intercambio, contribuye a que se establezca una forma autónoma del valor mercantil, y no reposa ni cesa hasta que se alcanza definitivamente la misma mediante el *desdoblamiento* de la *mercancía en mercancía y dinero*. Por consiguiente, en la misma medida en que se consuma la transformación de los *productos del trabajo en mercancías*, se lleva a cabo la transformación de la *mercancía en dinero*.¹⁹

Tras el análisis de la forma dinero MARX aborda una cuestión que posee una importancia estratégica en su teoría del valor: el «*fetichismo de la mercancía*».²⁰ En las sociedades en las que predomina el intercambio mercantil, las relaciones entre los productores aparecen como una relación entre

¹⁹ *El Capital*, Libro I, p. 106.

las cosas, entre los objetos producidos. De ese modo, el carácter social de su propio trabajo aparece ante las personas como «caracteres objetivos inherentes a los productos del trabajo, como propiedades sociales naturales de dichas cosas». ²¹

Las sociedades mercantiles se caracterizan por la existencia de productores «privados», independientes unos de otros, que venden sus mercancías en el mercado. En las formas sociales previas a la forma mercantil, la producción es *explícitamente social*: en la economía campesina, por ejemplo, ésta se halla «regulada» por instancias que tienen que ver con el *status*, las relaciones de poder en el interior de la comunidad, o las relaciones –patriarcales– que se establecen en el seno de cada familia. También existen mecanismos comunitarios –por ejemplo, las donaciones institucionalizadas, ligadas a concepciones del «prestigio social»– que limitan la cantidad de riqueza que cada familia puede acumular. ²² En las relaciones sociales mercantiles, por el contrario, la producción se hace social a través de un proceso de igualación en el mercado de trabajos y productos privados. Se trata de un carácter históricamente nuevo, específico, de socialidad, basado en la relación multilateral de unos trabajos con otros y en la consiguiente reducción de todos ellos a trabajo igual, a trabajo abstracto. ²³ Pero esta igualación de unos trabajos con otros se hace a través de la relación entre cosas, entre productos del trabajo.

Si los objetos para el uso se convierten en mercancías, ello se debe únicamente a que son *productos de trabajos privados ejercidos independientemente los unos de los otros*. El complejo de estos trabajos es lo que constituye el trabajo social global. Como los productores no entran en contacto social hasta que intercambian los productos de su trabajo, los atributos específicamente sociales de

²⁰ Ver *Ensayos sobre la teoría marxista del valor, la economía campesina*, cit., caps. 1 al 7.

²¹ *El Capital*, Libro I, p. 88.

²² Ver THEODOR SHANIN: *Naturaleza y lógica de*

la economía campesina.
²³ KARL MARX: *Zur Kritik der Politischen Ökonomie*, p. 19.

esos trabajos privados no se manifiestan sino en el marco de dicho intercambio o en otras palabras: de hecho, los trabajos privados no alcanzan realidad como parte del trabajo social en su conjunto, sino por medio de las relaciones sociales que el intercambio establece entre los productos del trabajo y, a través de los mismos, entre los productores. A éstos, por ende, las relaciones sociales entre sus trabajos privados se les *ponen de manifiesto* como lo que son, vale decir, no como relaciones directamente sociales trabadas entre las personas mismas, en sus trabajos, sino por el contrario como *relaciones propias de cosas entre las personas y relaciones sociales entre las cosas*.²⁴

El proceso de intercambio social generalizado de mercancías, basado en la existencia de una (el dinero) que actúa como equivalente general, está vinculado a una condición esencial: los poseedores de mercancías deben relacionarse entre sí «como personas cuya *voluntad* reside en dichos objetos», personas que sólo «existen unas para otras como representantes de la mercancía, y por ende como *poseedores de mercancías*».²⁵

El proceso de intercambio mercantil generalizado puede simbolizarse en la expresión *M-D-M*: las mercancías se intercambian por dinero, que se emplea en adquirir otras mercancías –por ejemplo, medios de subsistencia para el productor–. De la consideración de dicha fórmula se deriva un hecho importante: toda mercancía debe «validar» su carácter social intercambiándose por dinero en el mercado. Por eso mismo, en el proceso de circulación de las mercancías mediado por el dinero, yace ya una primera posibilidad formal de «crisis»: la naturaleza del dinero, equivalente general, abre la posibilidad de retenerlo (*atesorarlo* para emplearlo en otro tiempo o lugar) en vez de intercambiarlo nuevamente por mercancías. Se interrumpe así el proceso circulatorio y esta interrupción da lugar a la existencia, por una parte, de dinero atesorado y, por otra, de mercancías no vendidas.

²⁴ *El Capital*, Libro I, p. 89.

²⁵ *Ibid.*, pp. 103-104

El proceso de intercambio mercantil generalizado constituye el sustrato histórico sobre el que se asienta la *forma capital*. El modo de circulación de la forma capital resulta de una inversión lógica de la secuencia anterior, dando lugar a una nueva fórmula, *D-M-D*, que expresa la práctica social de comprar mercancías con dinero para luego volver a obtener dinero con su venta. Veamos algunas diferencias entre ambas formas de circulación mercantil, *M-D-M* y *D-M-D*.

El resultado en que se consuma este proceso [*D-M-D*] es el intercambio de dinero por dinero, *D-D*. (...) Así como en la circulación mercantil simple el *doble cambio de lugar de una misma pieza de dinero* ocasiona su *transferencia definitiva de unas manos a otras*, en este caso el *doble cambio de lugar de la misma mercancía implica el reflujó del dinero a su punto de partida inicial*. [En el ciclo *M-D-M*,] la satisfacción de necesidades o, en una palabra, el *valor de uso*, es su objetivo final. El ciclo *D-M-D*, por el contrario, parte del extremo constituido por el dinero y retorna finalmente a ese mismo extremo. Su motivo impulsor y su objetivo determinante es, por tanto, el *valor de cambio mismo*.²⁶

Ahora bien, en el caso de la circulación mercantil simple, el cambio de mercancía por dinero y el cambio de dinero por mercancía consistía en un intercambio de *equivalentes*. La razón de este intercambio residía en la sustitución, mediada por el dinero, de un valor de uso por otro. Pero en la circulación de la forma capital, carecería de sentido comprar una mercancía para luego obtener la misma cantidad de dinero con su venta.

(...) el proceso *D-M-D* no debe su contenido a ninguna *diferencia cualitativa* entre sus extremos, pues uno y otro son *dinero*, sino solamente a su *diferencia cuantitativa*. A la postre, se sustrae a la circulación más dinero del que en un principio se arrojó a ella. (...) La forma plena de este proceso es, por ende, *D-*

²⁶ *Ibid.*, pp. 180-183.

$M-D'$, donde $D' = D + \Delta D$, esto es, igual a la suma de dinero adelantada inicialmente más un incremento. A dicho incremento, o al excedente por encima del valor originario, lo denomino yo *plusvalor*. El valor adelantado originalmente no sólo, pues, se conserva en la circulación, sino que en ella *modifica su magnitud de valor*, adiciona un *plusvalor* o *se valoriza*. Y este movimiento lo *transforma en capital*.²⁷

En la medida en que la finalidad del acto de comprar para vender está en el valor de cambio, en su incremento de magnitud, el proceso resulta carente de término.

Si se trata, por consiguiente, de *valorizar el valor*, existe la misma necesidad de valorizar £110 que £100, ya que ambas sumas son expresiones limitadas del valor de cambio, y por tanto una y otra tienen la misma vocación de aproximarse, mediante un incremento cuantitativo, a la riqueza absoluta. La circulación del capital es (...) un fin en sí, pues la *valorización del valor* existe únicamente en el marco de este movimiento renovado sin cesar. El movimiento del capital, por ende, es carente de medida.

En su condición de vehículo consciente de ese movimiento, el poseedor de dinero se transforma en capitalista. Su persona, o, más precisamente, su bolsillo, es el punto de partida y retorno del dinero. El *contenido objetivo* de esa circulación –la valorización del valor– es su *fin subjetivo*, y sólo en la medida en que la creciente apropiación de la riqueza abstracta es el único motivo impulsor de sus operaciones, funciona él como *capitalista*, o sea como capital personificado, dotado de conciencia y voluntad.²⁸

En la expresión simple $D-M-D'$ se encuadra claramente una de las primeras manifestaciones históricas de la forma capital: el *capital comercial*,

²⁷ *Ibid.*, p. 184.

²⁸ *Ibid.* pp. 185-187.

vinculado a la práctica de individuos («mercaderes») que compran y venden mercancías ajenas obteniendo un beneficio con la operación. En esa misma expresión simple, pero ahora abreviada como $D-D'$ («dinero que es igual a más dinero, valor que es mayor que sí mismo»), se encuadra otra forma perteneciente a la «prehistoria del capital»: el capital que rinde interés o *capital usurario*. Es preciso recordar cómo Aristóteles, que vivió en una época de la Antigüedad caracterizada por la emergencia de nuevas clases sociales tales como los mercaderes, consideraba ambas prácticas sociales –comprar para vender más caro y lucrarse con el préstamo– como éticamente reprobables y a sus practicantes como individuos amorales.²⁹

No obstante, tanto el capital comercial como el capital a interés, a pesar de ser las que primero aparecen históricamente, constituyen sólo manifestaciones específicas, y por así decir «derivadas», de la forma general del capital.³⁰ En las sociedades regidas por el intercambio mercantil éste constituye un cambio de equivalentes: las mercancías se pagan a sus valores.

En una sociedad en la que rige el intercambio de equivalentes, por tanto, la creación del plusvalor no se puede explicar desde ninguno de los cambios de forma que el capital experimenta en su circulación, caracterizada por la expresión $D-M-D$. Por tanto, la creación de plusvalor debe estar vinculada a *algo* que ocurre en el término M ; debe estar vinculada a la existencia de una mercancía cuyo *valor de uso* consista en producir *más valor* del que ella misma contiene; dicha mercancía no es otra que la fuerza o capacidad humana de trabajo.

²⁹ Ver KARL POLANYI: «Aristóteles descubre la economía».

³⁰ En el desarrollo histórico del capitalismo la secuencia cronológica en la que entran en escena ciertas formas económicas sigue en cierta medida un desarrollo *inverso* a la secuencia lógica con que deben analizarse dichas formas. La plena comprensión de algunas de ellas sólo se logra cuando el pleno desarrollo de la mercancía o el capital permiten vislumbrar las ca-

tegorías más simples y «celulares» de las relaciones sociales capitalistas. Por eso, el comienzo expositivo de *El Capital* presupone en realidad el desarrollo moderno de dichas relaciones. Ver KARL MARX: *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador)*, vol. 1, Introducción, y BIAGIO DE GIOVANNI: *Hegel e il tempo storico della società borghese*.

Pero la existencia de la mercancía fuerza de trabajo es ella misma un producto histórico que depende de una doble condición. Por una parte, su poseedor debe ser un *propietario libre* de su capacidad de trabajar —el poseedor de fuerza de trabajo y el poseedor de dinero «se enfrentan en el mercado y traban relaciones mutuas en calidad de *poseedores de mercancías* dotados de los mismos derechos, y que sólo se distinguen por ser el uno vendedor y el otro comprador; ambos, pues, son *personas jurídicamente iguales*»³¹—. Por otra parte, también deben ser *libres* en un sentido adicional: desprovistos de medios materiales de producción y subsistencia y obligados, por tanto, a vender su fuerza de trabajo en el mercado para poder sobrevivir.

¿Cuál es el valor de la fuerza de trabajo? Como ocurre con cualquier otra mercancía, para determinarlo es necesario analizar sus condiciones de producción y reproducción. La reproducción de la fuerza de trabajo requiere el consumo de un conjunto de mercancías para cubrir necesidades no sólo fisiológicas, sino también sociales, y por tanto variables en el espacio y en el tiempo.³² El valor de la fuerza de trabajo vendrá determinado por el tiempo de trabajo contenido en las mercancías que constituyen los medios de vida de trabajadores y trabajadoras.

La producción de plusvalor queda así vinculada a la compra en el mercado, por parte del capitalista, de la mercancía fuerza de trabajo, y a la organización de un proceso laboral en el que se produzcan mercancías que luego se intercambien por dinero. Posteriormente se analizarán las características de dicho proceso laboral que, al igual que la forma mercancía o

³¹ *El Capital*, Libro I, *cit.*, p. 214.

³² En realidad, la reproducción de la fuerza de trabajo requiere también de la existencia del *trabajo de cuidados* (ver capítulo 3, nota 9). Sólo sobre la base de este trabajo, realizado mayoritariamente por mujeres, es posible la creación de valor, plusvalor y capital. Analizar el funcionamiento del capitalismo requiere mostrar cómo el trabajo de cuidados constituye una condición necesaria para la reproducción de la

fuerza de trabajo y, con ella, para la valorización del valor; también requiere explicar por qué dicho trabajo aparece invisibilizado y en la economía es considerado como *inactividad*. En esta segunda parte del libro hemos querido centrarnos en conceptos tales como el dinero y el capital financiero, directamente relacionados con la deuda externa y el Fondo Monetario Internacional. Por ello, no se ha abordado la cuestión del trabajo de cuidados en el capitalismo.

el trabajo humano, posee un carácter doble: es a la vez un *proceso productivo* de determinados valores de uso y un *proceso de valorización del capital*. Pero antes es necesario señalar algo: en el proceso del $D-M-D'$, el plusvalor que aparece a su término tiene su origen en el trabajo humano. Sin embargo, visto desde el ámbito de la circulación, este proceso aparece como el de un *valor que se valoriza a sí mismo*, y éste, como sujeto de su propio movimiento, como un *sujeto automático*. El carácter de fetiche de la forma mercancía adquiere, con el desarrollo de la forma capital, una nueva dimensión: las fuerzas productivas del trabajo humano (el *trabajo vivo*) y de la sociedad se presentan como propiedades inherentes al capital. «El desarrollo general de la sociedad, por cuanto lo usufructúa el capital enfrentándose al trabajo y opera como fuerza productiva del capital oponiéndose al trabajo, se presenta como *desarrollo del capital*».³⁵

³⁵ KARL MARX: *El Capital, Libro I, capítulo VI (inédito)*, pp. 93-95.

VII

Plusvalor, tecnología y capital

AL CONSIDERAR la forma de circulación del capital, $D-M-D'$, hemos visto que en dicha circulación se produce un incremento de magnitud del dinero invertido inicialmente. Pero como en el mercado se intercambian equivalentes, dicho incremento no puede provenir ni del cambio de D a M , ni del posterior cambio de M a D . El secreto de la producción de plusvalor tiene que hallarse por tanto en el término M , en algo que ocurre en su seno.

Los capitalistas adquieren en el mercado dos clases diferentes de mercancías. En primer lugar, las materias primas, maquinaria, planta, etc. –los *medios de producción*– que constituyen la base material sobre la que producir nuevas mercancías. En segundo lugar, adquieren la única mercancía capaz de dar vida al proceso productivo: la fuerza de trabajo. Con estas mercancías en su posesión, el capitalista debe organizar un *proceso laboral* cuyo producto, una vez vendido en el mercado, arroje un valor superior al invertido inicialmente. La expresión completa de todo el proceso resulta ser la siguiente: $D-M (FT+MP)-\{P\}-M'-D'$, donde FT es la fuerza de trabajo y MP los medios de producción, P es el proceso productivo, y M' son las mercancías obtenidas como resultado de él.

Los medios de producción y la fuerza de trabajo humana constituyen los elementos materiales sobre los que se organiza el proceso productivo o proceso laboral. Pero desde el punto de vista del *proceso de valorización*, dichas mercancías desempeñan papeles diferentes. El valor de los medios de producción empleados se conserva íntegro en el valor de la mercancía producida. El valor de la fuerza de trabajo, por el contrario, no sólo se traslada íntegro al valor del producto, sino que aquélla, por las características específicas de su valor de uso, *añade valor* a la mercancía producida. Por ello, el capital empleado en la compra de los medios de producción se llama *capital constante*; el empleado en la compra de la fuerza de trabajo, *capital va-*

riable. El valor de la mercancía obtenida como resultado del proceso laboral contiene así, en realidad, tres componentes:

- El valor de los elementos de capital constante que entran en su fabricación, es decir, el valor de las materias primas empleadas y el correspondiente al desgaste proporcional de planta y maquinaria.
- El valor del capital variable empleado en la producción de dicha mercancía. Por ejemplo, si un trabajador produce en un día de trabajo 100 unidades de una determinada mercancía, y el valor de un día de su fuerza de trabajo (su sueldo de un día) es de 10 euros, cada ejemplar de la mercancía producida llevará incorporado un valor de 0,1 euros en razón de capital variable.
- El plusvalor creado por la persona trabajadora.

El valor de una mercancía, por tanto, puede expresarse como *suma* de dichos componentes: $c + v + p$. Pero ya hemos visto que el valor no es otra cosa que tiempo de trabajo humano objetivado. Consideremos entonces el tiempo de trabajo que transcurre en la jornada laboral. Una parte de ese tiempo, el trabajador la emplea en crear el valor que paga su propia fuerza de trabajo. Finalizada dicha porción de la duración total de la jornada de trabajo, las mercancías que el trabajador produce en el tiempo restante se las apropia gratis el capitalista. Constituyen el *plusproducto* de la jornada laboral, y el valor contenido en ellas es el *plusvalor* generado en dicha jornada.

El proceso que caracteriza al capital –la valorización del valor– es, como se ha visto antes, un proceso carente de fin y de medida. En la subjetividad del capitalista, personificación de la forma capital, esto se traduce en una insaciable sed de plusvalor. Ésta a su vez determina un intento permanente de extraer la mayor cantidad posible de plusvalor a lo largo de la jornada de trabajo. Existen varios mecanismos para lograr este objetivo. El *primero* es aumentar la duración de la jornada laboral mientras permanece constante el valor de la fuerza de trabajo; este movimiento permite aumentar en términos absolutos el *tiempo de plustra-*

bajo, y el plusvalor así obtenido se denomina *plusvalor absoluto*. El *segundo* es el aumento de la productividad laboral manteniendo constante el valor de la fuerza de trabajo; de este modo aumenta la proporción de tiempo de plustrabajo en la jornada laboral –el trabajador produce en menos tiempo la cantidad suficiente de mercancías con la que el capitalista paga su salario–. El *tercero* es el descenso del valor de la fuerza de trabajo, por ejemplo vinculado a un aumento de la productividad de las ramas industriales que producen los bienes de subsistencia de trabajadores y trabajadoras.¹ Los dos últimos mecanismos modifican la *relación* entre la parte de la jornada laboral en la que el trabajador paga su propio salario y la parte en la que produce gratis para el capitalista; por eso, el plusvalor así obtenido se llama *plusvalor relativo*.

El aumento de la masa de plusvalor a través del alargamiento de la jornada laboral es un método presente en todas las épocas de la historia del capitalismo. Las deslocalizaciones de empresas a países de la periferia, donde la duración media de la jornada laboral es con frecuencia varias horas superior a la de los países del centro, son un ejemplo de la actualidad de dicho mecanismo. Con el desarrollo del capitalismo, sin embargo, el plusvalor relativo pasa a ocupar un lugar central; su obtención depende de un constante incremento de la productividad (de creación de valor) del trabajo humano. Dicho proceso está en la base de la permanente innovación tecnológica que caracteriza a las sociedades capitalistas.

¹ Recuérdese que el *valor de la fuerza de trabajo*, al igual que el valor de cualquier otra mercancía, viene dado por las condiciones en que se produce. Los trabajadores y trabajadoras necesitan consumir una serie de mercancías –de bienes de consumo– para *reproducir* su fuerza de trabajo. Qué mercancías resultan necesarias para ello es algo que varía en el tiempo y el espacio. Pero el valor de todas estas mercancías determina, en términos generales, el valor de la fuerza de trabajo. La im-

portación de alimentos a bajo coste efectuada por Inglaterra a lo largo de su industrialización es un ejemplo histórico de cómo la reducción del valor de los bienes que entran en el consumo obrero incide en una baja del valor de la fuerza de trabajo. Hoy en día, el descenso de los precios de los alimentos, vinculado al aumento de la productividad agrícola, permite que los salarios de los sectores peor pagados de la fuerza de trabajo desciendan en términos reales.

En definitiva, el dinero que entra en el proceso productivo corresponde a una inversión en capital constante y capital variable. El dinero que se obtiene como resultado de dicho proceso incorpora, además del adelantado en la inversión inicial, una cierta *masa de plusvalor*. Consideremos varias *relaciones* que pueden establecerse entre estos elementos. La proporción entre la masa de plusvalor y el capital variable posee, como ya se ha visto, una importancia estratégica en el proceso laboral; se la denomina *tasa de plusvalor*. Esta proporción mide el grado de *explotación* de la fuerza de trabajo. La proporción entre el capital constante y el capital variable, llamada *composición* (o *composición orgánica*) *del capital*, también resulta crucial, por el diferente papel que en el proceso de valorización juegan los medios de producción y la fuerza de trabajo. Finalmente, la relación entre la masa de plusvalor y el capital *total* invertido, llamada *tasa de beneficio*, constituye un índice de la rentabilidad de la inversión capitalista.

Ya hemos visto que el capitalismo presenta una serie de dinámicas inherentes a él y destinadas a aumentar la productividad del trabajo en un doble sentido: producir por debajo del tiempo de trabajo socialmente necesario y producir plusvalor relativo. La búsqueda del incremento de la productividad del trabajo es responsable de un continuo dinamismo e innovación en las formas tecnológicas y organizativas de la producción capitalista.

Por otra parte, la productividad del trabajo no es un hecho, digámoslo así, puramente económico. La propiedad de *crear valor* que posee la mercancía fuerza de trabajo está vinculada a un hecho particular: dicha mercancía está ligada indisolublemente al carácter de ser humano de su portador. Por eso mismo, cuando se habla de productividad del trabajo, a diferencia de lo que ocurre con la productividad de una máquina, se está hablando de relaciones económicas *personificadas*; relaciones de poder, de clase, en las que se entrecruzan todo un conjunto de elementos de coerción y de consenso. La viabilidad del proceso laboral capitalista está así supeditada a un *control* (político) de la fuerza de trabajo que participa decisivamente en dicho proceso.

Las cambiantes formas tecnológicas y organizativas –ambas estrechamente ligadas entre sí– inciden sobre la productividad del trabajo en ese

doble sentido: como factor determinante en la cantidad de valor y de plusvalor que cada trabajador produce, y como elemento decisivo para el control del proceso laboral. Generalmente los cambios organizativos y tecnológicos se traducen en una sustitución de trabajo vivo por tecnología. Ya hemos visto algún ejemplo histórico de dicha dinámica en la conformación de la organización fordista de la producción. La alta mecanización de la cadena de montaje conllevaba un aumento de la productividad de cada trabajador, de forma que para producir una *misma* cantidad de mercancías era necesario un número *más reducido* de trabajadores. La cadena de montaje, basada en la división taylorista del trabajo, permitía al mismo tiempo un control mucho más eficaz. Ejemplos más recientes los hallamos en las constantes «reestructuraciones de plantilla» que, posibilitadas por la automatización de los procesos de producción, llevan a cabo empresas de las más diversas ramas industriales.

Pero el cambio tecnológico conlleva una dinámica problemática: si la base de la creación de valor es el trabajo vivo, la sustitución de éste por tecnología supone en definitiva, socavar la propia base de la creación de valor, de plusvalor y por tanto de capital. Se dan así dos dinámicas contradictorias: por una parte, la riqueza en el capitalismo asume la *forma valor* y la creación de valor radica en el trabajo vivo; por otra, el cambio tecnológico y organizativo conlleva, en términos generales, la sustitución de trabajo vivo por tecnología. Ambas dinámicas están enraizadas en las lógicas de funcionamiento del capitalismo y por tanto la contradicción que surge entre ellas constituye una contradicción *central e inmanente* a la forma capital.²

² Ver *Time, Labor and Social Domination*, cit. Los problemas que genera la sustitución del trabajo humano por tecnología pueden expresarse también en los siguientes términos. La tasa de beneficio (g') se definía, en una primera aproximación como la relación entre el plusvalor obtenido (p) y el capital total invertido (constante más variable, $c+v$). Pero, si dividimos

entre v el numerador y el denominador de dicha relación obtenemos:

$$g' = \frac{p}{c+v} = \frac{\frac{p}{v}}{\frac{c}{v} + 1}$$

donde p/v es la tasa de plusvalor, y c/v la composición orgánica del capital. La fórmula expresa una *relación inversa* entre la composición

En la literatura marxista «ortodoxa» ha habido con frecuencia una visión excesivamente simplificada de esta dinámica contradictoria, según la cual la «ley» de crecimiento de la composición orgánica del capital se traducía en una «ley» descendente de la tasa de beneficio, que conduciría inexorablemente al «derrumbe» del capitalismo. Esta visión *mecanicista* presenta varios problemas. En primer lugar, conceptualiza el funcionamiento de la economía capitalista mediante *leyes* que operan de manera lineal. En segundo lugar, no da cuenta de la capacidad que posee el capitalismo de reestructurarse y «superar» –de manera temporal y problemática– esta dinámica contradictoria. En tercer lugar, presenta el derrumbe del capitalismo como un hecho *necesario*, que ocurrirá independientemente de la voluntad *política* de los movimientos antagonistas.

La crisis del modelo fordista de finales de los sesenta constituye un ejemplo histórico del carácter problemático de la sustitución de trabajo humano por tecnología. Las formas de «solución» de la crisis, como se ha visto, han consistido en detener o invertir dicho proceso y en un aumento de la tasa de plusvalor. Las deslocalizaciones de empresas en busca de menores salarios y jornadas laborales más largas, la reducción de los salarios reales por la vía del aumento del desempleo, la aparición de nuevos sectores productivos «intensivos en trabajo», es decir, con una baja composición del capital –sectores en muchas ocasiones «punteros»: véanse, por ejemplo, la producción de componentes electrónicos o las empresas asociadas a las «tecnologías de la información»–, son ejemplos de estos mecanismos.

Volvamos a la expresión que caracteriza el ciclo del capital, $D-M-D'$, o, en su forma desarrollada, $D-M (FT+MP)-\{P\}-M'-D'$. Hasta ahora, hemos hecho abstracción de los *tiempos* en los que transcurre cada uno de los

orgánica del capital y la tasa de beneficio. Pero de ella no podemos asegurar que el aumento de dicha composición (resultante de la sustitución de trabajo vivo por tecnología) redunde directamente en un descenso de la tasa de

beneficio. Sí permite observar que ante un incremento en la composición del capital, para impedir que la tasa de beneficio descienda será necesario incrementar la tasa de plusvalor en una medida comparable.

procesos designados por esta expresión; se ha considerado solamente la división de la jornada de trabajo en tiempo necesario (aquel que sirve para pagar el salario del obrero) y *tiempo excedente* (aquel que se apropia gratis el capitalista y cuya objetivación es el plusvalor). El ciclo del capital se desenvuelve en una *estructura temporal* que constituye su *tiempo de rotación*. El tiempo de rotación es el tiempo que transcurre entre los «extremos» del ciclo en los que el capital asume la forma «absolutamente social de la riqueza», D y D' . En otras palabras, es el tiempo en el que se recupera, incrementada en cantidad, la inversión dineraria inicial que realiza el capitalista.

Obviamente, al introducir en el análisis el tiempo de rotación del capital llegamos a una primera conclusión de gran importancia: para una misma tasa de beneficio, obtendrán mayores ganancias aquellos capitales cuyo tiempo de rotación sea menor, es decir, cuya *velocidad de rotación* sea más elevada. Al igual que cada capitalista busca reducir el tiempo de trabajo de la mercancía que fabrica por debajo del tiempo de trabajo socialmente necesario, una dinámica similar se establece en relación con los tiempos de rotación. Para cada rama industrial dedicada a la producción de una clase específica de mercancías se establece, a través de mecanismos que analizaremos más adelante, un *tiempo de rotación socialmente necesario*. La rotación en tiempos menores que el socialmente necesario se traduce en una ganancia extra, mientras que lo contrario redundará en una ganancia menor que la que prevalece en dicha rama. Esto determina un poderoso impulso para cada capital individual a reducir su propio tiempo de rotación. Pero esta reducción se lleva a cabo a través de innovaciones tecnológicas y organizativas que con el tiempo tienden a generalizarse a toda la rama industrial. De este modo acaba por reducirse el tiempo de rotación socialmente necesario imperante en dicha rama, con lo que para cada capital individual toda ganancia adicional lograda de esta manera resulta ser siempre más o menos efímera.

En este sentido es útil reconsiderar algunas de las innovaciones en los modelos de producción y consumo articulados como respuesta a la crisis del fordismo. Los métodos de producción «toyotistas», sobre cuya base es

posible producir mercancías industriales en tiempos sensiblemente más cortos que los logrados con la producción en cadena; el incremento de la obsolescencia de los productos para acelerar su reemplazo, o la aparición de sectores en los que se producen mercancías cuyo «tiempo de vida» es relativamente corto –los equipos electrónicos de uso doméstico o el *software* informático–; todos ellos son ejemplos que se encuadran en una reducción del tiempo medio de rotación del capital, resultante de las acciones de muchos capitales individuales en busca de una recuperación de *su* rentabilidad.

En una primera mirada, el tiempo de rotación resulta de la suma de dos tiempos diferentes: el *tiempo de producción*, aquel en que se produce una cantidad determinada de mercancías; y el *tiempo de circulación*, el tiempo invertido en realizar la transformación *D-M* (el tiempo que invierte el capitalista en adquirir los medios de producción y la fuerza de trabajo en el mercado) más el invertido en la transformación inversa, *M-D* (el tiempo que tardan las mercancías producidas en ser vendidas en el mercado, y con ello el plusvalor contenido en ellas *realizado*, convertido en capital).

Es obvio que todo esto no es más que una visión muy simplificada que debe complejizarse en varias direcciones.³ En primer lugar, la producción de una mercancía conlleva la utilización de otras muchas, con «tiempos de vida» muy diferentes entre sí: las materias primas se consumen íntegramente en la producción de una mercancía, pero la planta o la maquinaria pueden asumir la producción de miles o millones de mercancías antes de ser amortizadas y/o desechadas. La economía política clásica distinguía, para dar cuenta de esto, entre *capital circulante* (aquel que entra íntegramente en la producción de una mercancía, por ejemplo las materias primas) y *capital fijo* –la planta y la maquinaria, cuyo valor va entrando en las mercancías progresivamente, a través de muchos ciclos productivos–. La circulación del capital fijo presenta algunas particularidades derivadas de

³ Para el análisis de la compleja estructura de la temporalidad en la que transcurre la reproducción del capital, ver BIACIO DE GIOVANNI: *La teoría política de las clases en «El Capital»*. En parte, los párrafos que siguen están basados en esta obra.

la lentitud de su ciclo de rotación sobre las que no podemos detenernos aquí. Pero, en cualquier caso, el hecho de que en el proceso productivo se empleen mercancías con tiempos diferentes no altera la conclusión a la que se había llegado anteriormente con respecto a que la reducción del tiempo de rotación se traduce en una ganancia adicional; únicamente da cuenta de las complejidades ligadas a la determinación de dicho tiempo.

Existe otra objeción de mayor calado: al considerar el tiempo de rotación se ha dicho que éste es igual a la suma del tiempo de producción y el tiempo de circulación. Pero ambos tiempos poseen una *naturaleza diferente*. El tiempo de producción es a la vez tiempo de creación de plusvalor. En el tiempo de circulación, por el contrario, no se produce una valorización del valor porque lo que se intercambia en el mercado son equivalentes; sin embargo, la circulación constituye un requisito indispensable para que el capital retorne a su forma dineraria y pueda volver a comenzar el proceso. Como dice MARX, «la aspiración del capital es a la circulación sin tiempo de circulación».⁴

La reducción del tiempo de rotación puede efectuarse reduciendo cualquiera de sus componentes, el tiempo de circulación y el tiempo de producción, o ambos. Pero cualquiera de estas reducciones entraña problemas específicos. La reducción del *tiempo de circulación*, es decir, el aumento de su velocidad, suele ser contradictorio con el hecho de que la circulación se realice de la manera más plena posible. Por ejemplo, si a través de la obsolescencia estética se acelera el ritmo de reemplazo de las mercancías que se consumen en los hogares, es posible que cuando «cambie la moda» muchas mercancías se queden sin vender en las fábricas y en las tiendas. La reducción del *tiempo de producción* entraña complejidades aún mayores, derivadas del hecho de que dicha reducción pone en peligro el tamaño del tiempo excedente de la jornada laboral, base de la producción del plusvalor.

La rotación del capital, por otra parte, no consiste sólo en un proceso «económico» de incremento de dinero. Su «ciclo» –por lo demás repetido

⁴ *Elementos fundamentales, cit.*, vol. 2, p. 82.

incesantemente— es un proceso de valorización del valor y de reproducción de unas relaciones sociales características. La conjunción de ambos procesos constituye la *reproducción del capital*, como *valor* y como *relación*: «el proceso de producción, en cuanto contiene en sí mismo las condiciones de su renovación, es proceso de reproducción».⁵ Este proceso de reproducción no sólo se da *en el* tiempo, sino que redefine el propio tiempo social: éste aparece como algo medible, una magnitud homogénea y lineal, cuyo transcurso es sinónimo de la propia valorización del valor —«time is money»—.⁶

⁵ *Ibid.*, p. 271.

⁶ Ver, sobre este punto, *Time, Labor and Social Domination*, cap. 5; sobre la cuestión del *tiempo*, es también interesante consultar DAVID

HARVEY: *Consciousness and the Urban Experience*, y E.P. THOMPSON: «Tiempo, disciplina de trabajo y capitalismo industrial».

VIII

Dinero, crédito e intercambio mercantil

EN EL CAPÍTULO 6 se llevó a cabo, en una primera aproximación, un análisis del dinero vinculado con el desarrollo de la *forma del valor*. No obstante, ahora es necesario retomar más extensamente el análisis del papel desempeñado por la *forma dinero*. Ante todo digamos que la generalización de los intercambios dinerarios presupone históricamente un desarrollo relativamente avanzado de las relaciones sociales capitalistas. Pero, del mismo modo, recordemos también la diferencia que existe entre la forma de circulación del *dinero como dinero*, vinculada a las relaciones mercantiles caracterizadas por el *M-D-M*, y la forma de circulación del *dinero como capital* (*D-M-D*). Esta distinción permite analizar el diferente «comportamiento» del dinero en ambas formas de circulación, así como las contradicciones que aparecen entre éstas.

Analicemos primeramente el papel desempeñado por el dinero en el intercambio mercantil simple, *M-D-M*. Ya se ha visto que el dinero actúa en primer lugar como *medida general de los valores*. En tanto que cumple esta función, el dinero resulta la «*forma de manifestación necesaria* de la medida del valor *inmanente* a las mercancías: el tiempo de trabajo». ¹ El dinero es así el medio de expresión del valor de cambio de todas las demás mercancías. Este papel de equivalente general, que en un principio cumple el oro por razones relacionadas con sus propiedades físicas, constituye una determinación esencial del dinero a la que están subordinadas en última instancia todas sus formas específicas. ² El dinero es una mercancía que actúa como *equivalente* de cualquier otra y de aquí proviene su poder social. Pero inmediatamente nos encontramos con la siguiente particularidad: la forma de equivalente tiene que encontrar un representante «terre-

¹ *El Capital*, Libro I, p. 115.

² SUZANNE DE BRUNHOFF: *État et capital*, p. 32.

nal» (en una primera instancia, el oro) para que el intercambio de valores de uso se generalice. Esto permite vislumbrar una importante contradicción: el trabajo humano en general debe representarse mediante una mercancía *particular*, sujeta a determinadas condiciones de producción. Esta contradicción está en la base de todas las que aquejan al sistema monetario, aunque éstas presenten generalmente formas más complejas y mistificadas.³

Ser la medida de los valores le otorga al dinero una función añadida: la de *medio de circulación*, elemento mediador del intercambio entre dos mercancías que contengan el mismo tiempo de trabajo humano en dos valores de uso diferentes. La función de facilitar la circulación de las mercancías configura el *valor de uso del dinero*. Aquí la forma dinero ya lleva asociada una *mistificación* particular: a pesar de que la circulación del dinero está generada por la circulación de las propias mercancías, *parece* como si el movimiento dinerario engendrara la circulación de aquellas, como si las pusiese él en movimiento.

El resultado de la circulación de mercancías –la sustitución de una mercancía por otra– se presenta mediado, pues, no por el propio cambio de forma experimentado por aquellas, sino por la *función* del dinero como *medio de circulación*. (...) Por consiguiente, aunque el movimiento del dinero no sea más que mera expresión de la circulación de mercancías, ésta se presenta, a la inversa, como mero resultado del movimiento dinerario. (...) [Pero] si al dinero le cabe la función de medio de circulación, ello se debe únicamente a que es el valor, vuelto autónomo, de las mercancías. Por tanto, su movimiento en cuanto medio de circulación no es, en realidad, más que el movimiento formal de aquellas.⁴

En el capítulo III de *El Capital* («El dinero, o la circulación de mercancías»), MARX se pregunta por «cuánto dinero absorbe constantemente la

³ DAVID HARVEY: *The Limits to Capital*, p. 242. Hemos utilizado extensamente este trabajo de HARVEY, especialmente el cap. 9, para la elabo-

ración de este capítulo.

⁴ *El Capital*, Libro I, p. 141.

esfera de la circulación». La masa de medios de circulación requerida por el intercambio «está ya determinada por la *suma* de precios a que se intercambian las mercancías. En rigor, el dinero no hace más que representar de un modo real la suma de oro ya expresada idealmente en la suma de precios alcanzados por aquellas». Como ya señalamos, MARX rompe así con la teoría cuantitativa del dinero:

Sabemos (...) que a valores constantes de las mercancías, sus precios varían conjuntamente con el del oro (del material dinerario). (...) Es verdad que la variación que se opera en la masa de los medios de circulación reconoce su origen en el dinero mismo, pero *no en su papel de medio de circulación, sino en su función de medir el valor*.⁵

En esta concepción, la regulación de la cantidad de medios de circulación queda asegurada a través de un movimiento de atesoramiento y desatesoramiento que constantemente introduce y retira dinero de la circulación monetaria.

De la propia función del dinero como medio de circulación «surge su figura monetaria». ⁶ Las mercancías se intercambian en el mercado por dinero en forma de moneda, poseyendo las diferentes monedas un peso de oro (o de plata) estrictamente definido. ⁷ Bajo la forma monetaria el dinero adquiere la función de *patrón de precios*. Acuña moneda se convierte en una función que compete al Estado y así éste se erige en *garante de su valor*. Con ello ocurren dos procesos. Por una parte, el Estado entra en la gestión de la moneda asegurando la reproducción del equivalente general y garantizando que una determinada cantidad monetaria *contiene o equivale a* un determinado peso de oro. Por otra, se abre la posibilidad de disociar el contenido nominal en oro de la moneda de su contenido real.

⁵ *Ibid.*, p. 143. Véase también *supra*, p. 189, nota.

⁶ *Ibid.*, p. 152.

⁷ Los nombres de las monedas, vinculados

en su mayor parte a unidades de medida de la masa («libra», «peso», «peseta») constituyen una huella histórica de este hecho.

La generalización de esta disociación da paso a la sustitución dentro de cada territorio nacional del oro por otros materiales en el acuñamiento de moneda, o a su sustitución por meros símbolos. Al facilitar el proceso de emisión de moneda, esta sustitución permite una mayor efectividad en el cumplimiento de la función que conforma el valor de uso del dinero: servir como medio de circulación, lubricar el intercambio. Además, permite reducir los costes de la producción monetaria. Con el *papel moneda* –símbolos no convertibles en oro emitidos por el Estado– se consuma el proceso de disociación entre los contenidos nominal y real del dinero y se logra una completa separación de éste con respecto al proceso de producción de cualquier mercancía dineraria. Pero, al mismo tiempo, el poder del Estado se vuelve mucho más relevante, porque su respaldo político y legal debe reemplazar al respaldo que provee la mercancía dineraria para que las personas que utilizan el papel moneda puedan confiar en su estabilidad y en su valor.

Por lo demás, la generalización del intercambio dinerario constituye un *disolvente* de las relaciones sociales precapitalistas:

En los inicios de la circulación mercantil, precisamente, sólo se convierte en dinero el excedente de valores de uso. De esta suerte, el oro y la plata se transforman de suyo en expresiones generales de lo superfluo o de la riqueza. Esta forma ingenua de atesoramiento se perpetúa en pueblos en los cuales a un modo de producción tradicional y orientado a la propia subsistencia, corresponde un conjunto de necesidades firmemente delimitado. (...)

A medida que se expande la circulación mercantil se acrecienta el poder del dinero, la forma siempre pronta, absolutamente social de la riqueza. (...) Como el dinero no deja traslucir qué es lo que se ha convertido en él, todo, mercancía o no mercancía, se convierte en dinero. Todo se vuelve venal y adquirible. La circulación se transforma en la gran retorta social a la que todo se arroja para que salga de allí convertido en cristal de dinero. (...) Así como en el dinero se ha extinguido toda diferencia cualitativa de las mercancías, él a su vez, en su condición de nivelador radical, extingue todas las diferencias. Pero el

dinero mismo es una mercancía, una cosa exterior, pasible de convertirse en propiedad privada de cualquiera. El poder social se convierte así en poder privado, perteneciente a un particular.⁸

Con el desarrollo de la producción mercantil, aparecen circunstancias que dotarán de una nueva función al dinero. Hasta aquí se han considerado las transacciones *M-D* como acciones en las que «los poseedores de mercancías sólo entran en contacto como representantes de equivalentes recíprocamente disponibles»:⁹ la mercancía y el dinero se intercambian íntegramente en una misma transacción. Pero comienzan a desarrollarse intercambios mercantiles en los que esto no ocurre así: contratos de compra-venta «*a plazos*», para mercancías tales como una casa. En esta clase de intercambios:

un poseedor de mercancías vende una mercancía ya existente; el otro opera como mero representante del dinero, o como representante de un dinero futuro. El vendedor deviene *acreedor*; el comprador, *deudor*. Como aquí se modifica la metamorfosis de la mercancía o el desarrollo de su forma del valor, el dinero asume también otra función: se convierte en *medio de pago*.¹⁰

La función del dinero como medio de pago conlleva el desarrollo de dos mecanismos de gran importancia. Por una parte, la existencia de *deudas* cruzadas entre comerciantes o entre productores conduce a la creación de mecanismos de *compensación* de dichas deudas, para que sólo sea necesario saldar su diferencia. «Basta considerar los créditos de A contra B, de B contra C, de C contra A, etc., para cancelarlos, hasta cierto importe, como magnitudes positivas y negativas. Sólo resta para liquidar, así, un último saldo. Cuanto mayor sea el volumen alcanzado por la concentración de los pagos, tanto menor será, relativamente, el saldo final, y por tanto la masa de los medios de pago circulantes».¹¹ Por otra parte, se desarrollan

⁸ *Ibid.*, pp. 159-161.

⁹ *Ibid.*, p. 164.

¹⁰ *Ibid.*, p. 165.

¹¹ *Ibid.*, pp. 167-168.

una serie de instrumentos consistentes en promesas de pago (letras de cambio, cheques, pagarés...). Llegado un momento, «los propios certificados de deudas correspondientes a las mercancías vendidas circulan a fin de transferir a otros esos créditos».¹² De este modo, las propias promesas de pago comienzan a actuar ellas mismas como medios de pago. Surge así el *dinero crediticio*.¹³

El dinero crediticio, a diferencia de la moneda acuñada o el papel emitido por el Estado, es una forma dineraria de creación privada. Es una forma que está siendo permanentemente creada y destruida –cuando se cobra la deuda, el cheque o la letra dejan de existir– a través de la acción de individuos privados. Esto confiere al dinero crediticio dos peculiaridades muy importantes: por un lado, permite el ajuste instantáneo de la cantidad de dinero al volumen de transacciones mercantiles; por otro, quienes emiten el dinero crediticio deben estar sujetos a alguna clase de *disciplina* que garantice la *calidad* del dinero para que éste pueda circular con seguridad.

Los bancos, en cierta medida, institucionalizan lo que antes era una cuestión de credibilidad personal entre capitalistas individuales. Pero los bancos son también empresas privadas que compiten entre sí, y que, como instituciones cuya función es facilitar el intercambio de mercancías, entran en relación unas con otras. En dicha relación, deben instituirse métodos para *compensar* las deudas entre ellos. En un principio, esta compensación se realiza mediante el intercambio de oro metálico; pero el almacenamiento y el transporte de oro entre los bancos es costoso y arriesgado. En estadios más avanzados del intercambio mercantil, aparece la necesidad de crear métodos más eficaces que permitan la convertibilidad de las diferentes monedas bancarias.

¹² *Ibid.*, p. 170.

¹³ MARX ofrece en *El Capital* información que permite valorar el gran desarrollo que esta forma de dinero posee ya a mediados del siglo XIX. Del total de ingresos de las principales casas comerciales inglesas, un 55,4% son «letras pagaderas a fecha fija» y un 35,8% «cheques

pagaderos a la vista», mientras que sólo un 6,86% son billetes del Banco de Inglaterra, y un minúsculo 2,81% oro. En total, un 91,2% está formado por dinero crediticio. Por lo que respecta a los gastos, las letras y los cheques computan un 96,7%. (*Ibid.*, p. 171, nota).

Un *banco central* es una institución que da respuesta a dicha necesidad, al proveer un mecanismo de compensación entre los bancos sin necesidad de transportar oro de uno a otro. Para asegurar la convertibilidad de las diferentes monedas bancarias y compensar los saldos entre bancos, el banco central debe poseer *dinero de alta calidad* que pueda garantizar la seguridad de las transacciones interbancarias. El dinero de cada banco privado será convertible en dinero del banco central sólo si éste considera que aquél está en condiciones de garantizar su propia solidez. Por el carácter vital de las funciones que desempeñan los bancos centrales, la mayor parte de los Estados capitalistas los ponen a resguardo de la competencia interbancaria concediéndoles ciertos privilegios monopolistas, para que puedan dedicarse en exclusiva a la función de garantizar la calidad de la moneda nacional. El banco central se convierte así en el guardián de las reservas de oro del país y detenta el poder de expulsar de la circulación monetaria nacional al dinero crediticio de cualquier banco privado, sin más que rechazar su convertibilidad en el dinero emitido por el propio banco central.

En definitiva, en el interior de un territorio nacional circula dinero de diversas clases: una pequeña porción es emitida directamente por el Estado a través del banco central, pero la mayor parte está ligado a una actividad bancaria de carácter privado. En una sociedad en la que el intercambio mercantil se encuentre generalizado, el «equivalente general» está formado en realidad por el conjunto de las diversas formas dinerarias; la reproducción de dicho equivalente exige que en un momento dado todas estas formas sean intercambiables entre sí. Del mismo modo que el Estado debe garantizar la calidad de las diversas formas de dinero crediticio –es decir, su capacidad para ser intercambiables en la forma dineraria de la que el Estado es responsable directo– debe garantizarse de algún modo la mutua convertibilidad de las diferentes monedas nacionales, lo que a su vez requiere que exista una moneda internacional reconocida por los diversos estados.

Resulta así que las diferentes formas de dinero se relacionan unas con otras según una *estructura piramidal*, en cuya base se encuentra el dinero

crediticio, por encima de ella el dinero nacional y en el vértice alguna forma de «dinero mundial» de aceptación general. Este último puede ser oro, una moneda propiamente internacional o alguna moneda nacional que haga las veces de dinero mundial. La posibilidad de convertir las formas de estratos inferiores a formas superiores, según una relación determinada – y la posibilidad de dicha conversión determina la «calidad monetaria» de las diferentes formas de dinero– no carece de problemas: un exceso de emisión de dinero crediticio pone en peligro su conversión en moneda nacional; un exceso de emisión de billetes de banco pone en peligro su conversión en moneda internacional. La posibilidad latente de ruptura de las relaciones que ligan entre sí los diferentes niveles de la pirámide monetaria, la pérdida de calidad del dinero, se hace realidad en las épocas de *crisis*. De hecho, esta ruptura es un rasgo característico de aquellas.¹⁴

A esta estructuración piramidal de las diferentes formas de dinero corresponde un *conjunto jerarquizado de instituciones monetarias*. Ya hemos visto cómo los bancos institucionalizan el dinero crediticio, sustituyendo con su propio respaldo a la credibilidad personal entre los comerciantes o productores individuales. Los bancos centrales institucionalizan la convertibilidad entre las diversas formas de dinero bancario exigiendo a los bancos privados, a cambio, el cumplimiento de un sistema de normas.

¿Qué ocurre con el dinero mundial? El banco central garantiza la calidad del dinero exclusivamente en su territorio nacional. También asume la tarea de compensar los pagos entre naciones. Cuando el dinero del banco central es convertible en oro, éste funciona como equivalente universal del intercambio internacional. Pero la utilización de oro se hace contradictoria con la extensión de los intercambios mundiales, al igual que se había hecho contradictoria con la extensión de los intercambios en el

¹⁴ El «corralito» argentino de diciembre de 2001, tal y como se ha analizado en el primer capítulo, consistía precisamente en una imposibilidad –o más exactamente, en una posibi-

lidad limitada– de convertir el dinero crediticio (depósitos bancarios) en dinero de calidad, en este caso dólares.

seno de cada territorio nacional. El oro comienza a ser sustituido por divisas nacionales. Aparece entonces el problema de garantizar la calidad de las monedas nacionales en el mercado mundial. Algunos países suficientemente poderosos (Inglaterra en el siglo XIX, Estados Unidos tras la Segunda Guerra Mundial) comienzan a desempeñar el papel de *banqueros mundiales*. Pero aquí aparece el mismo problema que se había presentado en la época en que las funciones del banco central las ejercían bancos privados: al utilizar el poder social general del dinero para sus intereses *particulares*, el interés también general –para toda la clase capitalista– de mantener la calidad monetaria del dinero en circulación queda puesta en entredicho. La emisión masiva de dólares por parte de Estados Unidos para financiar sus propios déficit puede ahora reconsiderarse a la luz de este desarrollo.

Se hace necesaria, por tanto, alguna institución de carácter supranacional que desempeñe la función de banco central mundial. El Fondo Monetario Internacional constituye un intento en este sentido, aunque su capacidad de garantizar para toda la clase capitalista mundial la calidad del dinero se halle fuertemente comprometida por el poder que en su toma de decisiones poseen ciertos países como Estados Unidos. Aunque, vista más de cerca, esta contradicción formal no hace sino expresar el hecho material de que las diferentes monedas nacionales, al igual que las propias naciones entre sí, mantienen una relación de *asimetría*. El FMI no hace sino institucionalizar dicha asimetría.

Ha habido intentos –por ejemplo los Derechos Especiales de Giro (DEG) del FMI– de instituir algún tipo de unidad monetaria *verdaderamente* internacional. Pero la viabilidad de los DEG como moneda mundial está fundada sobre una suposición falaz: que una forma de dinero crediticio puede funcionar como medida última del valor;¹⁵ de ahí su fracaso. No se ha encontrado ninguna forma de garantizar la calidad de las monedas nacionales salvo ligarlas a la producción de alguna mercancía específica.

¹⁵ *État et capital, cit.*, pp. 48-53.

En definitiva, la *necesidad* de este conjunto jerarquizado de instituciones debe vincularse a la contradicción subyacente entre la función del dinero como medio de circulación y su función como medida del valor. Sea como sea, aparece siempre el problema de qué mercancía o instrumento garantiza la calidad monetaria en el vértice de la pirámide, allí donde «el dinero funciona de manera plena como la mercancía cuya forma natural es, a la vez, forma de efectivización directamente social del trabajo humano *in abstracto*»: ¹⁶ el *mercado mundial*.

¹⁶ *El Capital*, Libro I, p. 174.

IX

Dinero y capital financiero

EN EL CAPÍTULO 6 se ha «derivado» la forma dinero del estudio de las diferentes formas del valor y en el capítulo 8 se han mostrado las diferencias entre la forma de circulación del dinero como dinero y del dinero como capital. En las páginas que siguen se intenta desarrollar brevemente esta diferencia, mostrando además las *contradicciones* que surgen entre ambos movimientos dinerarios. MARX construye su teoría del dinero a partir del estudio de la producción e intercambio de las mercancías, sin necesidad de hacer ninguna referencia a la circulación del capital.¹ De hecho, hace un gran hincapié en la necesidad de distinguir ambas formas de circulación –la del «dinero como mero dinero» y la del «dinero como capital»– y afirma que no podemos derivar la comprensión del dinero del estudio del capital.

Cuando el dinero circula como capital, cuando se encuentra «en estado dinerario, sólo puede cumplir funciones de dinero, y ninguna otra».² Las funciones dinerarias sólo asumen el significado de funciones de capital en virtud de su conexión con otras etapas de la circulación del capital. Ya vimos en el capítulo 6 que la «transformación de dinero en capital» estaba vinculada a que en el término de su proceso de circulación la cantidad de dinero invertida inicialmente *apareciese* incrementada. Dicho incremento –el *plusvalor*– provenía de la capacidad de una mercancía particular, la *fuerza de trabajo*, para crear más valor que el empleado en su propia reproducción. Por lo tanto, si en el plano de lo *formal* la transformación del dinero en capital se caracterizaba por un peculiar proceso de circulación que se traducía en un incremento de valor del dinero inicial, en el plano de lo material dicha transformación está vinculada a la organiza-

¹ Para elaborar este capítulo, nos hemos basado extensamente en *The Limits to Capital*, cit. cap. 9 y 10. Esta obra de D. HARVEY provee una

de las mejores elaboraciones marxistas acerca del sistema financiero.

² *El Capital*, Libro II, p. 33.

ción de un proceso laboral sustentado sobre el control de la fuerza de trabajo ajena.

No obstante, organizar un proceso productivo requiere invertir una considerable suma de dinero. Si fuese preciso atesorar dicha suma antes de arrojarla a la circulación del capital, podría ocurrir que un proceso general de almacenamiento monetario pusiera en peligro la continuidad de la circulación del dinero y, por tanto, de las mercancías. El *sistema crediticio* –aunque en el análisis del capítulo anterior lo hemos derivado ya a partir de las condiciones del intercambio mercantil simple– se convierte así en una *necesidad* para preservar simultáneamente la producción y el intercambio de mercancías.

Todo el sistema financiero está construido sobre una forma particular de capital: el «capital que rinde interés» o simplemente el *capital a interés*. Con el desarrollo de esta forma de capital aparece también una importante distinción entre los capitalistas *en tanto que propietarios de dinero* y los capitalistas que, *en tanto que usuarios de dinero*, emplean dicho dinero en la producción de plusvalor. A partir de esta distinción se puede también vislumbrar la relación que se establece entre el «capitalista industrial» y el «capitalista dinerario»: el capitalista dinerario presta una determinada cantidad de dinero al capitalista industrial y éste organiza un proceso productivo que le rinde una determinada masa de plusvalor. Una parte de dicho plusvalor se lo apropia el capitalista industrial, pero otra parte debe devolverlo al capitalista dinerario junto con el dinero prestado inicialmente en compensación por el préstamo. El plusvalor obtenido se divide así en dos porciones: la parte que se apropia el capitalista industrial constituye su beneficio; la parte que se apropia el capitalista dinerario es el *interés* del dinero prestado. La existencia de dinero que funciona como capital *fuera* del ámbito de la producción del plusvalor supone que el dinero adquiere un valor de uso adicional: servir como capital.

En todo caso, la existencia de capitalistas dinerarios que operan fuera de la producción del plusvalor posee una consecuencia de gran importancia: estos capitalistas pueden prestar a un gran número de «agentes económicos» además de a los capitalistas industriales –por ejemplo: comercian-

tes, clases pudientes, gobiernos, terratenientes—, con independencia de que estos «agentes» produzcan o no plusvalor. Al capitalista dinerario esto último le resulta totalmente indiferente, siempre y cuando su préstamo proporcione interés en la tasa adecuada.³

El capitalista dinerario obtiene un interés por el dinero que ha prestado *al final de un período de tiempo especificado*.⁴ Hay dos consecuencias de este hecho que es muy importante destacar. En primer lugar, el capital dinero impone así una específica *dimensión temporal* a la circulación del capital en general; en la medida en que pueda dictaminar las tasas de interés y los plazos de devolución del capital prestado, los capitalistas dinerarios pueden controlar directamente la intensidad de producción de plusvalor y, en general, el proceso de producción de mercancías.⁵ En segundo lugar, parece como si el dinero «creciese» automáticamente con el tiempo; el tiempo —ya lo hemos mencionado en el capítulo 7— aparece él mismo como sinónimo de dicho crecimiento.

En una primera mirada puede parecer que los capitalistas dinerarios son una clase meramente parasitaria con respecto a los capitalistas industriales. Sin embargo, «la circulación del capital a interés desempeña ciertas funciones vitales y por tanto la acumulación de capital *requiere* que los capitalistas dinerarios adquieran y se afirmen a sí mismos como un poder exterior e independiente de los procesos productivos reales». ⁶ Veamos algunas de estas funciones. En primer lugar, el sistema crediticio permite

³ Esta idea nos aporta ya una primera clave para interpretar por qué la especulación —invertir un capital dinerario fundándose no en la creación real de plusvalor, sino en la expectativa de que crezca el precio del «activo» en el que se invierte— es a la vez un producto necesario del capitalismo y una potencial amenaza para la creación de plusvalor. En la medida en que se arrojen grandes cantidades de dinero a la especulación, dicho dinero se detrae de las esferas de producción del plusvalor. Ese es el

sentido en el que hemos calificado de «improductivos» muchos de los usos de los créditos contraídos por países latinoamericanos tales como Chile o Argentina.

⁴ *The Limits to Capital*, *cit.* p. 258.

⁵ En una perspectiva internacional pueden verse claramente las características y efectos de dicho control en la dinámica de la deuda externa.

⁶ *Ibid.*, p. 261.

movilizar dinero para que funcione como capital. Los bancos, por ejemplo, pueden prestar dinero a los capitalistas industriales a partir de transacciones o depósitos monetarios de clases sociales que no son capitalistas. Capitalistas, trabajadoras y trabajadores, terratenientes, gobiernos... todos pierden su identidad social y se transforman así en *ahorradores*; los ahorros de todos ellos se convierten en capital. La fuente de legitimación y consenso que este hecho genera es muy visible hoy en día con la participación de amplias capas de la población en el sistema financiero; una potencial destrucción de este sistema supondría también la destrucción de los ahorros de toda esa población.

En segundo lugar, el sistema crediticio permite la reducción de los costes de circulación de las mercancías –por ejemplo, sustituyendo el dinero metálico, costoso de fabricar y transportar, por meros símbolos o por meros intercambios de información– y por tanto del capital. La posibilidad de que el capital dinero fluya de unos sectores productivos a otros también provee la base para que los tiempos de rotación de los diferentes capitales se reduzcan a tiempo de rotación socialmente necesario, tal como se planteó en el capítulo 7.

En tercer lugar, el sistema de crédito permite acometer las inversiones en capital fijo –planta y tecnología–. Estas inversiones requieren habitualmente el desembolso de grandes cantidades de capital dinero que habitualmente no se recuperan hasta pasados largos períodos de tiempo –una máquina o una planta industrial tardan años o décadas en amortizarse–. Del mismo modo, el crédito facilita la adquisición de bienes de consumo duraderos –automóviles o viviendas por ejemplo–.

La inversión en capital fijo nos permite ilustrar un proceso de gran relevancia que constituye una cuarta función del crédito. Imaginemos que el dinero no utilizado –«ocioso»– de un sector industrial –pongamos el ejemplo, siguiendo a HARVEY, de los zapateros⁷– se moviliza por la vía del sistema crediticio y se construye con él una línea de ferrocarril. A pesar de

⁷ *Ibid.*, pp. 265-266.

que en ese proceso no se transfieren mercancías, el sistema crediticio ha creado un valor monetario equivalente al plusvalor producido por los zapateros y lo ha puesto en circulación como capital en la construcción ferroviaria. En la medida en que opera –como en este caso– con un flujo monetario que no está respaldado por una transacción real de mercancías, el sistema crediticio opera con una forma de *capital ficticio*. Siempre que se extiende un crédito por adelantado a un capitalista industrial, está presente la creación de algún tipo de capital ficticio.⁸

Un ejemplo destacado de capital ficticio, vinculado –al menos en su origen– a la financiación de una inversión en capital fijo, son las *acciones*. Una acción es un pedazo de papel que formalmente representa una porción del capital invertido en una empresa. Pero, en realidad, la acción es sólo un derecho a percibir beneficios futuros. En la medida en que es sólo un «duplicado de papel», como dice MARX, del capital real, ese duplicado puede circular de un modo –en cuanto a velocidad y extensión– en el que el propio capital que representa no puede. Del mismo modo que su circulación se hace independiente de la del propio capital, los precios de esos títulos pueden fluctuar «de acuerdo con sus propias leyes, independientemente del movimiento del valor del capital real».⁹ La circulación generalizada de estos títulos como si fueran mercancías da lugar a una clase específica de mercados, los mercados accionariales o la bolsa de valores. Aquí también se da –pero de forma mucho más general– la misma circunstancia que antes destacábamos en el análisis del sistema crediticio: a los capitalistas dinerarios que compran y venden acciones, les resulta indiferente

⁸ En realidad, el sistema crediticio crea *valor ficticio* siempre que extiende un crédito –por ejemplo a un consumidor– a partir de una promesa de pago –ligada a la futura venta de una mercancía, por ejemplo–. Si el dinero extendido en el crédito se pone a funcionar como capital, nos encontramos entonces con capital ficticio. La propia definición del sistema credi-

ticio contiene la permanente tendencia a que el dinero bancario –cheques, pagarés, créditos– crezca por encima del dinero «real», es decir, el dinero vinculado a una mercancía dineraria específica.

⁹ Recuérdese la distinción que se ha establecido –en el capítulo 6– entre la *forma valor* y la *forma precio*.

que con sus inversiones de dinero estén financiando o no un proceso productivo real de plusvalor. Lo único relevante para ellos no es ya que las acciones rindan unos beneficios determinados –vinculados al propio beneficio de la empresa que las emite–, sino que sus *precios* varíen de una manera que les permita esperar ganancias futuras con su venta. El capital ficticio resulta así, al mismo tiempo, una necesidad para la reproducción ampliada del capital –en la medida en que sin él serían impensables las inversiones en capital fijo que requiere la industria– y una fuente de potenciales *crisis* –en tanto que la inversión dineraria ya no tiene por qué dirigirse a la producción de plusvalor–.

La diversidad y la complejidad de las funciones que desempeña el sistema crediticio se traducen en una creciente especialización. Como resultado de ello, no existe un solo mercado financiero sino muchos. Una característica destacada del sistema crediticio moderno es la combinación de una enorme *fragmentación*¹⁰ –resultado de la especialización de las diferentes partes de dicho sistema– con un alto grado de *integración*. En cualquier caso, del carácter ficticio pero aparentemente real del capital que circula en los mercados financieros combinado con la complejidad y la sofisticación de éstos, brota buena parte del misticismo que rodea al sistema financiero, tal como planteábamos en el capítulo 5.

Las acciones son títulos de propiedad sobre los beneficios futuros de una empresa. En los mercados financieros circulan éstos y otros muchos «productos», todos ellos vinculados a un derecho de propiedad sobre un flujo futuro de ingresos. En principio, las formas de estos productos pueden ser múltiples: «los gobiernos pueden vender derechos a percibir una porción de sus futuros ingresos fiscales. Pueden comercializarse los derechos de propiedad de mercancías sin que las mercancías cambien real-

¹⁰ Estados Unidos, con más de 11.000 bancos locales y regionales, es quizá el mejor ejemplo en este sentido. En todo caso, es destacable cómo en este país conviven un alto grado

de fragmentación con una fabulosa concentración de la riqueza dineraria en unas pocas manos.

mente de manos o, como ocurre en los mercados de futuros,¹¹ antes de la producción real de la mercancía. También pueden comercializarse los derechos de propiedad de tierra, edificios, recursos naturales (extracción petrolífera, derechos de explotación de minerales, etc.). Al parecer, hay tantos mercados para el capital ficticio como formas hay en el capitalismo de títulos de propiedad.»¹² Precisamente por el hecho de que en todos los casos se trata de «meros duplicados» de la mercancía o el capital reales, los precios de estos títulos de propiedad —que en buena medida están determinados por la oferta y la demanda que haya de ellos en los mercados financieros— se mueven siguiendo una dinámica enteramente autónoma.

El sistema bancario constituye el «sector estratégico del sistema crediticio, pues son las únicas instituciones que combinan la gestión de los medios de pago y del capital dinerario».¹³ Los bancos, como ya se ha dicho, pueden convertir un depósito o una transacción monetaria en un capital dinerario de carácter ficticio. El único límite para la creación de dicho capital ficticio es la necesidad de mantener una cierta reserva de dinero para responder ante un eventual incremento en la demanda monetaria de sus clientes.¹⁴ Habitualmente, el establecimiento de dicho límite implica la existencia de una institución estatal —un banco central— que preserve la *calidad monetaria* del dinero crediticio. Se da permanentemente la tensión entre la necesidad de crear crédito para sostener la acumulación capitalista y la necesidad de preservar la calidad del dinero. Por eso en épocas de crisis el sistema crediticio debe buscar una base monetaria más sólida que la que provee el dinero de crédito y el capital ficticio: se sustituye el

¹¹ Hemos hecho referencia a los mercados de futuros en capítulos anteriores, cuando señalábamos el hecho de que muchas de las mercancías primarias se comercializan hoy en día en estos mercados. Un contrato de futuros es un acuerdo por el cual el vendedor se compromete a efectuar una determinada entrega a un precio determinado en una fecha fija y el com-

prador a aceptarla. Si para dicha fecha el precio ha subido, el contrato habrá sido ventajoso para el comprador; si ha bajado, resultará una pérdida. *Wall Street. How It Works and for Whom*, cit., pp. 29-30.

¹² *The Limits to Capital*, cit., p. 276.

¹³ *État et capital*, cit., cap. 2.

¹⁴ *The Limits to Capital*, cit., p. 279.

dinero bancario por moneda nacional o se cambian por dólares los pesos argentinos.

MARX plantea con frecuencia que, en el curso de una crisis, el capitalismo está forzado a abandonar las ficciones del sistema financiero y regresar al mundo del dinero «contante y sonante», a las «verdades eternas del sistema monetario». Aunque el crédito a menudo «desborda el dinero y usurpa su lugar», el banco central sigue siendo el «pivote del sistema crediticio» y «la reserva metálica, a su vez, es el pivote del banco». Dicho de otro modo, «el dinero –bajo la forma de metal precioso– sigue siendo el cimiento del que el sistema crediticio, por su propia naturaleza, no puede *nunca* separarse». Estas afirmaciones pueden parecer un tanto anacrónicas hoy en día, cuando las reservas metálicas de los bancos centrales son reducidas – en relación, por ejemplo, con sus reservas en divisas– y ninguna moneda nacional es directamente convertible en oro. Es importante establecer las diferentes *formas* en que se manifiesta la contradicción entre el sistema crediticio y su base monetaria en un sistema con convertibilidad en oro y en un sistema sin ella.

En un sistema en que el dinero del banco central sea convertible en oro, en el curso de una crisis se produce un exceso de dinero crediticio en relación con la producción y el intercambio reales de mercancías. La ficción del crédito se evapora y se acude al dinero «contante y sonante» como única medida válida del valor. La crisis resulta en la destrucción de una cantidad ingente de dinero crediticio –acompañada de la ruina de ahorradores y el cierre de empresas– y con ella se sientan las bases para una futura expansión en la acumulación de capital.

En condiciones de inconvertibilidad en oro, el peso de disciplinar al sistema crediticio y al capital ficticio recae en el banco central. Éste pone en juego principalmente dos mecanismos: la manipulación de los tipos de interés y la emisión de moneda. Ninguno de éstos puede operar de manera enteramente autónoma:¹⁵ por ejemplo, si el banco central emite moneda para «pseudo-validar» un dinero crediticio no validado realmente por una producción de plusvalor, se corre el riesgo de devaluar la moneda na-

cional. La crisis se transforma así en inflación. Pero los efectos de esta forma de crisis no los sienten sólo los capitales individuales: la inflación afecta en principio a toda la sociedad. En realidad, tal como se ha tratado en el caso de Argentina, afecta fundamentalmente a aquellas personas cuyos ingresos dependen de los salarios y que, por tanto, ven cómo aquéllos caen a medida que la inflación aumenta.

En esta segunda parte se han analizado algunos conceptos clave para la comprensión del Fondo Monetario Internacional y la deuda externa: el dinero, el crédito, el sistema financiero. Si bien estos elementos se daban por supuestos en el análisis histórico de la primera parte del libro, en ésta se ha intentado abordar su *génesis*, su carácter consustancial al intercambio de mercancías y al desarrollo del capitalismo.

Al comienzo de esta parte se ha estudiado la forma dinero, poniéndola en relación con la generalización del intercambio de mercancías. A pesar de lo abstracto de ese análisis, en el capítulo 8 se ha mostrado su utilidad para comprender algunas de las características del Sistema Monetario Internacional, así como el papel «estabilizador» que el FMI desempeña en él. El acercamiento al sistema financiero realizado en el último capítulo quizá permita comprender mejor los mecanismos de capitalización de la deuda externa y el creciente poder del capital financiero, a los que se ha hecho alusión en diversos momentos de la primera parte del libro. La referencia a la inflación con la que se cierra el capítulo 9 ilumina un fenómeno específico del capitalismo contemporáneo —especialmente del capitalismo periférico— que ha aparecido a lo largo de toda la primera parte del libro.

¹⁵ La inconvertibilidad en oro, al desatar la creación de dinero de su base metálica, ha dado lugar a la concepción de una «política monetaria» que operaría al margen de la economía real

y de las constricciones del mercado mundial y el correspondiente sistema monetario internacional. Esta ilusión la comparten por igual monetaristas y keynesianos.

EPÍLOGO

El giro social del Fondo Monetario Internacional.

EN LOS ÚLTIMOS tiempos, la lucha contra la pobreza vuelve a estar de moda. El ministro de Economía británico del gobierno de TONY BLAIR, el laborista GORDON BROWN, hace un llamamiento para desarrollar un nuevo Plan Marshall para los países pobres, basado en el comercio justo, el alivio de la deuda y el incremento de la ayuda al desarrollo. Los ministros de Finanzas del G-7, que agrupa a los países más poderosos del mundo, acuerdan la condonación de la deuda de los 27 países más endeudados con las instituciones financieras internacionales –eso sí, previa negociación caso por caso con cada uno de estos países–. El director del FMI, RODRIGO RATO, en sus primeros meses de mandato, realiza dos viajes a África como parte de la campaña que el Fondo y el Banco Mundial impulsan contra la pobreza, mientras realiza declaraciones de apertura y transparencia hacia la sociedad civil. Veamos algunos de los contenidos de dichas políticas.

La *Iniciativa para los países pobres muy endeudados*, creada conjuntamente por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional en 1996, es una de las medidas contra la pobreza. Tres años después, en 1999, esta iniciativa se revisa «para proporcionar un alivio de la deuda más acelerado, profundo y amplio y fortalecer los vínculos entre el alivio de la deuda, la reducción de la pobreza y las medidas de carácter social». Los requisitos para acceder a esta iniciativa son dos: el primero, estar endeudado de manera *insostenible*; el segundo, ser un buen alumno de las instituciones financieras internacionales, estableciendo reformas y políticas económicas *adecuadas*, además de elaborando un documento de *estrategia de lucha contra la pobreza* (DELP). Lógicamente, el mecanismo de alivio de la deuda se lleva a cabo de forma escalonada, para que el FMI y el BM tengan tiempo de observar y evaluar que la trayectoria del país en cuestión va por buen camino. Entre los 27 países que ya han recibido la ayuda –a estos se referían los ministros de Finanzas del G-7– y otros

diez susceptibles de lograrla, el total de ésta puede ascender a 55.000 millones de dólares.

En el seno de esta *Iniciativa para los países pobres muy endeudados*, el FMI pone en marcha el *servicio para el crecimiento y la lucha contra la pobreza* (SCLP), mediante el cual ofrece préstamos a bajo interés. Desde su creación en 1999 hasta marzo de 2004, se han concedido préstamos a 77 países. Estos préstamos están vinculados al ya mencionado DELP, estrategia de lucha contra la pobreza elaborada por el propio país –aunque luego los DELP son examinados por los Directorios Ejecutivos del FMI y del BM–. Los préstamos concedidos tienen un 0,5 por ciento de interés y se devuelven semestralmente a partir de los cinco años y medio, hasta devolverlos en su totalidad a los diez años. El volumen de los préstamos está vinculado a la cuota que cada país ingresó a su entrada al Fondo; la media de los préstamos asciende al 90 por ciento de la cuota del país. El FMI defiende el interés de estos programas por el hecho de que las estrategias políticas son iniciativa de los propios países, por lo que la *condicionalidad* es más restringida. Además, la condicionalidad se establece en colaboración con el Banco Mundial, institución supuestamente más especializada en la lucha contra la pobreza. Como los gobiernos tienen una mayor capacidad de decisión en esta línea de créditos, se pone el acento en mejorar la *gobernanza*, es decir, el buen gobierno según criterios del Fondo y el Banco Mundial.

Por otra parte, el FMI aprueba *Asistencia de emergencia* desde 1962 para aquellos países víctimas de una catástrofe natural. En 1995 esta asistencia se amplía para acoger a aquellos países que sufren una etapa de posguerra. La ayuda puede ser directa o el Fondo puede catalizar la ayuda de otras fuentes. La aprobación de la ayuda no está sometida a *criterios de ejecución*, aunque se espera que el país muestre su intención de formular un programa de política más detallado en el marco de alguno de los servicios ordinarios de préstamo del Fondo. Se concederá la solicitud si el FMI considera que el país cooperará con la institución para encontrar solución a los problemas de balanza de pagos que se suelen dar en estas situaciones. El monto máximo de la ayuda se ha incrementado en marzo de 2004: en caso de

posguerra puede llegar a ser de tres años de duración, por un valor total del cincuenta por ciento de la cuota anual de dicho país en el Fondo, pero sin que la ayuda anual sobrepase el 25 por ciento de su cuota. El plazo de devolución oscila entre tres y cinco años. La tasa de interés de los préstamos ha llegado a reducirse hasta el 0,5 por ciento. El monto total de la ayuda en el período 1995-2004 ha sido de 1.172,4 millones de dólares, de los que 500 millones fueron para Turquía en el terremoto de 1999, 150 para la República Federal Yugoslava en el 2000 y 45 millones para Bosnia-Herzegovina en 1995; éstas dos últimas se acogieron a la ayuda de posguerra. Es decir, se trata de créditos por algo más cien millones de dólares anuales de media, de los cuales casi el sesenta por ciento se concentran en los ejemplos citados.

Las diversas modalidades de crédito del FMI con los países pobres comparten, por tanto, unas características comunes: en primer lugar, se trata de ayudas que, salvo en casos excepcionales que no corresponden al llamado Tercer Mundo –Turquía–, son muy pequeñas; en segundo lugar, todas ellas, de manera directa o indirecta, implican la condicionalidad de las políticas estatales a las recomendaciones y acuerdos con el FMI y el BM. Por tanto, bajo el discurso de combatir la pobreza y la campaña mediática que lo acompaña, se ocultan estas dos cuestiones. Lo ridículo de la ayuda se comprueba si la comparamos, por ejemplo, con los pagos del servicio de la deuda de los países periféricos a los centrales: solamente la deuda de Argentina asciende a 145.000 millones de dólares, por la que tendrá que afrontar pagos de 62.500 millones de dólares en los próximos cinco años (más que todas las condonaciones juntas). El instrumento de penetración política y económica que estos programas implican se ha desarrollado a lo largo del libro. En este sentido, el director del FMI se felicita de la importancia de los dos centros de asistencia técnica establecidos por el Fondo en África, lugares desde los que se recetan las políticas económicas *convenientes*, condición necesaria para acceder a los diversos tipos de ayuda.

En definitiva, el papel del FMI es, en primer lugar, reorganizar la deuda externa para que los pagos, en vez de *insostenibles*, sean *viabiles*, de manera

que continúe el trasvase de fondos, de forma *ordenada*, de los países periféricos a los centrales. En segundo lugar, esta reordenación de la deuda significa una nueva fase de negociaciones con los países endeudados que, bajo las obligaciones de los diversos tipos de *condicionalidad*, se ven impulsados a abrir más, si cabe, sus economías al mercado mundial y a los capitales transnacionales. De esta forma se acentúa su carácter de exportadores de productos primarios –alimentos y materias primas– hacia las economías más industrializadas:

(...) proporcionar más asistencia para el desarrollo, mejor coordinada, y dar más oportunidades a las exportaciones de los países de África. Abrir los mercados de las economías avanzadas a las exportaciones de estos países y eliminar las subvenciones que distorsionan el comercio en estos mercados son cuestiones que están sobre la mesa en las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha. Esta es una oportunidad crucial para progresar significativamente en la liberalización del comercio multilateral que beneficiará auténticamente a los países más pobres. Puedo asegurarles que, a este respecto, el FMI seguirá defendiendo sus intereses. (RODRIGO RATO, director del Fondo Monetario Internacional, octubre de 2004).

Bajo la supuesta defensa de los intereses de los países pobres, garantizando su inserción en condiciones de igualdad en el mercado mundial, el Fondo impulsa la extensión y profundización de la globalización y, por tanto, la agudización de la dependencia y subdesarrollo de las periferias.

Sin embargo, el papel del Fondo no se circunscribe exclusivamente a los países periféricos. Por el contrario, sus recomendaciones, negociaciones y acuerdos afectan también a las áreas más *desarrolladas*. Detengámonos en los análisis y políticas que esta institución promueve en los países del centro y, concretamente, en la Unión Europea y en España.

El discurso del FMI se mueve entre la afirmación de que la economía mundial crece de manera sólida y las predicciones de un posible debilitamiento de dicho crecimiento, especialmente en Europa. Por ello, señala la

necesidad de que Europa revitalice su economía, que ha perdido competitividad respecto a otras regiones desarrolladas del planeta como Estados Unidos o Japón. El director del Fondo sostiene que el proceso de ampliación de la Unión Europea favorecerá el incremento del comercio, la integración de los mercados financieros y obligará a los nuevos países miembros a adoptar políticas macroeconómicas estables y disciplina financiera, fundamentales para garantizar el crecimiento. Esto es así porque los países que se incorporan a la UE tendrán que cumplir con los criterios de convergencia del Tratado de Maastricht: tipos de interés, inflación, contención del déficit público... Para ello tendrán que reducir sus «generosas transferencias y prestaciones sociales» y acometer un ajuste fiscal «decidido». Además, se verán impulsados a flexibilizar los salarios y los precios para adecuarlos al mercado común europeo.

Sin embargo, nos dice RATO, el cumplimiento de los criterios de convergencia de Maastricht es también responsabilidad de los miembros más antiguos de la Unión Europea. Éstos no están teniendo suficiente disciplina fiscal y deberán devolver la credibilidad al Pacto de Estabilidad. Como medidas de disciplinamiento fiscal, los Estados deberán acometer la reforma de los sistemas de pensiones, acabando con las jubilaciones «demasiado generosas» y adecuando las finanzas públicas a una población envejecida. Para contrarrestar la disminución de la duración de la vida laboral, se debe aumentar la edad de jubilación y fomentar la formación a lo largo de toda la vida. Convertir a la Unión Europea en la economía más competitiva del mundo, objetivo planteado en la Estrategia de Lisboa del año 2000 e incumplido hasta el momento, exige aumentar la tasa de empleo y el número de horas de trabajo semanales, ya que en la últimas décadas ha disminuido la dedicación laboral con respecto a Estados Unidos. Es decir, que para crear más empleo hay que ampliar la jornada laboral y continuar la flexibilización del mercado de trabajo y la reforma de los programas de prestaciones sociales.

Los mecanismos institucionales que establecen altas indemnizaciones por despido y restringen el empleo temporal se convierten en obstáculos impor-

tantes que traban la entrada y salida del mercado laboral y, por ende, la flexibilidad. Los altos costes laborales indirectos también son un impedimento al empleo. (RODRIGO RATO, director del Fondo Monetario Internacional, noviembre de 2004).

Por tanto, lo que plantea el FMI para los países desarrollados es la consolidación de las políticas neoliberales, es decir, el ajuste y las reformas estructurales adaptadas al contexto de estos países. Los análisis y recomendaciones del Fondo se convierten en la vanguardia de estas reformas y del desmantelamiento de lo que queda de Estado de Bienestar. Su similitud con las políticas impulsadas en los países pobres, nos permite, salvando las enormes diferencias entre unos procesos y otros, afirmar que los países del centro se encuentran *en vías de desarrollo* hacia un modelo de capitalismo periférico.

En el caso concreto del Estado Español, las recomendaciones son similares: alcanzar superávits fiscales significativos, a través de la disminución del gasto público; flexibilizar el mercado de trabajo para reducir el desempleo; y reformar el sistema de pensiones para aumentar la edad de jubilación y fortalecer la relación entre aportaciones y beneficios. Estos planteamientos son coherentes con la política económica del Partido Popular y de su ministro de Economía, RODRIGO RATO, durante su gobierno entre 1996 y 2004. Sus políticas implicaron la profundización de la contrarreforma fiscal iniciada por el PSOE en 1988, beneficiando a las rentas más altas a través de la disminución de la retención del IRPF y el incremento de los impuestos indirectos –pagados por toda la población– frente a los directos –en los que paga más quien más tiene–; la continuación de la política de privatizaciones de empresas y servicios públicos; la flexibilización del mercado de trabajo, es decir, la precarización a través de la extensión del trabajo temporal, el trabajo a tiempo parcial y la economía sumergida; y la reforma del sistema de pensiones, con una disminución drástica de las aportaciones del Estado a la Seguridad Social y el impulso de un modelo individualista en el que cada persona «se paga su pensión por anticipado»

a través de sus cotizaciones, en vez de que el sostenimiento de las personas dependientes –personas ancianas, enfermas...– sea una responsabilidad estatal.

Estas políticas no son sólo patrimonio de la derecha conservadora. La extensión de la globalización solamente es posible gracias al amplio consenso que encuentra en importantes capas de la población, en los partidos mayoritarios y en las burocracias sindicales, que asumen que este modelo representa el único de los mundos posibles. En el Estado español, la competitividad y el crecimiento de la economía como medios para alcanzar el bienestar son banderas que alzan al mismo tiempo populares, socialistas y muchos líderes sindicales. Una parte mayoritaria de la población, beneficiada por los privilegios de nuestros países en el contexto mundial, asume formas de vida basadas en el consumo de masas y el trabajo asalariado –cada vez más precario– como sinónimo de bienestar, despreocupándose de las consecuencias sociales y ecológicas de nuestras sociedades *desarrolladas*. Los medios de comunicación de masas, la publicidad omnipresente y una educación cada vez más mercantilizada impulsan este modelo.

Frente a la extensión de la globalización, que se reproduce sobre el hambre, la precariedad y la muerte de millones de personas, es necesario construir resistencias desde nuestras realidades y luchas concretas. Esperamos que el análisis contenido en este libro resulte útil para las personas y los colectivos que impulsan cotidianamente dichas resistencias.

Oviedo, mayo de 2005.

EDUARDO ROMERO

Bibliografía

- AA.VV.: *Contra la Unión Europea. Una crítica de la Constitución*. Cambalache, Oviedo, 2005.
- ALERTA ARGENTINA: «Informe sobre la situación de los derechos humanos en la Argentina». www.rebellion.org, 2004.
- AMIN, Samir: «El modelo teórico de la acumulación y del desarrollo en el mundo contemporáneo», en *Capitalismo periférico y comercio internacional*. Periferia, Buenos Aires, 1974.
- AMIN, Samir: *La acumulación a escala mundial. Crítica de la teoría del subdesarrollo*. Siglo XXI, Madrid, 1974.
- ARRIGHI, Giovanni: «Patterns of Foreign Investment», en Peter C.W. Gutkind y Peter Waterman: *African Social Studies. A Radical Reader*. Heinemann, Guilford, 1977.
- ARRIZABALO MONTORO, Xabier: *Milagro o quimera. La dictadura chilena durante la dictadura*. Los Libros de la Catarata, Madrid, 1995.
- ARRIZABALO MONTORO, Xabier (ed.): *Crisis y ajuste en la economía mundial. Implicaciones y significado de las políticas del FMI y el BM*. Síntesis, Madrid, 1997.
- BETTELHEIM, Charles: *La economía alemana bajo el nazismo* (2 vols.). Fundamentos, Madrid, 1972-1973.
- BILBAO, Andrés: *Modelos económicos y configuración de las relaciones industriales*. Talasa, Madrid, 1999.
- BOYER, Robert: *La Teoría de la Regulación. Un análisis crítico*. Alfons el Magnànim, Valencia, 1992.
- BOYER, Robert, y DURAND, Jean-Pierre: *L'après-fordisme*. Syros, París, 1998.
- BRENNER, Robert: *The Boom and the Bubble. The US in the World Economy*. Verso, Londres, 2002.
- CASTILLO MENDOZA, Carlos Alberto, y GARCÍA LÓPEZ, Jorge: «Marx, entre el trabajo y el empleo». Mimeografiado, Madrid, 2001.
- CASTILLO MENDOZA, Carlos Alberto: «Esquemas de lectura del Libro I de 'El capital' de K. Marx». Mimeografiado, Madrid, s.f.
- CHESNAIS, François: «Mondialisation financière et vulnérabilité systémique», en François Chesnais (coord.): *La mondialisation financière. Génèse, coût et enjeux*. Syros, París, 1996.

Bibliografía

- CHOSSUDOVSKY, Michel: «The Global Financial Crisis». Mimeografiado, Ottawa, s.f.
- CORIAT, Benjamín: *El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*. Siglo XXI, Madrid, 1993.
- DE BRUNHOFF, Suzanne: *État et capital. Essais sur la politique économique*. Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble, 1976.
- DE BRUNHOFF, Suzanne: *Les rapports d'argent*. Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble, 1979.
- DE GIOVANNI, Biagio: *Hegel e il tempo storico della società borghese*. De Donato, Bari, 1970.
- DE GIOVANNI, Biagio: *La teoría política de las clases en «El capital»*. Siglo XXI, México, 1984.
- DE LA IGLESIA, Jesús (coord.): *El orden económico mundial. Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y GATT*. Síntesis, Madrid, 1994.
- DEL BONO, Andrea: *Telefónica. Trabajo degradado en la era de la información*. Miño y Dávila, Madrid, 2002.
- DEL RÍO, Sira: «La crisis de los cuidados. Precariedad a flor de piel», en *Rescoldos*, 9. 2º semestre 2003.
- ECONOMISTAS DE IZQUIERDA: «Un programa de recuperación popular de la economía». www.rebellion.org, 2004.
- EMMANUEL, Arghiri: *El intercambio desigual. Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*. Siglo XXI, Madrid, 1973.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL: «Alivio de la deuda en el marco de la Iniciativa para los países pobres muy endeudados (PPME)». www.imf.org, 2004.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL: «Asistencia de emergencia del FMI: Apoyo a la recuperación en situaciones de catástrofe natural o de posguerra». www.imf.org, 2004.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL: «Servicio para el crecimiento y la lucha contra la pobreza (SCLP)». www.imf.org, 2004.
- FRANK, André Gunder: *Le développement du sous-développement. L'Amérique Latine*. François Maspero, París, 1970.
- FRANK, André Gunder: *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. Siglo XXI, México, 1970.
- FRANK, André Gunder: *La acumulación mundial, 1492-1789*. Siglo XXI, Madrid, 1979.
- FRANK, André Gunder: *La crisis mundial*, vol 1: *Occidente, países del Este y Sur*. Bruguera, Barcelona, 1979.
- FRANK, André Gunder: *La crisis mundial*, vol. 2: *el Tercer Mundo*. Bruguera, Barcelona, 1979.
- FRIEDMANN, Harriett: «Changes in the International Division of Labor: Agri-food Complexes and Export Agriculture», en William H. Friedland (ed.): *Towards a New Political Economy of Agriculture*. Westview Press, Boulder, 1991.
- FRÖBEL, Folker; HEINRICHS, Jürgen, y KREYE, Otto: *La nueva división internacional del*

- trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo. Siglo XXI, Madrid, 1980.*
- GAMBINA, Julio C.: «Estabilización y reforma estructural en la Argentina (1989-99)», en Emir Sader (comp.): *El ajuste estructural en América Latina. Costos sociales y alternativas*. CLACSO, Buenos Aires, 2001.
- GAMBINA, Julio C.: «Argentina: a propósito del canje de la deuda pública». www.nodo50.org/cubasioXXI, 2005.
- GARCÍA LÓPEZ, Jorge: «Multiplicando el trabajo». Mimeografiado, Madrid, 2005.
- GARCÍA MENÉNDEZ, José Ramón: *Política económica y deuda externa en América Latina*. Iepala, Madrid, 1989.
- GILL, Louis: *Fundamentos y límites del capitalismo*. Trotta, Madrid, 2002.
- GOODMAN, David: «Some Recent Tendencies in the Industrial Reorganization of the Agri-food System», en William H. Friedland (ed.): *Towards a New Political Economy of Agriculture*. Westview Press, Boulder, 1991.
- GOWAN, Peter: *La apuesta por la globalización. La geopolítica y la geoeconomía del imperialismo euro-estadounidense*. Akal, Madrid, 2000.
- GRAMSCI, Antonio: *Note sul Machiavelli, sulla politica e sullo stato moderno*. Editori Riuniti, Roma, 1977.
- GRUPO DE TRABAJO INMIGRACIÓN CAMBALACHE: «Globalización e inmigración», en Marco Valle: *Los árboles de la muerte*. Cambalache, Oviedo, 2003.
- HALEVI, Joseph: «The Argentine Crisis», en *Monthly Review*, vol. 53, nº 11. Abril 2002.
- HARVEY, David: *The Limits to Capital*. Blackwell, Oxford, 1982.
- HARVEY, David: *Consciousness and the Urban Experience*. Blackwell, Oxford, 1985.
- HARVEY, David: *The Condition of Postmodernity. An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Blackwell, Oxford, 1989.
- HAUG, Wolfgang Fritz: *Introducción a la lectura de «El Capital»* (Lecciones introductorias para un estudio colectivo de «El Capital»). Materiales, Barcelona, 1978.
- HAUG, Wolfgang Fritz: *Publicidad y consumo. Crítica de la estética de mercancías*. Fondo de Cultura Económica, México, 1989.
- HAYTER, Teresa: *Aid as imperialism*. Penguin, Harmondsworth, 1971.
- HENWOOD, Doug: *Wall Street. How It Works and for Whom*. Verso, Londres, 1998.
- HENWOOD, Doug: *After the New Economy*. Verso, Londres, 2003.
- HENWOOD, Felicity, y WYATT, Sally: «Women's Work, Technological Change and Shifts in the Employment Structure», en Ron Martin y Bob Rowthorn: *The Geography of De-Industrialization*. MacMillan, Londres, 1986.

Bibliografía

- HOBBSAWM, Eric J.: *La era de la revolución (1815-1848)*. Labor, Barcelona, 1989.
- HOBBSAWM, Eric J.: *La era del capitalismo (1848-1875)*. Labor, Barcelona, 1989.
- HOBBSAWM, Eric J.: *La era del imperio (1875-1914)*. Labor, Barcelona, 1989.
- HOBBSAWM, Eric J.: *Historia del siglo XX. 1914-1991*. Crítica, Barcelona, 2000.
- KATZ, Claudio: «La perdurable lucha piquetera». www.rebellion.org, 2004.
- KATZ, Claudio: «La inflación del modelo». www.rebellion.org, 2005.
- KATZ, Claudio: «Quebrantos públicos, negocios privados». www.rebelión.org, 2004.
- KOHAN, Néstor: «Los equívocos de la centroizquierda y los desafíos del movimiento popular en Argentina». www.rebellion.org, 2004.
- KOROL, Claudia: «El ALCA mirado desde General Mosconi». www.rebellion.org, 2004.
- KRUEGER, Anne: «El mecanismo de reestructuración de la deuda soberana: un año después». www.imf.org, 2002.
- KRUEGER, Anne: «Prevención y resolución de crisis: La experiencia de Argentina». www.imf.org, 2002.
- LAPOLLA, Alberto J.: «Argentina: del granero del mundo al hambre generalizado, de la mano de monocultivo de soja transgénica». www.rebellion.org, 2004.
- LUCENA SALMORAL, Manuel. *Historia de Iberoamérica*, Vol. 3: *Historia Contemporánea*. Cátedra, Madrid, 1998.
- LUCITA, Eduardo: «Nueva reestructuración de la deuda externa». www.rebellion.org, 2005.
- LUENGO, Fernando: «El marco monetario y financiero internacional», en Enrique Palazuelos (coord.): *Dinámica capitalista y crisis actual. (La quiebra del modelo de acumulación de posguerra)*. Akal, Madrid, 1990.
- LUENGO, Fernando: «La financiación externa de los países periféricos en la fase de crisis», en Enrique Palazuelos (coord.): *Dinámica capitalista y crisis actual. (La quiebra del modelo de acumulación de posguerra)*. Akal, Madrid, 1990.
- MAGDOFF, Harry: *La era del imperialismo. Política económica internacional de Estados Unidos*. Actual, Madrid, 1973.
- MARINI, Ruy Mauro: *Dialéctica de la dependencia*. Era, México, 1973.
- MARX, Karl: *El capital, Libro I, Capítulo VI (inédito)*. Siglo XXI, Madrid, 1973.
- MARX, Karl: *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador) (3 vols.)*. Siglo XXI, Madrid, 1973.
- MARX, Karl: *El capital. Crítica de la economía política (8 vols.)*. Siglo XXI, México, 1975-1981.
- MARX, Karl: *Zur Kritik der Politischen Ökonomie*, en Karl Marx y Friedrich Engels: *Werke*, vol. 13. Dietz, Berlín, 1979.
- MORÁN, Agustín. «Presupuestos Generales del Estado de 2000. Precariedad. Globalización. Tercera Vía». Mimeografiado, Madrid, 2000.

- MORÁN, Agustín: «Globalización. Precariedad(es). 'General Intellect' y Poder Constituyente». Mimeografiado, Madrid, 2005.
- O'CONNOR, James: *La crisis fiscal del Estado*. Península, Barcelona, 1994.
- PALOMINO, Héctor: «Los movimientos sociales en América Latina». www.rebellion.org, 2004.
- PÉREZ OROZCO, Amaya: «Mujeres y recursos económicos. Feminización de la pobreza», en *Materiales de reflexión* CGT, 3. Abril 2003.
- POLANYI, Karl: «Aristóteles descubre la economía», en Karl Polanyi et al.: *Comercio y mercados en los imperios antiguos*. Labor, Barcelona, 1976.
- POLANYI, Karl: *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*. La Fiqueta, Madrid, 1989.
- POSTONE, Moishe: *Time, Labor and Social Domination. A Reinterpretation of Marx's Critical Theory*. Cambridge University Press, Cambridge, 1996.
- RATO, Rodrigo: «Desafíos y oportunidades en América Latina». www.imf.org, 2004.
- RATO, Rodrigo: «Dirigir empresas en la Nueva Europa». www.imf.org, 2004.
- RATO, Rodrigo: «Perspectivas para el 2005". www.imf.org, 2004.
- RATO, Rodrigo: «Intervención de Rodrigo Rato en África». www.imf.org, 2004.
- ROCK, David: «Arruinar Argentina», en *New Left Review* (edición española), n° 17. Noviembre/ diciembre 2002.
- ROCK, David: *Argentina 1516-1987. Desde la colonización española hasta Alfonsín*. Alianza, Madrid, 1988.
- ROWTHORN, Bob : *Capitalism, Conflict and Inflation*. Lawrence and Wishart, Londres, 1980.
- ROWTHORN, Bob: «De-industrialization in Britain», en Ron Martin y Bob Rowthorn: *The Geography of De-Industrialization*. MacMillan, Londres, 1986.
- RUBIN, Isaak Ilich: *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*. Pasado y Presente, Buenos Aires, 1974.
- SAYER, Derek: *The Violence of Abstraction. The Analytic Foundations of Historical Materialism*. Blackwell, Oxford, 1987.
- SERRULLE, José, y BOIN, Jacqueline: *El Fondo Monetario Internacional. Deuda externa y crisis mundial*. Iepala, Madrid, 1984.
- SHANIN, Theodor: *Naturaleza y lógica de la economía campesina*. Anagrama, Barcelona, 1976.
- TALAVERA, Pedro: «Génesis, estructura y reproducción del subdesarrollo», en Enrique Palazuelos (coord.): *Las economías capitalistas durante el período de expansión 1945-1970. (Estructura y funcionamiento del modelo de acumulación de posguerra)*. Akal, Madrid, 1986.
- TALAVERA, Pedro: «La inserción de las formaciones capitalistas periféricas en la expansión mundial», en Enrique Palazuelos (coord.): *Las economías capitalistas durante el período de expansión 1945-1970. (Estructura y funcionamiento del modelo de acumulación de posguerra)*. Akal, Madrid, 1986.

Bibliografía

- TALAVERA, Pedro: «Tipología de las formaciones sociales capitalistas periféricas», en Enrique Palazuelos (coord.): *Las economías capitalistas durante el período de expansión 1945-1970. (Estructura y funcionamiento del modelo de acumulación de posguerra)*. Akal, Madrid, 1986.
- TALAVERA, Pedro: «El comercio de las economías periféricas. Reforzamiento de la dependencia comercial», en Enrique Palazuelos (coord.): *Dinámica capitalista y crisis actual. (La quiebra del modelo de acumulación de posguerra)*. Akal, Madrid, 1990.
- TALAVERA, Pedro: «El proceso de industrialización de la periferia en la fase de crisis», en Enrique Palazuelos (coord.): *Dinámica capitalista y crisis actual. (La quiebra del modelo de acumulación de posguerra)*. Akal, Madrid, 1990.
- THOMPSON, Edward P.: «Tiempo, disciplina de trabajo y capitalismo industrial», en *Costumbres en común*. Crítica, Barcelona, 1995.
- VENERONI, Horacio L.: *Estados Unidos y las fuerzas armadas de América Latina. La dependencia militar*. Periferia, Buenos Aires, 1973.

Títulos publicados

Hacia un desarrollo rural sostenible.

Año de edición: 2001

248 páginas

ISBN: 84-607-3516-8

Los árboles de la muerte. Crónica de un inmigrante sin papeles.

Año de edición: 2004 (2ª edición).

96 páginas

ISBN: 84-607-9379-6

Contra la Unión Europea. Una crítica de la Constitución.

Año de edición: 2005

48 páginas

ISBN: 84-609-4170-1

