**LOS LÍMITES**

**DE UN CAPITALISMO**

**SIN CIUDADANÍA**

**Coleccion UNIVERSITARIA**

COMPOSICION TIPOGRAFICA: Lucía M. Picado Gamboa

330.122

D563-14 Dierckxsens, Wim.

Los límites de un capitalismo sin ciudadanía:

por una mundialización sin neoliberalismo/ Wim Dierckxsens.   
-4a. ed.- San José, Costa Rica: DEI, 1998.

205 págs.; 21 x 14 cms. (Colección Universitaria).

ISBN 9977-83-114-9

(ISBN 9977-83-106-8 Tercera edición)

1. Capítalismo.
2. Globalización.
3. Neoliberalismo.
4. Economía de mercado.   
   1. Título.

Hecho el depósito de ley

Reservados todos los derechos

Prohibida la reproducción total o parcial del contenido de este libro

ISBN 9977-83-114-9

(ISBN 9977-83-106-8 Tercera edición)

© Editorial Departamento Ecuménico de Investigaciones (DEI), de la edición en   
español, San José, Costa Rica, 1998.

© Wim Dierckxsens, 1998.

Impreso en Costa Rica; Printed in Costa Rica

PARA PEDIDOS O INFORMACION DIRIGIRSE A:

DISTRIBUCIONES DEI, Lta   
Departamento Ecuménico de Investigaciones   
Apartado Postal 390-2070   
SABANILLA

SAN JOSE - COSTA RICA   
Teléfonos 253-0229 • 253-9124   
Fax (506) 253-1541

**Contenido**

**Presentación** 11

Introducción 13

**Capítulo 1**

**Eficiencia versus Bien Común** 29

1. Economía y Bien Común 29
2. Trabajo productivo e improductivo y Bien Común 33
3. La reproducción y el concepto de vitalidad 38
4. La sociedad de consumo vista a partir

de la eficiencia y la vitalidad 40

1. Vitalidad eficiencia y armamentismo 44
2. Un desencuentro de vitalidad y eficiencia

en tomo a la naturaleza 51

**Capítulo 11**

**Globalización y economía de** casino 57

1. La llamada "guerra de clases desde arriba" 57

1. La conexión entre dinero y trabajo productivo 63
2. La privatización de la conducción

monetaria internacional 66

1. La desvinculación entre economía real

y virtual en perspectiva histórica 69

1. Los horizontes de un retorno al trabajo productivo 74

**Capítulo III**

**Globalización: la génesis de**

**Estados Privados sin Fronteras** 79

1. Globalización: hacia una economía sin crecimiento 79
2. Desarrollo de Consorcios Privados

sin Fronteras en la Tríada 83

1. Los Estados Privados sin Fronteras

y los Bloques Económicos 93

1. América Latina ante los Estados Privados

y los Bloques Económicos 95

**Capítulo IV   
Globalización: la génesis**

**de un mercado mundial de trabajo** 107

Introducción 107

1. El Estado de Bienestar y la ciudadanía

a partir de las relaciones del mercado 108

1. La mundialización del mercado laboral 117
2. Economía-mundo, división de trabajo y ciudadanía 124
3. Los nuevos ejes organizativos

en una economía mundializada 128

**Capítulo V   
Globalización: la génesis**

**de Estados Privados sin ciudadanía** 133

1. La lógica del capital

en una economía sin crecimiento 133

1. La supeditación de la cuestión gremial

y social al interés de las transnacionales 134

1. Los ciclos de intervención y desregulación

y el papel histórico del Estado-nación 136

1. Los límites de una ciudadanía

en un capitalismo sin fronteras 140

1. Los límites de un capitalismo sin ciudadanía 143
2. La lucha por la inclusión a costa de otros versus   
   la lucha por una sociedad donde haya lugar

para todos: escenarios futuros 146

1. Los límites de una geopolítica sin ciudadanía 148
2. El abandono obligado del neo liberalismo

a partir de una recesión mundial 153

1. Hacia una regulación mundial a partir

del Bien Común global 155

10. El vacío regulador para una mundialización

con ciudadanía mundo 159

**Capítulo VI**

**Hacia una alternativa con ciudadanía** 163

1. La conciencia creciente acerca de los límites

del neo liberalismo 163

Buscando el Bien Común de la humanidad 169

2.1. Hacia una nueva regulación económica

donde la vitalidad prevalece sobre la eficiencia 170

2.2. La regulación planetaria como alternativa

al neoliberalismo , 173

2.3. Hacia una nueva regulación económica

que impulse una nueva racionalidad económica 175

2.4. Hacia una regulación económica

que parta de la ciudadanía 176

2.5. Regulación económica planetaria y el Estado 179

3. El sujeto en una mundialización

que parta de la ciudadanía 182

3.1. Bien Común e interés privado

en la regulación económica 185

**Bibliografía** 187

Índice de cuadros 197

Índice de gráficos 201

Índice de figuras 203

**Presentación**

A partir de la publicación de la primera edición de este libro hace quince años se hicieron tres ediciones revisadas y ampliadas. Debido a su vigencia en la actualidad presentamos aquí una reimpresión de la cuarta edición. Ya hacia fines de los años noventa predecíamos la crisis financiera en general y la de la bolsa de valores de 2000-2001 en particular. En ese entonces, ya analizamos las causas estructurales de la crisis financiera actual. Desde fines de los años sesenta del siglo pasado la tasa de ganancia en el sector productivo no ha dejado de bajar. Lo atribuimos a que la vida media del capital fijo en las empresas ocupadas en el ámbito productivo se había acortado a tal grado hacia los años setenta que se tornó impagable su renovación. En vez de alzar la tasa de beneficio, la innovación tecnológica fue razón de su descenso. Con la informática y la comunicación más moderna en los años noventa, una vez más se acortó la vida media de la tecnología empresarial. Con ello la vida media de la tecnología moderna llegó cada vez más cerca al límite de vida media cero. El neoliberalismo jamás ha atribuido el descenso en la tasa de ganancia al costo impagable de la renovación tecnológica. Lo atribuyen los neoliberales, en cambio, al impagable costo del factor trabajo. Para evitar relacionarse con el factor trabajo, el capital huyó del ámbito productivo fugándose en la esfera especulativa e improductiva.

En la esfera especulativa, el capital procura realizar ganancias prescindiendo del factor trabajo. Lo hace a partir de la expansión sin límites del crédito en la compra y venta de títulos. La expansión de crédito basado en deuda privada ha fomentado una economía virtual donde se apuesta a la futura explotación del trabajo en el ámbito productivo. El valor de mercado de los títulos (como las acciones, por ejemplo) no lo determina la rentabilidad real de una empresa, sino el beneficio que se espera, calculado por anticipado y, por tanto de modo especulativo. El valor nominal de estos títulos y derechos ha aumentado en la bolsa con independencia total del capital real sobre el cual sus poseedores tienen un derecho. Como vimos en el capítulo II, el carácter ficticio y especulativo de la acumulación sustentada por el crédito llega a primer plano mientras continúe la pseudo-validación de plusvalía en una pirámide invertido de títulos y derechos sobre un cada vez más reducido trabajo productivo futuro en la base de dicha pirámide. La no convertibilidad del capital improductivo puedo presentarse muy tarde como sucedió en la era de la globalización. Sin embargo, una vez que se da ello desmitifica aún más dramáticamente la dimensión ficticia del mando capitalista sobre el trabajo.

El globo de crédito, desinflado por primera vez en los centros del poder con la crisis bursátil entre 2000 y 2001, fue re-inflado después con más prisa aún y esta vez a partir del mercado inmobiliario. Luego del su colapso en 2007-2008, la deuda pública tenía que salvar la privada generando una burbuja de bonos del Estado. Es esta burbuja de deuda pública que está por estallarse en este momento. La así construida gigantesca pirámide de crédito sin límite alguno se basa en la ´fe´ del gran capital especulativo que estas inversiones ficticias se logra tornar reales, sin anticiparse realmente a los límites del mercado para dicha realización. El poder de manipulación que permite sostener esta ´fe´, en el dólar por ejemplo, y la capacidad de pago de su deuda por EEUU, se ancla no en último lugar en el complejo industrial militar del imperio.

Al hacerse públicas las deudas privadas, el capital ficticio procura hacerse real al transferir el costo improductivo e especulativo a la clase trabajadora. Lo hacen mediante políticas de ajuste estructural y el desmantelamiento de los derechos económicos adquiridos históricamente por la clase trabajadora. Dichas políticas conocidas en América Latina desde los años ochenta son implementadas actualmente en los propios centros de poder. El rescate financiero de carácter billonario no fue destinado para estimular la economía real, sino estos billones de dólares regresaron con fuerza renovada al ámbito especulativo. De esta forma, la crisis financiera y su llamado rescate no rescataron a la economía real. Lo contrario sucedió con las consecuentes elevadas tasas de desempleo. El capital empleado así de manera especulativa a partir de todos los poderes y manipulaciones, sin embargo, tarde o temprano no logrará transformarse más en capital real y lleva a la devaluación general del capital social. He ahí la manifestación que podamos esperar de la Gran Depresión del Siglo XXI en plena marcha hoy.

La mundialización del mercado de trabajo implica un cambio en la lógica reproductiva de la fuerza de trabajo. En primer lugar observamos a nivel mundial que la parte que corresponde a los países periféricos en el empleo industrial total no cesa de aumentar. Aquí se destacan los llamados BRICS, es decir, el conjunto de países emergentes más destacados: Brasil, Rusia, India, China y África del Sur. Por otro lado observamos un fuerte flujo migratorio de los países periféricos hacia los centrales para aumentar la flexibilidad laboral en los últimos. A partir de estos dos fenómenos se da la progresiva integración del mercado de trabajo a nivel planetario. El resultado es que la fuerza de trabajo se reproduce cada vez menos a nivel nacional, como señalamos en el capítulo IV. La mundialización del mercado de trabajo hace que la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo se da más allá del Estado-nación. La clase trabajadora se reproduce, desde el neoliberalismo, cada vez más como clase a nivel planetario, y menos a nivel nacional. Una mayor capacidad de reemplazo a escala global conlleva al rompimiento del contrato social a nivel nacional. La consecuencia es la desintegración de la organización sindical y el desmantelamiento de la solidaridad institucional propios del Estado de Bienestar del pasado.

En medio de una exclusión en ascenso en casi todo el mundo observamos un repliegue sindical general. Ya señalamos en ese entonces que para combatir al neoliberalismo cada vez más excluyente se requiere construir un sujeto social colectivo, moral y ético con identidad solidaria. El concepto de sujeto afirma que corresponde a la dignidad del ser humano el ser dueño de su propio proceso y destino. Es precisamente este sujeto que se observa en este momento en la lucha contra la opresión en el Magreb y Medio Oriente. El sujeto individual con derechos económicos y sociales se ha desarrollado en la cultura occidental. Este sujeto tiene un sesgo individualista y hasta elitista frente a los excluidos. A esta tendencia no escapan los gremios sindicales al reivindicar o defender los derechos económicos y sociales de su gremio. A este sujeto individualista ha de contraponerse un sujeto social con identidad solidaria en función de otra racionalidad económica que reafirma la vida de todos y todo. Este sujeto social con identidad solidaria se concibe como un ser colectivo en el eje de la toma de decisiones en función del Bien Común y no al capital en función de la ganancia.

La exclusión progresiva inherente al neoliberalismo se acentúa en tiempos de crisis y significa una pérdida de derechos adquiridos, esto es, una pérdida de ciudadanía. En medio de una economía de mercado cada vez más desarticulado y con un mercado de trabajo mundializado, los derechos económicos y sociales tienden a desmantelarse. Ya señalamos en el capítulo V que en un mundo de exclusión progresiva podemos esperar diferentes escenarios que están revelandose en la actualidad. La exclusión estructural y prolongada propia a muchos países periféricos significa oportunidades nulas de trabajo con ninguna perspectiva de mejora a la vista. Esto significa una ausencia marcada de derechos sociales, de ciudadanía, de dignidad que por ende genera una crisis de identidad. La inseguridad económica y social permanente y progresiva sin ninguna perspectiva de mejora tiende a conducir a la reivindicación de una sociedad donde haya lugar para todos. Ello implica cuestionar el sistema excluyente en su raíz.

En la crisis actual, hasta la juventud de la clase media no encuentra trabajo a pesar de sus estudios más avanzados. Al cerrarse las oportunidades de migración en los países centrales se cierra la fuga de escape individual o familiar. Estos jóvenes tienden no tienen ninguna perspectiva de realizarse en sus propios países a pesar de haber recibido una formación relativamente buena. No hay posibilidad de salvarse como persona o como familia al frenarse la migración durante la crisis cuando incluso se da una migración de retorno. Al quedarse marginados del mercado de trabajo quedan privados de los derechos económicos y sociales y por ende no construyen derecho a la ciudadanía en tierra propia. Son sobre todo estos jóvenes que hoy están en las primeras líneas de las rebeliones en Magreb y Medio Oriente. A partir de su experiencia personal, los trabajadores de edades mayores sin mayor formación se encuentran también sin derechos económicos y sociales construidos. Tampoco tienen una perspectiva que exista una salida dentro de este sistema, aunque les falte la juventud de luchar por ella en primera línea. En aquellos países donde la inseguridad económica y social y por ende política ha sido estructural, amplia y prolongada hay más posibilidades que surgirá una reivindicación popular por una sociedad donde quepan todos. Esta insurrección, como señalamos, la presenciamos actualmente África del Norte y Medio Oriente, tendencia que se dio desde la década pasada en América Latina.

Es preciso apuntar, sin embargo, que la respuesta a la exclusión puede llevar también a cuestionar la legitimidad de ésta sin cuestionar la sociedad que la origine en su raíz. Co ello tampoco se enfrenta el problema de la exclusión en la raíz y más bien sucede lo contrario. Se sustituye una modalidad de exclusión, vía el mercado, por otra, vía la pertenencia o no a determinada comunidad (racial, nacional, cultural, de género, etc.). En este contexto abordamos en el capítulo V la creciente xenofobia, el resurgimiento de los nacionalismos y la llamada lucha de civilizaciones en el mundo occidental de hoy. Sobre la lucha por la no-exclusión a nivel popular podrá, eventualmente, sobreponerse la lucha por la no-exclusión del gran capital, como sucedió históricamente con el fascismo. Así como hay exclusión de sectores populares, también los hay de países enteros. La depresión mundial del siglo XX condujo a la supeditación de los proyectos fascistas populares al proyecto burgués de sobrevivir a costa de todo. Al agotarse los mecanismos económicos para triunfar en el mundo que ve hundir incluso a las empresas más poderosas de una nación, históricamente se ha recurrido a la vía extraeconómica para que triunfe dicha nación a costa de todo y todos. De este modo se desembocó en el nazismo y la Segunda Guerra Mundial.

A partir de la crisis de los años treinta del siglo pasado no se esperaba el fascismo. Tampoco la esperamos hoy. No hay nada que asegura, sin embargo, que nunca volverá a suceder. En el mundo actual una nueva depresión está en marcha y amenaza hasta a los principales bancos y transnacionales de Occidente. No es probable que el espacio nacional reúna hoy todavía las condiciones objetivas necesarias para que el gran capital occidental reivindique sus intereses. A nivel popular ya se observa hoy el reascenso del fascismo. En realidad renace precisamente en los países donde la inclusión en el mercado de trabajo y los derechos económicos y sociales que se derivan de ello estaban más profundamente desarrollados (Suecia, Dinamarca, Holanda). Son los países donde más se desarrolló, en otras palabras, la ciudadanía. Se sienten con ello ciudadanos de primera categoría. ¿Cómo se desarrolla el neo-fascismo precisamente en los países caracterizados por la tolerancia y la solidaridad?

El mercado de trabajo se ha hecho global. Desde la óptica del capital y para poder competir con los salarios que rigen en el mundo, la flexibilización laboral ha de ir con más profundidad en estos países para no tornarse inviables. Lo anterior implica desmantelar los mejores derechos económicos y sociales históricamente adquiridos en el planeta, es decir, desmoronar su ciudadanía. Estos ciudadanos con más derechos económicos y sociales adquiridos en el pasado se sienten amenazados como ciudadanos de primera categoría. Al haber construido más derechos económicos y sociales que nadie en el mundo, se sienten con más derechos de estar en este mundo. A partir de allí sienten poder decidir sobre la suerte de los demás ciudadanos con menos derechos construidos. Para evitar quedar como ciudadanos de segunda categoría luchan, con falta de solidaridad y tolerancia, por su inclusión a costa de todo ciudadano de segunda categoría. Con esta lucha elitista y excluyente, no solo se fomenta la xenofobia, sino también el racismo, el sexismo, el nacionalismo, etc. y, por ende, el neofascismo.

El nacionalismo popular hoy en día, probablemente es un espacio muy reducido para defender los intereses del capital de Occidente en claro repliegue histórico. La perdida de las posiciones competitivas de Occidente respecto a Oriente preocupa mucho a la burguesía occidental. El capital occidental en general y EEUU en particular alega haber construido históricamente el mercado mundial y Europa y EEUU obtuvieron una posición hegemónica en ello. Esta posición está en peligro hoy en día. El capital occidental, sin embargo, considera que tiene más derechos de estar y actuar en este mundo que Oriente. Sus ciudadanos, a la vez, se consideran ciudadanos de primera categoría por su mejor inserción en el mercado de trabajo. De ahí derivan el derecho supremo de estar en este mundo. Si ambas posiciones se encuentran en peligro, el capital norteamericano cuenta con la fuerza militar y Occidente con la OTAN para salvaguardar su mejor inserción histórica en el mercado mundial. Los pueblos con menos inserción en el mercado mundial no han podido desarrollar derechos económicos y sociales. Los países periféricos menos vinculados con ese mercado laboral, no tienen ciudadanía o son ciudadanos de menor categoría. Al no tener mayor ciudadanía en este mundo, son considerados ciudadanos de segunda, tercera o incluso decimoquinta categoría. Otro tanto es válido para las burguesías en los países periféricos.

La historia revela que al derivarse el derecho a la vida de la misma inserción en el mercado y no al revés, un neoliberalismo a ultranza en crisis puede desembocar en neo-fascismo. Con ello, se pasa del proceso de exclusión a la eliminación sistémica de la población sobrante. Un pueblo sin ciudadanía, en su extremo razonamiento, no tiene derecho de estar en este mundo, es decir no tiene derecho siquiera a la vida. De ahí se deriva que un neoliberalismo en crisis pueda desembocar en otro holocausto. Ya pasó en la historia y nadie podrá afirmar que no es posible que vuelva a pasar. Al respecto, podemos mencionar la amenaza que presenta el Grupo Bilderberg en este contexto. El grupo es una especie de gobierno mundial de sombra, que controla los destinos de las naciones. Esta élite, reunida en secreto en Grecia en 2009, se propone no solo instalar un Gobierno Mundial, sino eliminar la población sobrante en la periferia a unos sustentables para poder mantener el control sobre los recursos naturales. Solo de esta manera es posible el desarrollo sustentable de “The American way of life”.

Queda la pregunta de ¿cuál es la alternativa? Históricamente hablando, el socialismo realmente existente tenía como objetivo erradicar el mercado totalizado durante el liberalismo. Este cambio significó una sustitución de la racionalidad del mercado total por otra basada en el plan centralizado, es decir, el absolutismo del plan. La planificación centralizada define el Bien Común desde la cúpula del partido, para la ciudadanía pero sin la posibilidad que la misma participe siquiera en la definición de las prioridades, ni en la ejecución de las mismas. El totalitarismo del mercado se sustituyó de esta manera por otro totalitarismo del plan. El sujeto histórico que buscaba impulsar el proyecto histórico del socialismo real anticipaba a esta racionalidad como vanguardia con verticalismo y con claros esquemas de exclusión. La vanguardia en esta lucha de clases se definía a partir de la relación de explotación dominante: la clase obrera.

Así como los ciudadanos de primera categoría se definen a partir de su inserción estratégica en el mercado, así también se define el sujeto histórico del socialismo realmente existente dentro de los límites de su inserción en ese mercado. Ya señalamos hacia fines del siglo pasado, en el último capítulo de este libro, que la ética solidaria en la lucha por la vida digna de toda la ciudadanía sin exclusiones es el punto de partida del sujeto histórico que construye una alternativa poscapitalista. Los avances en el Foro Social Mundial son la expresión viva de este proceso en el siglo XXI. Tratase de un sujeto social que parte del Bien Común concebido desde abajo que trabaja con democracia participativa sin exclusiones concibiendo como regular la re-producción de la vida humana y natural como punto de partida. Es un proceso que se da a nivel local y global a la vez. Es un proceso con un sujeto de cambio que parte de la ciudadanía en su totalidad sin exclusiones sin partir de alguna inserción específica en el mercado. Es un sujeto en proceso que supone que los seres humanos son parte de la misma naturaleza y no sujetos enfrentados a un objeto. Parece que estamos presenciando un cambio civilizatorio. No sabemos cuánto tiempo llevará, pero el proceso está en marcha.

No puedo cerrar la presentación a esta edición sin agradecer a Mariette Uitdewilligen, mi pareja desde hace más de cuarenta años, quien, al haberse perdido las artes de la cuarta edición tuvo el valor y trabajo de recuperarlo escaneado con todo el trabajo posterior que ello implica para preparar esta nueva edición.

San Jose, 14 de marzo de 2011

**Introducción**

**Por un paradigma alternativo   
ante un neoliberalismo   
sin perspectiva**

El propósito de este trabajo es señalar que existen alternativas a la mundialización bajo bandera neoliberal y plantear la necesidad de una discusión y acción ante los posibles escenarios futuros de una mundialización neoliberal que podría entrabarse en un callejón sin salida. Del escenario resultante de un neoliberalismo sin salida brota una posibilidad histórica de construir una rnundialización sin neoliberalismo. El pensamiento y la acción en torno a ello han sido muy escasos. Buena excepción en la discusión son aquí Ranmonet, 1997; Forrester, 1996; Amin, 1996; Engelhard, 1996; Nell, 1996; Roustang, Laville, Mothé y Perret, 1996. En la actualidad y sobre todo a partir de la crisis financiera en Asia y Rusia la preocupación por una recesión mundial es clara (Rohwer, 1998; Nocera, 1998; Fox, 1998 y con ello la discusión sobre alternativas menos cuestionada (Sachs, 1998).

La teoría neoliberal es el paradigma dominante y se ha perfilado como un paradigma único triunfante (Engelhard, 1996: 550). Ante esta posición triunfante es una tarea difícil erigir otros paradigmas en la teoría económica, a menos que se resalten las fisuras del modelo neoliberal. Sin embargo, su omnipresencia y triunfalismo hacen que el mostrar las fisuras y contradicciones internas del neo liberalismo a partir de la recesión mundial que amenaza y, más aún, señalar su carácter temporal y finito, sea una tarea muy necesaria.

Hay diferentes entradas para analizar las fisuras y contra- dicciones de la teoría neoliberal, para entender su propio límite. Para nuestro trabajo escogimos una aproximación que explica, en primer lugar, el carácter transitorio del neoliberalismo a partir de su propio límite. En segundo lugar, este enfoque brindará fuerza analítica para dibujar escenarios futuros. En tercer lugar, el enfoque permite arrojar luz sobre alternativas posibles. Entre estas alter- nativas se cuenta la mundialización sin neoliberalismo, es decir, sin exclusión y formulada a partir de la ciudadanía, en función del Bien Común, con una racionalidad que parte de la lógica reproductiva a nivel de la totalidad. La alternativa que planteamos no puede ser algo totalmente preconcebido, sino presentamos líneas a un nivel abstracto que requiere discusión y un trabajo adicional para llegar a un grado de concreción y posible acción.

La discusión en tomo al trabajo productivo y el improductivo que desarrollaremos en el capítulo primero, constituirá el eje central de nuestro análisis. El proceso de mundialización orienta la inversión, bajo bandera neoliberal, hacia el trabajo improductivo. Con una inversión creciente en la esfera improductiva por su contenido, el capital tiende a liberarse del factor trabajo excluyéndolo y realizando ganancias virtuales en el ámbito especulativo. Al abandonar la inclusión del factor trabajo, se flexibilizan las relaciones de trabajo que permiten usar a éste en forma más intensiva. La lógica neoliberal es la que de este modo la tasa de beneficio aumentaría en la esfera productiva con un retorno consecuente de la inversión hacia la misma. Pero en tanto que la inversión muestra la tendencia contraria, tarde o temprano se mostrará la contracción económica que actualmente amenaza involucrar al mundo entero y con ello la necesidad de una nueva modalidad de regulación económica. La dificultad de conseguir este cambio de la esfera improductiva (especulativa) a la productiva bajo bandera neo liberal nos brindará una pista muy importante para anticipar escenarios futuros y alternativas.

Los conceptos de trabajo productivo y trabajo improductivo tienen una importancia real para toda alternativa que queremos aclarar desde el principio de este trabajo. Se puede abordar su definición desde dos ejes: el primero parte de la maximización de la ganancia privada apuntando a la eficiencia económica, bien reflejado en la actual economía formal. La racionalidad que orienta este tipo de actuar es una racionalidad abstracta de medio-fin que prescinde de lo substantivo y no ve los problemas de orden reproductivo (Hinkelammert, 1995; Gutiérrez, 1997). El segundo parte de la reproducción de la sociedad como un todo y la parte sustancial de la economía concebida por el padre de la economía (Smith, 1975). El primer eje nos permite analizar la lógica interna del neo liberalismo, mientras el segundo nos hace entender mejor la necesidad de la regulación económica a nivel mundial.

El trabajo productivo, en otros términos, puede ser analizado desde dos ángulos posibles: por su forma y por su contenido. Esta discusión la encontramos bien presente en los clásicos del pensamiento económico, incluyendo a Marx, y ausente en el pensamiento neoclásico y neoliberal. Por su forma, o relación social vigente, el trabajo productivo y el improductivo se conciben desde la óptica del capital individual. Aquí se define el trabajo productivo a partir de la relación capitalista. Aunque se equivocaron al pensar que sólo el trabajo agrícola es productivo, ya los fisiócratas postularon la idea correcta de que desde el punto de vista capitalista es productivo el trabajo que crea plusvalía (Quesnay, 1958). Adam Smith llegó en este punto al corazón mismo de la materia al definir el trabajo productivo como trabajo que se intercambia directamente por capital, es decir apuntando de manera expresa a la relación social (Smith, 1975).

En los neoclásicos en general y los neoliberales en particular, el trabajo productivo por la forma es la única concepción posible. La discusión del tema entre ellos ha perdido toda sustancia. Las líneas fronterizas se dan al interior de la economía monetarizada: ¿es productivo solo aquel trabajo para el mercado bajo la lógica de la maximización de la ganancia; es asimismo productivo todo trabajo para el mercado que no se rige por ésta lógica, o es productivo también un trabajo monetarizado no mercantil en el ámbito redistributivo del Estado? Dentro del enfoque neoliberal el concepto tiende a limitarse a lo primero. Todo trabajo que se realiza fuera de esta relación social dominante termina denominándose improductivo, y puede ser visto hasta como una relación no natural de trabajo, accionar que debería ser restringido. Así, toda aquella actividad realizada por el Estado que puede ser emprendida con ganancia por la empresa privada, es vista por los neoliberales como algo no natural y sujeto a normas restrictivas. Como lo formula Hayek (1992: 328s.):

La cuestión de lo que una precisa agencia tiene derecho a hacer o qué grados de poderes del gobierno se le permite ejercer, se conoce a menudo como el problema discrecional. Es evidente que no todos los actos de gobierno pueden estar limitados por reglas fijas, pero probablemente sea necesario que las organizaciones burocráticas estén limitadas por normas ... pues les falta esa prueba de eficiencia que implica el obtener beneficios de naturaleza empresarial.

Al ver como la manera natural de encarar las cosas por su forma, los neoclásicos ya no distinguen el trabajo productivo del improductivo desde el punto de vista del contenido o sustancia. A partir de esta visión parece no importar en qué esfera se invierta: en el ámbito productivo o improductivo por su contenido. Desde la óptica de la relación social imperante es productivo todo trabajo que se intercambia directamente por capital. Desde este ángulo no importa la sustancia del trabajo. Al no percibir el carácter improductivo del trabajo visto por la sustancia, se hace imposible entender cómo la economía neoliberal se estanca. Cuando todo se rige de forma cada vez más exclusiva por la búsqueda de la maximización de la ganancia a nivel de la empresa privada, la eficiencia a nivel micro sumada conduce a un progresivo estancamiento económico, esto es, a una reproducción limitada a nivel de la totalidad. Si las inversiones se vuelven siempre más improductivas por su contenido, la eficiencia pueda ser ascendente a nivel de las partes, pero a costa del sistema que tiende a destruir. No solo amenaza la naturaleza, la vida humana sino hasta la vida misma del propio sistema.

Desde el punto de vista del contenido, o sea con abstracción de la relación social bajo la cual se realiza, el trabajo vivo o materializado que actúa sobre la forma social misma del régimen de producción vigente no crea riqueza. Este trabajo implica un costo falso de la producción que se costea mediante la redistribución de la riqueza existente (Marx, 1971: 1I, 125-128). Es productivo por el contenido sólo aquel trabajo que genera un valor de uso material o no material, sin importar la relación social bajo la cual se efectúe. Que esta riqueza en la sociedad que vivimos nos aparece básicamente bajo la forma de mercancías producidas a menudo en una relación de capital trabajo, no tiene importancia aquí (Marx, 1971: 1,55.190).

El trabajo productivo puede ser mejor visto a partir de una matriz. El trabajo productivo por el contenido apunta a la creación de riqueza y el improductivo a la redistribución de ésta. Este punto de vista requiere un análisis a nivel de la totalidad en la esfera re-productiva. La otra entrada de la matriz (véase la figura No. 1.1) enfoca el trabajo productivo por la forma. Es productivo por la forma todo trabajo que genera ganancia para el capital, y todo trabajo que no lo hace no sería productivo para el capital. Este punto de vista parte de los intereses particulares del capital. Bajo este ángulo la totalidad se constituye a partir de la sumatoria de los intereses privados. Desde las dos entradas señaladas para analizar el trabajo productivo, se forma una matriz para interpretar las diferentes combinaciones de eficiencia y vitalidad que acompañan los dos ejes en cuestión. El concepto de trabajo productivo a través de los dos ejes de vitalidad y eficiencia es central en la presente obra, y dedicaremos el capítulo primero a su desarrollo.

Incluir Figura No. 1.1

Trabajo productivo e improductivo

En la actualidad nos cuesta mucho interpretar el trabajo productivo más allá de la forma. Estamos acostumbrados a ver las cosas desde la forma social. Debido a ello, en nuestra contabilidad social sólo consideramos como productivo aquel trabajo que adquiere al menos una expresión monetaria (Gough, 1978: 92).

Todo trabajo realizado sobre el contenido que no se expresa monetariamente, como el trabajo doméstico y el trabajo voluntario, por ejemplo, la contabilidad social no lo toma en cuenta por más que contribuya a la reproducción de las condiciones de producción visto desde el ángulo de la totalidad.

Todo trabajo sobre la forma (comercio, banca, seguros, bolsa de valores, bienes y raíces, traspaso legal de propiedades, entre otros), realizado bajo la forma dominante, o sea como empresa privada que busca la maximización de la ganancia, es una fuente de beneficio a menudo más elevado que la ganancia obtenida en el sector productivo. Este trabajo improductivo, visto por el contenido, por razones que analizaremos resulta ser más lucrativo que el trabajo productivo por su contenido. Sin embargo, por más ganancia que se obtenga en un trabajo improductivo por el contenido (como el trabajo especulativo), sus inversiones y gastos pertenecen a los costos falsos *(faux frais)* de la producción social. La distinción entre plusvalía y ganancia (Ibid.: 101) expresa bien la diferencia entre el beneficio en la esfera productiva (ganancia productiva) y la ganancia improductiva (ganancia comercial, bancaria, especulativa, etc.). La última únicamente puede existir mediante una re-distribución de la plusvalía generada en la esfera productiva. Lo anterior quiere decir que una inversión ascendente en el sector improductivo implica una creciente redistribución de la riqueza y la plusvalía, una tasa media de beneficio descendiente y por ende, una dinámica estancada de la economía a nivel de la totalidad (Marx, 1974: 1,244-254).

A partir de la categoría de trabajo productivo e improductivo por el contenido, podemos hacer análisis históricos que nos dan mayor capacidad de análisis prospectivo Así podemos analizar la subordinación parasitaria de formas no capitalistas de trabajo al capital comercial y usurero en la transición del feudalismo al capitalismo En este período de transición el trabajo productivo por su contenido (el trabajo artesanal y agrícola) se subordinaron al capital comercial y usurero así como actualmente el trabajo productivo por su contenido tiende a subordinarse al capital financiero (Dierckxsens, 1979: 91-117). La misma categoría de trabajo productivo permite arrojar luz sobre el estancamiento económico en la antigüedad, como hemos hecho en estudios anteriores acerca del Imperio Romano (Dierckxsens, 1983). La guerra permanente en busca del reemplazo de esclavos en el Imperio Romano es un ejemplo histórico de una redistribución de recursos humanos y materiales por medio de la violencia. Con la ampliación del Imperio el costo de la guerra se hizo cada vez más alto en comparación con los beneficios. De ahí la necesidad progresiva de la emancipación de los esclavos y la transición paulatina hacia otra relación de producción (Ibid.: 149-154). La categoría de trabajo (im)productivo también ayuda a distinguir los períodos de auge (trabajos colectivos de riego o terrazeo) de los de crisis (prolongados trabajos colectivos de culto o guerra) en las sociedades antiguas de Egipto, los incas, los mayas o los aztecas (Ibid.: 84-93).

En tiempos más recientes la categoría de trabajo (im)productivo nos ayuda a iluminar la capacidad desigual de soportar el gasto de defensa en la Guerra Fría entre la ex URSS y EE. UU. Un gasto de defensa parecido relacionado con un producto interno bruto dos veces más pequeño en la ex URSS que en EE. UU., dificultó el desarrollo de la economía civil y el consecuente débil desarrollo del consumo. La aceleración de la carrera armamentista en ambos países durante los años ochenta condujo a la reproducción limitada de la economía y la desintegración posterior del bloque soviético (Dierckxsens, 1992: 101-113).

La progresiva inversión en sectores improductivos en la actualidad conduce a la pérdida de vitalidad de la economía mundial bajo el neoliberalismo. La visión histórica tras la categoría de trabajo (im)productivo analizada en los trabajos mencionados, permite desarrollar una mayor capacidad de análisis para dibujar escenarios futuros a partir de un eventual neoliberalismo sin salida y ayuda a su vez a contribuir a construir alternativas.

Desde finales del decenio de los sesenta y principios del de los setenta la economía mundial comenzó a mostrar síntomas de pérdida de su ritmo de crecimiento. Este hecho coincidió con la crisis petrolera, y en un principio se le dió mucho carácter explicativo a ésta. Hoy ya casi nadie atribuye ese desaceleramiento en el crecimiento económico a la crisis petrolera (Engelhard, 1996: 61). Actualmente, afirma este autor, se adscribe esa pérdida de dinámica sobre todo al creciente costo de la innovación. Este costo creciente ya se vislumbraba cuando estalló la crisis petrolera, pero se agudizó *a posteriori,* aun cuando los precios del petróleo volvieron a descender.

La innovación pierde su razón de ser en el capitalismo cuando no contribuye a elevar la tasa de beneficio. Si para lograr un determinado porcentaje de aumento en la productividad del trabajo aumenta más que proporcionalmente el costo de la innovación, la tasa de beneficio tiende a descender (Engelhard, 1996: 63s.). El ascendente costo de la innovación, más allá de los aumentos en la productividad, es consecuencia de la propia carrera competitiva. La competencia obliga a depreciar a un ritmo creciente, o sea, a innovar en forma cada vez más acelerada, incrementando los costos de la innovación. La productividad del trabajo crece con dificultad mayor al ritmo del aumento en el costo de la innovación. El resultado de una tasa de beneficio decreciente en la esfera productiva estimula la fuga de capital hacia sectores improductivos.

Al huir de los sectores productivos, la acumulación no se basa en la valorización real del capital. El pastel tiende a perder su ritmo de crecimiento. Y cuando el pastel no crece, la acumulación sólo es posible con una concentración progresiva de la riqueza ya existente por medio de un frente doble que desarrollaremos en el segundo. El monetarismo, o la proclamación de la acumulación puramente monetaria, brinda en esencia la posibilidad de una acumulación de "capital desempleado" que deja de ocupar al trabajo (productivo) a partir de apuestas sobre una explotación más intensa de ese trabajo en el futuro. El capital acumula riqueza en forma monetaria sin una correspondiente utilización del trabajo en la esfera productiva. Al no ocupar temporalmente al trabajo, el capital declara lo que Thurow llama una "Guerra al Trabajo" (Thurow, 1996: 180) mediante una política de exclusión y flexibilización que culmina en una progresiva concentración de la riqueza ya existente.

Analicemos en el capítulo segundo que, al huir las inversiones, desde la década de los setenta, hacia esferas improductivas, el pastel mundial de la riqueza no solamente tiende a crecer a menor ritmo, sino que ha de ser repartido para remunerar una magnitud mayor de inversión improductiva. De este modo baja la ganancia media del capital social. En ese contexto de la ganancia media descendente estalla lo que Thurow llama la "Guerra Económica Mundial" por el mismo mercado (Thurow, 1992). La estrategia es fortalecer las posiciones competitivas en el mercado a fin de acaparar una parte creciente del mercado y la riqueza ya existentes, en vez de fomentar su crecimiento por medio de inversiones en áreas productivas para generar riqueza nueva. En este contexto hay que comprender la política de fusiones y adquisiciones que constituyen el grueso de las inversiones en el mundo actual.

La política de adquisiciones y fusiones aumenta las expectativas de que principalmente los más fuertes en este mundo podrán triunfar, o sea, las grandes transnacionales. Esta expectativa seexpresa en la bolsa de valores, donde se cotizan las empresas más fuertes. La apuesta a las acciones de estas empresas eleva la cotización de esas acciones. Estas apuestas no siempre se realizan con dineros atesorados, esto es con riqueza existente. Una pirámide invertida de crédito construida no a partir de los ahorros sino sobre una deuda ascendente a través de los años permitió alzar las cotizaciones muy allá de los valores reales del mercado. Esta alza refleja la apuesta a ganancias futuras y alimenta de forma progresiva la especulación a futuro. Estas apuestas a las transnacionales ganadoras en las bolsas de valores y el crédito que implica, van más de prisa que el crecimiento económico o el de las ganancias reales que generan las transnacionales. Las ganancias que se obtienen nominalmente por las cotizaciones se alejan, en otras palabras, de la economía real. Conforme crezca la espiral de crédito la acumulación se tomará más virtual, y tarde o temprano, si no se consigue revincular la inversión con la producción, puede darse una crisis financiera a escala mundial como amenaza actualmente.

En el capítulo tercero analizaremos cómo durante las últimas décadas la inversión abandonó de manera paulatina la esfera productiva, haciendo cada vez más probable una crisis financiera de envergadura a nivel mundial. Al caer fuertemente las cotizaciones, incluso las de las empresas transnacionales más grandes, esta crisis sería una prueba de fuego para el propio neoliberalismo.

La crisis financiera en Asia no la podemos entender como un hecho aislado, sino como parte de la disputa por un mercado donde no quepan todas las transnacionales. La causa de la crisis financiera actual no reside en Asia, Rusia ni en América Latina, donde la inestabilidad monetaria es más manifiesta, sino en la batalla entre grandes transnacionales por un mercado mundial que cada vez se expande menos y arriesga contraerse. En un mercado que se expande cada vez menos queda de manifiesto de forma paulatina que no hay lugar para todos, ni siquiera para todas las transnacionales. La estrategia resultante a nivel de la competitividad empresarial es alcanzar posiciones competitivas mediante fusiones y adquisiciones, para de este modo poder acaparar una mayor parte del mercado existente.

En el mismo capítulo tercero vemos cómo los mercados asiáticos se protegieron contra la inversión externa. Como resultado había desequilibrio en las inversiones directas extranjeras entre Occidente y Oriente, que a su vez influyó en los desequilibrios en el comercio. A partir de estos desequilibrios se acentúa un conflicto económico entre Occidente y Oriente en tomo al mercado. En este contexto queremos ubicar la desestabilización, mediante mecanismos especulativos a menudo externos, de las monedas asiáticas desde mediados de 1997, y la consecuente subordinación de esos países a recientes políticas de ajuste estructural. Al "enjaular" a los "Tigres" las apuestas a los ganadores en Occidente tendrían más espacio. El resultado esperado era una occidentalización y estadunización de las apuestas en la bolsa internacional de valores. La bolsa en Occidente, podía posponer aparentemente una caída a costa de una recesión en Oriente. El resultado de todo esto para la economía mundial en su conjunto, sin embargo, es una pérdida de dinámica. Al restar ímpetu a la dinámica económica asiática, la economía mundial perdió dinámica. En un mundo que pierde dinámica, las recesiones son más frecuentes que las recuperaciones. La crisis de Rusia reveló la amenaza cada vez más generalizada de la recesión. Una recesión cada vez más ampliada hace contraer la demanda global. Al contraerse la demanda se incrementará el riesgo de la sobreproducción y la consecuente deflación. Y con la deflación descienden las ganancias reales y con ello se perturba el clima e las apuestas hasta en Occidente. Así, en vez de disminuir, aumenta el peligro de una crisis financiera a escala mundial.

Una crisis financiera a escala mundial pone en cuestionamiento a la economía neoliberal al revelarse las crisis hasta para las empresas transnacionales más grandes, es decir, se manifestará el Mal Común. ¿Cuán evitable es esta crisis financiera mundial? ¿Existen espacios para que la bolsa de valores a nivel internacional pueda recuperarse? Existen aún espacios para la economía de casino. Por medio de ciertos acuerdos, como una baja internacional de los intereses (Sachs, 1998: 21) puede posponerse una crisis generalizada, aunque sea cada vez más duro evitarla.

Una de las medidas que podemos mencionar que resultó acelerar la crisis financiera a nivel internacional es la liberación financiera (Sachs, 1998: 22). Una acción que debía liberalizar el flujo de capital y que fracasó este año es el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI). El acuerdo básicamente facilitaría la inversión (hasta la especulativa) en otras naciones, así como la salida integral de las ganancias obtenidas. Regularía eventuales disputas con los Estados-nación en materia de inversión extranjera. La profundización de los bloques económicos constituyó otro mecanismo   
para la concentración progresiva de la riqueza a favor de las empresas transnacionales. Esa concentración progresiva, no obstante, restó vitalidad a la economía mundial en su conjunto. Con la concentración, se contrae la demanda global y con ello bajan las ganancias reales Hasta de las empresas triunfadoras y por ende las espectativas del futuro se toman negativas. Cuando la demanda se contrae y la sobreoferta conduce a una deflacibn mundial hasta las más grandes empresas se ven en dificultadas para mantener sus ganancias reales, frustrando así paulatinamente las futuras expectativas de ganancia. A la larga la crisis financiera mundial es difícil de evitar.

La concentración de la riqueza no se da exclusivamente en el ámbito de la competencia de empresas por un mercado existente sin mayor expansión, sino que se da en forma simultánea, como   
veremos en el capítulo cuarto, en el terreno conflictivo del capital y el trabajo. La competencia en un mercado sin mayor expansión alienta que se fortalecen las posiciones en el mercado (fusiones,   
adquisiciones, propaganda, mercadeo, etc.). Estas inversiones no llevan al crecimiento, sino al fortalecimiento de unas zonas dentro de las regiones más ricas del mundo donde se ubican las transnacionales triunfantes en uno u otro sector. En estos países o zonas parece que el modelo neo liberal funciona. De manera simultánea, sin embargo, la misma tendencia conlleva la diferenciación y exclusión progresivas en otros países o zonas ricas del mundo; ni qué decir de la dimensión que suele alcanzar la exclusión a nivel de las regiones de la periferia. El resultado a nivel de la economía mundial en su conjunto es una relativa e incluso absoluta pérdida de oportunidades de empleo. El pleno empleo deja de ser un valor orientador y se desarrolla una tendencia de que es prioritario salvar la situación general de empleo, aunque ello implique un desempleo estructural creciente, empleos menos estables, peor pagados o, con menos seguridad social.

La progresiva exclusión significa una pérdida de derechos adquiridos, esto es, una pérdida de ciudadanía. En medio de una economía de mercado des regulada, el Estado de Bienestar tiende a desmantelarse. El Estado interviene cada vez menos en materia de derechos económicos y sociales. Los ciudadanos en sus luchas reivindicativas suelen responsabilizar al Estado, pero el propio Estado ha visto reducir su espacio ante el mercado. Nos preguntamos, con Forrester, (1997: 20) ¿cuál es el futuro de la ciudadanía a partir de la exclusión progresiva? ¿Qué sucederá si desapareciera la democracia? ¿No aparecería el riesgo de formular el exceso (que por otra parte se acrecentará inexorablemente)? ¿Qué sucederá si el "mérito" del cual dependería más que nunca el derecho de vivir y el derecho en sí mismo, fueran juzgados y administrados por un régimen autoritario?

En una democracia nadie se atreverá a declarar que la vida no es un derecho y que hay un exceso de seres vivos. ¿Pero nadie lo haría bajo un régimen totalitario? ¿No se ha hecho ya? (Forrester,   
1997: 32).

La indiferencia es feroz. Constituye el mayor partido...y es la indiferencia la que permite la adhesión a ciertos regímenes (lbid.: 49).

¿Exageraciones? Es lo que siempre se dice antes, cuando aún era tiempo de saber que un pelo tocado podría ser el anuncio de lo peor. Y que los crímenes contra la humanidad son siempre   
crímenes de la humanidad (lbid.: 154).

En un mundo de exclusión progresiva podemos esperar a futuro diferentes escenarios. La exclusión significa pérdida de trabajo en el mercado laboral y con ello pérdida de derechos   
sociales, de ciudadanía y por ende una crisis de identidad como veremos en el capítulo cuarto. La deslegitimación de la exclusión. progresiva puede conducir a la reivindicación de una sociedad donde haya lugar para todos. Ello implica cuestionar el sistema excluyente en su raíz. La respuesta a la exclusión puede llevar también a cuestionar la legitimidad de ésta sin uestionar la sociedad que la origine. Con ello no se enfrenta el problema de la exclusión en la raíz. Más bien sucede lo contrario. Se sustituye una modalidad de una exclusión, vía el mercado, por otra, vía la pertenencia o no a determinada comunidad (racial, nacional, cultural, etc.). En este contexto queremos ubicar en el capítulo quinto la creciente xenofobia, el resurgimiento del nacionalismo en el mundo y la lucha de las culturas.

Sobre la lucha por la no-exclusión a nivel popular podrá, eventualmente, sobreponerse la lucha por la no-exclusión del gran capital, como sucedió históricamente con el fascismo. No se esperaba el fascismo a partir de la crisis de los años treinta afirma Forrester y no hay nada que asegura que nunca vuelva a suceder (Forres ter 1997). En un mundo donde hay lugar para cada vez menos transnacionales, la no-exclusión de los ciudadanos de un bloque económico depende de la no-exclusión de sus transnacionales. En la lucha por la no-exclusión, como lo interpreta Huntington (1993: 27-29), las transnacionales se ven hoy más beneficiadas con una lucha de culturas o civilizaciones que con el nacionalismo. El nacionalismo es un espacio muy reducido para los intereses del capital transnacional. El nacionalismo como tal ya no representa entonces una bandera unificadora que pueda brindar una salida al capital transnacional. La amenaza a la cultura occidental por una cultura oriental en ascenso, puede fomentar una lucha de las civilizaciones, como nos la presenta Huntington (1993: 27-29). Este conflicto se visualizó con el ataque financiero a las monedas asiáticas para subordinar estas economías a programas de ajuste estructural, abriéndolas a las inversiones extranjeras occidentales y así "enjaular a los Tigres". El ataque a las monedas asiáticas revela que la guerra se hace cada vez más en el plano económico. Una occidentalización o estadounización de la globalización se anuncia. En términos de Engelhard ya comenzó la Tercera Guerra Mundial (Engelhard, 1997).

A partir de la crisis asiática, las proyecciones económicas del FMI (1998: 1), prevían una contracción marcada en el ritmo de crecimiento de las economías del sudeste asiático Se esperaba una pérdida de ritmo de crecimiento para América Latina y a nivel de las potencias, un retroceso claro en Japón para 1998. Las fuertes políticas de ajuste en Asia no brindarían una solución a la crisis de vitalidad de la economía mundial que crecería casi un uno por ciento menos en 1998 que lo previsto antes de la crisis asiática (FMI, 1998: 3). La crisis en Rusia acentuó aún más los prognósticos negativos acerca de la economía mundial. Se espera una progresiva contracción de la demanda que contribuye al descenso de las ganancias reales de las grandes transnacionales triunfadoras y con ello más bien parece fomentar la crisis financiera planetaria.

Unicamente será posible salir de una crisis de una economía que ha perdido su vitalidad, como veremos en el capítulo sexto, si se prioriza la totalidad antes de pretender salvar las partes. Este planteamiento sólo podrá hacerse mediante una regulación económica a nivel mundial. Al reivindicar una mundialización sin neoliberalismo, sin embargo, no necesariamente se plantea todavía una alternativa que supedita la eficiencia al Bien Común planetario. El cambio de valores de un eje que parte de los intereses particulares a otro que apunta hacia la vitalidad de la totalidad, no resulta tan fácil ya que exige un fuerte cambio de valores.

La conciencia de que una salida (neo)liberal no brindará solución a la crisis tiene un buen precedente histórico. El pánico que se gesta en una depresión puede radicalizar la lucha por la inclusión a costa de todo. Esta respuesta tampoco retornará la atención al Bien Común, más bien se alejará aún más de ello. Al tomarse conciencia de las limitaciones de un neoliberalismo sin salida, es probable que se busque aquella regulación económica orientada a conciliar los intereses privados de las transnacionales con el logro de la vitalidad, entendida ésta básicamente como crecimiento con inclusión. Esto se podría pretenderlo alcanzar mediante una demanda mundial agregada y una política de inclusión a nivel mundial. Así se procurará perpetuar la acumulación privada sin supeditarla al Bien Común planetario. Sería una forma de neo-keynesianismo a nivel planetario que requiere una especie de Estado-mundo regulador.

El neo-keynesianismo planetario tendría como gran tarea la de regular la economía-mundo donde operan las transnacionales. Esta tarea no puede corresponder a ningún Estado-nación y requiere una regulación mundial. Existe una creciente discusión para regular la especulación (Nell, 1996; Martin-Schumann, 1996; Sachs, 1998), lo que constituye ya un síntoma saludable. Una discusión más allá de una regulación financiera a nivel mundial es más escasa (Petrella, 1996; Roustang y otros, 1996; Rifkin, 1997). Sus planteamientos van en la dirección de la deficiencia de las ventajas competitivas, y de que la recuperación de la vitalidad implica retroceder en el eje de la eficiencia. Plantean para ello un nuevo contrato social, ya no a escala nacional sino a nivel planetario.

Una intervención neokeynesiana de corte planetario difícilmente se perfilará, como una solución viable. ¿Podrá lograrse establecer una demanda agregada con una política de empleo a nivel planetario por medio de una intervención de una especie de Estado-mundo? Aunque se lograse este proyecto, la asignación de los recursos difícilmente se regulará mediante el mercado bajo el régimen de la maximización de la ganancia. Una demanda agregada mediante una regulación mundial que estimularía el desarrollo de la tecnología, no haría más que reforzar la tendencia de una capacidad ociosa creciente y de una depreciación más acelerada que el aumento de la productividad del trabajo, bajando la tasa de ganancia.

No es suficiente garantizar la escala de la demanda, es igualmente importante definir su composición (Nell, 1996: 61s.). Para solucionar la tendencia a la tasa de beneficio descendente se requiere una mano visible que regule la depreciación y la inversión. Esta intervención, como veremos en el capítulo sexto, sólo es posible cuando se introduce de manera simultánea en el mundo entero. Una depreciación regulada a nivel mundial brindaría una nueva potencialidad al desarrollo tecnológico con una mayor conservación de recursos naturales y con una redistribución del ingreso a nivel mundial. Esta regulación, sin embargo, representa una intromisión directa en la racionalidad económica misma, subordinando la eficiencia a la vitalidad del sistema corno un todo.

El cambio en la racionalidad económica y su subordinación a una mano visible a nivel mundial podría partir de un intento de regulación económica neokeynesiana a nivel planetario. Tarde o temprano, quedará clara la necesidad de favorecer la vitalidad a costa de la eficiencia. La última modifica cualitativamente la racionalidad económica, la cambia en su esencia. Cualquier regulación futura, en nuestra opinión, desembocará en ese salto cualitativo en las mismas relaciones de producción ya que no existe una posibilidad real de hacer retomar las inversiones hacia la esfera productiva sin esa priorización de la vitalidad de la economía. Las fuerzas productivas han llegado, en otras palabras, al límite de su potencial de desarrollo bajo la racionalidad económica existente. Es ante esa perspectiva que surge con tanta dificultad otro paradigma y que el neoliberalismo se aferra a la racionalidad existente con dogmatismo.

Frente a este escenario, los sectores progresistas están ante el verdadero reto histórico de ocupar el espacio que se presentará para construir una nueva sociedad orientada por el Bien Común a nivel planetario. Podemos caracterizar este esfuerzo corno una mundialización desde abajo. Sin embargo, los sectores progresistas están poco preparados para encarar una mundialización que parta del Bien Común de la ciudadanía a nivel planetario. Este proceso supone una discusión que apenas está vislumbrándose (Petrella, 1996; Huizer, 1996; Amin, 1997; Laville, 1997). La búsqueda de la vitalidad de la economía mundial será a costa de la eficiencia, sin suprimirla lo que constituye un cambio de eje en la orientación económica hacia el Bien Común (Engelhard, 1996). Este cambio de eje implica un cambio de valores, una nueva ética solidaria y un nuevo sujeto para encarar este proyecto.

Un proceso de mundialización que parte del Bien Común planetario enfoca la reproducción de la vida humana y natural corno punto de partida, es decir, parte de la ciudadanía en su totalidad. Esta reproducción no está supeditada a la lógica de la eficiencia de las partes. La eficiencia de las partes conduce en última instancia a la exclusión y al derroche de recursos a nivel de la totalidad, o sea, a la ineficiencia a nivel de la totalidad. La eficiencia a nivel de la totalidad consistiría en trabajar con la plenitud de los recursos humanos y naturales, sin derroche o exclusión a nivel del sistema corno un todo y sin necesidad de lograr la máxima eficiencia a nivel de las partes (Nell, 1996: 97).

El cambio del eje de la eficiencia al de la vitalidad implica siempre un riesgo de centralización del poder, corno sucedió con el socialismo real al erradicar las relaciones de mercado. Esta respuesta implicó la sustitución radical del mercado total por el plan total. En vez de otorgar la razón absoluta al mercado se lo otorgó al plan y a los que lo definen. El cambio del eje de la eficiencia absoluta vía el mercado total al plan total eliminando ese mercado, desemboca en la totalización del plan. El cambio de eje puede ser gradual sin cambiar en esencia de un eje a otro. Esto fue ese el caso del keynesianismo. Dentro del mundo keynesiano había una conciliación entre la vitalidad y la eficiencia, aunque la eficiencia nunca se subordinó a la vitalidad. Esta conciliación se agotó cuando la tasa de ganancia descendió en los años setenta. La des regulación absoluta para salvar la ganancia se dió con el neoliberalismo. Al agotarse ese espacio el cambio de eje hacia una reregulación de la economía a nivel mundial, requerirá en forma gradual pero real, la subordinación de la eficiencia a la ciudadanía.

**Capítulo I**

**Eficiencia versus Bien Común**

1. **Economía y Bien Común**

Laeconomía de mercado, sin lugar a dudas, ha permitido un grado de desarrollo de las fuerzas productivas sin procedentes en la historia de la humanidad que, en principio, permite generar bienestar para el mundo entero. Vivimos en un periodo de mundialización de la economía de mercado que, sin embargo, conlleva a la vez a la exclusión a nivel planetario. Nos hacemos la pregunta, ¿por qué la globalización y la generalización de la eficiencia conducen a una sociedad que fomenta el estancamiento económico y la exclusión? Aparentemente la economía de mercado sin regulación, a partir de los intereses privados en conflicto sin regulación alguna se aparta, mediante una mano invisible, del Bien Común. ¿Qué es el Bien Común? Si la suma de los intereses privados no constituye el Bien Común, ¿cómo se define entonces éste?

El Bien Común consiste en el hecho de que las personas o los grupos que componen una sociedad tienen intereses que no pueden ser reducidos a la suma de los intereses individuales (Engelhard, 1996: 459).

“Hay algo que es de interés de todos que sobrepasa los intereses privados de cada uno” (Arrow: 1963, tomado de Engelhard, 1996: 456). En principio, el Estado asume el interés común. No obstante, el propio Estado no se escapa al juego de los intereses privados (Engelhard, 1996: 460). Encaminar la economía en función del Bien Común significa necesariamente regulación económica, donde el interés privado no solo se media con el interés de toda la ciudadanía sino en contradicción el interés privado se supedita al interés de la ciudadanía. Esta regulación requiere una gestión política de carácter democrático.

Durante el periodo keynesiano hubo mediación entre interés privado y Bien Común y entre eficiencia y vitalidad, pero en caso de conflicto el interés privado prevaleció sobre el interés de la ciudadanía. La inversión de esta prevalencia conduce a la vitalidad y el Bien Común. Tratase de una racionalidad económica en función de la ciudadanía, donde el interés privado y la eficiencia no se erradican pero si se supeditan al interés de la totalidad. El Bien Común entonces es una racionalidad económica en función de la ciudadanía y con participación democrática de la misma. Cuanto más se alejan la racionalidad económica basada en el interés privado del Bien Común más se resaltará la ética del mercado basado en el interés privado a costa de la ética solidaria basada en la democracia participativa.

Para poder abordar críticamente como el libre juego de mercado en la era de la globalización se aleja del Bien Común, es necesario desarrollar una concepción de la economía que incorpore a la vez la política y la ética. No hay corriente económica que permita con más claridad esta conjugación que la Economia Politica. En la visión actual existe una separación entre ética y la ciencia económica. Con ello las teorías críticas que denuncian la irracionalidad del orden económico actual, al señalar que el rumbo económico se aparta cada vez más del Bien Común, son declaradas fuera del ámbito de la ciencia. Pertenecen al ámbito de la ética, la ideología, la política, etc. En esta autoconcepción la economía deja de ser economía política (aunque en esencia sí lo es), y la economía política deja de ser ciencia.

Ante una visión que establece una segregación entre la economía y la ética se dificulta toda acción contestataria, o al menos se la excluye del debate científico. No siempre ha existido la separación entre la ética y la ciencia económica.

Contrario a las ideas en boga, la ciencia económica surge de un debate moral (Hume, Smith) que más que un asunto teórico era un problema político (Gutiérrez, 1997:18).

En los comienzos del pensamiento liberal, la economía y la economía política, van de la mano. Ocupados de la economía sustantiva a partir de la lógica reproductiva del capital, las dos eran inseparables. La separación se da a partir de los neoclásicos. Para separar la ética de la economía era necesario que el mercado apareciera como producto natural de la historia, como sistema autorreferente y como medio de bienestar general y progreso (Ibid.: 20). El triunfo del formalismo económico sobre la concepción sustantiva de la economía está acompañado de un cambio de relación de la economía con la ética.

La separacion de lo ético y lo político de la ciencia económica nace con el trabajo de Adam Smith, cuando prepara el cambio de la economía sustancial a la economía formal. En su *Teoría de los sentimientos morales,* Smith (1975) afirma que en el mercado se articulan los intereses particulares de un modo tal como si una mano invisible condujera hacia el bien general (ver Gutiérrez, 1997: 20). Una vez aceptada la argumentación de que una mano invisible articularía los intereses privados hacia el bien general,

... podía prescindirse en el pensamiento económico de todo concepto de necesidades para entrar en el infinito universo de las preferencias y los deseos, pilar del abstracto del determinismo sistémico neoclásico ... Tras Smith, la teoría económica al asumir que el mercado es el medio natural que regula la acción económica, pudo despegarse como ciencia formal, cuantitativa y sistémica, donde desaparece toda consideración ética o moral (Idem).

Tras Smith se abandona la teoría de la reproducción en la economía, y con ello se abandona la economía sustantiva donde se discute la racionalidad económica, y con ello se abandona la economia sustantiva donde donde se discute la racionalidad economica. La economía formal "prescinde de lo substantivo y no ve los problemas de tipo reproductivo o los declara externos" ... El modo como la sociedad reproduce la vida en los marcos de determinadas relaciones sociales de producción no aparece como producto humano sino como realidad exterior (Ibid.: 17.22). A partir de entonces todo cuestionamiento de la racionalidad económica imperante es considerado no-científico, y con ello exterior al debate económico.

Hoy en día el cuestionamiento del modelo neoliberal está avanzando paulatinamente. Hay evidencias crecientes de que la mano invisible no guía la sumatoria de los intereses privados en conflicto hacia el Bien Común. Cada vez más llama la atención la destrucción de la naturaleza, la generalización de la exclusión y la pobreza, evidencias de la negación del Bien Común. Todo ello no significa aún una crisis para el gran capital. Esta crisis solo lo siente cuando están en peligro sus ganancias y este peligro se perfila a partir de la crisis asiática y sobre todo la de Rusia.

El Bien Común se destruye en el grado en que toda acción humana es sometida a un cálculo de utilidad. La violación del Bien Común es el resultado de esa generalización del cálculo de utilidad. (Hinkelammert, 1997: 35).

Cuando se pone en peligro el cálculo de utilidad en el corto plazo inicia una preocupación por la ganancia a más largo plazo. Un cálculo a largo plazo desemboca necesariamente en un análisis de la reproducción. El análisis de la reproducción obliga a su vez a analizar el movimiento del capital en su conjunto, revelando así las contradicciones entre el interés privado y el interés colectivo. La lógica reproductiva permite contraponer la racionalidad regulada con la del libre juego de mercado, mostrando alternativas a favor de la ciudadanía, en función de la vida de seres humanos concretos con necesidades, o sea, a favor de la vitalidad.

La racionalidad económica que se basa en el Bien Común parte de la totalidad y no de los intereses privados. Ella requiere una intervención económica que todavía no implica la abolición del sistema de mercado. La abolición del mercado significa la pérdida de una mediación entre interés privado y Bien Común y rápidamente conduce a una absolutización de plan centralizado como sustituto único del mercado total. Sin pretenderlo se da de este modo el paso de una totalización (la del mercado) a otra (la del plan) cuya formulación en la que no tiene parte la ciudadanía y como consecuencia no suele estar en función de la ciudadanía.

La racionalidad económica que parte del Bien Común requiere una regulación, pero no cualquier tipo de regulación. En estos términos, el keynesianismo fue una regulación entre la eficiencia y la vitalidad en la economía, sin que la eficiencia se subordinara a la vitalidad. En vez de supeditar el interés privado al interés de la colectividad, la regulación keynesiana tenía más bien como pauta dar mayor esperanza de vida a la eficiencia. En la regulación keynesiana la mediación del interés privado con el Bien Común se buscaba conscientemente a fin de lograr una eficiencia a más largo plazo.

Esta regulación keynesiana se agota en los años setenta cuando la eficiencia da muestras de retroceso. A partir de entonces se reinstaura paulatinamente el libre juego de mercado. Las fisuras del neoliberalismo quedan cada vez más a la vista cuando la eficiencia choca con el interés general del capital: la búsqueda de la ganancia a nivel privado mina su realización a nivel de la totalidad, es decir cuando hay pérdida general. Ahí llegará el momento histórico de reivindicar una regulación donde el interés privado se supedite al Bien Común.

**2. Trabajo productivo**

**e improductivo y Bien Común**

El mundo globalizado es sometido a una acción mercantil de cálculo lineal medio-fin a ultranza, de maximización de la ganancia a nivel privado con cada vez menos mediaciones. La eficiencia, el trabajo productivo por la forma, se torna el valor supremo. Lo que es eficiente es bueno y necesario, y está por encima de todo cuestionamiento. La eficiencia a nivel privado es necesaria para poder sobrevivir en el mercado, y sobre todo cuando éste se totaliza. La eficiencia se aplica a todos los sectores, no importa el contenido del trabajo que se realiza.

La suma de la creciente eficiencia a nivel privado puede dar como resultado, y en la práctica lo está dando en la era de la globalización, una pérdida de "eficiencia" a nivel de la totalidad. Lo que parece racional visto a partir de intereses privados resulta irracional e "ineficiente" visto a partir de la totalidad, es decir a partir de la ciudadanía en su conjunto. La eficiencia a nivel de la totalidad llamamos vitalidad. La contradicción de una eficiencia a   
nivel privado con la pérdida de vitalidad a nivel de la totalidad puede darse en todo momento histórico del capitalismo, pero se da con más claridad cada vez que se invierta mayor capital en sectores improductivos.

Como vimos en la introducción, podemos abordar los conceptos de trabajo productivo e improductivo desde dos ángulos posibles: el de la forma o relación social y el del contenido. Para entender los dos ejes de eficiencia y vitalidad, los conceptos de trabajo productivo e improductivo son básicos. Diferentes autores han abordado el tema a partir de los análisis de Adam Smith y Marx. Podemos citar aquí entre otros a Altvater y Feerkhuizen (1978), Sweezy y Baran (1966), Gough (1978), Fiorito (1974). El análisis de Ian Gough es, en nuestra opinión, el esfuerzo que mejor logra integrar, a partir de los trabajos de Marx en *El capital* y las *Teorías sobre la plusvalía,* la conceptualización del trabajo productivo por su contenido y forma en combinación.

El trabajo productivo desde el punto de vista del contenido hace abstracción de la relación social vigente, esencial en cualquier estudio comparativo de las sociedades. Trabajo productivo, en abstracto, es aquel trabajo que crea riqueza material o espiritual. Por su contenido el trabajo productivo no genera solamente riqueza tangible sino también servicios que satisfacen necesidades. En éste contexto el turismo y los espectáculos son tan productivos como la agricultura y la industria.

El trabajo productivo específico del modo de producción capitalista es el trabajo que produce plusvalía (Gough, 1978: 79s.). Para Marx, el concepto de trabajo productivo era históricamente un concepto específico, y por esta razón era necesario distinguir el trabajo productivo bajo el capitalismo del trabajo productivo en general.

Toda producción humana se enmarca dentro de relaciones sociales. En una economía de mercado, éstas adquieren una expresión monetaria. Entre las relaciones monetarias podemos distinguir las mercantiles y las no-mercantiles. Las relaciones capitalistas son relaciones mercantiles, aunque son más que ellas. No toda producción, no obstante, se distribuye como mercancía, ya que hay una distribución no mercantil (vía el Estado). Este producto monetarizado y distribuido en forma no mercantil (vía impuestos por ejemplo), se contabiliza a nivel nacional. Existe, por ende, una producción no monetarizada, la de autoconsumo. Esta producción no es mercantil ni monetaria. La producción casera para consumo propio es un buen ejemplo.

Las relaciones capitalistas suponen relaciones mercantiles para su funcionamiento, pero no son idénticas a ellas, con lo cual varía también el significado social del trabajo productivo. Desde el punto de vista de una economía mercantil, productivo es aquel trabajo que crea valores de uso que encuentran su equivalente en el mercado, es decir, su valor de cambio. Aquí se excluyen, entonces, aquellos valores de uso que al destinarse al autoconsumo no se transforman en mercancías, como suele ser el caso del trabajo doméstico. Dentro del marco de las relaciones capitalistas, el trabajo productivo se estrecha aún más al reducirse de manera exclusiva a aquel trabajo asalariado que produce ganancia para el capital.

Tenemos la situación de que un mismo trabajo productivo, por su contenido, puede ser productivo o improductivo por su forma, según la relación social vigente. Una mujer que trabaja como asalariada en una fábrica para hacer un producto (comida, vestidos, etc.) es productiva desde todos los ángulos. Si lo hace, no obstante, como asalariada del Estado ya no sería productiva para el capital. Por más que la actividad se contabilice se le ve come costo. De ahí la visión de la ineficiencia del Estado, pese a la eficacia que eventualmente caracteriza una determinada actividad productiva del Estado. Si observamos las cosas por la economía del mercado, aquella señora que vende su propio producto por cuenta propia en la calle es productiva, sin embargo no lo es desde la óptica del capital. Este trabajo de venta hace que el producto se distribuya de forma mercantil y pueda generar incluso alguna ganancia, pero no por ello es todavía productivo para el capital. Si la misma señora hace éste producto para el consumo familiar, su trabajo no se contabiliza. Ella deja de ser productiva desde cualquier ángulo monetario. Su trabajo no es tomado en cuenta al escapar   
por completo a la contabilidad social. Por más que el trabajo doméstico apunte, desde la óptica reproductiva, a la vitalidad. Y por más productivo sea por su contenido, educar hijos, cocinar y coser en casa para consumo familiar, desde la óptica de la economía monetaria es trabajo improductivo.

La riqueza social, a partir de las relaciones monetarias, se limita a lo contable, y todo lo que no es contable no figura como riqueza. De este modo, la naturaleza y el trabajo doméstico, y con ello una parte nada despreciable de la riqueza social existente cuando se vean las cosas por el contenido, es decir desde la óptica de la totalidad, no se contabilizan. Este hecho constituye el fundamento del desprecio por el trabajo no pagado y de la despreocupación por el medio ambiente. El trabajo doméstico apunta a la reproducción de la vida misma y con ello contribuye a la vitalidad del sistema. Desde la óptica del capital es trabajo improductivo que no se toma en cuenta en la contabilidad social. Son los estudios que analizan la lógica reproductiva del capital con la de la fuerza de trabajo - donde se destaca la menor capacidad de reemplazo de la misma en relación con el ingreso de la mujer al mercado de trabajo-, los que arrojan más luz sobre el lugar del trabajo no pagado (Harrison, 1974; Dierckxsens, 1979; Singer 1980).

Otro tanto sucede con la riqueza no producida. La naturaleza, desde el punto de vista del contenido es riqueza, pero desde la óptica de la forma no lo es. En tanto no se contabilizan los recursos naturales esta riqueza no cuenta y en términos económicos ni existe. En palabras de Leff (1986: 38):

Hasta épocas recientes, la relativa abundancia de recursos con respecto a los requerimientos de la acumulación capitalista había encubierto la importancia del proceso de reproducción ecológica y de la productividad primaria de los ecosistemas en el proceso de reproducción del capital.

Cuando se compara el trabajo productivo con el improductivo por su forma o por su contenido; no necesariamente el punto de vista de uno coincide con el del otro. Pero dado que las relaciones sociales dominantes nos son presentadas como relaciones naturales, esto es "eternas", el concepto de trabajo productivo, visto por la forma dominante, se nos aparece, en términos de Gough (1978: 78), como un concepto "absoluto". Esto implica que para los neoclásicos el trabajo productivo aparece como forma y contenido a la vez.

Bajo este ángulo cuesta detectar por qué una eficiencia mayor en los sectores improductivos conlleva a crecientes inversiones improductivas y, por ende, al estancamiento y exclusión progresivos. Una eficiencia al extremo a partir de intereses privados compitiendo con agresividad ascendente, tiende de este modo a apartarse cada vez más del Bien Común, o sea, conduce al Mal Común. Cuando los intereses privados y las leyes de mercado llevados al extremo van en contra de la ciudadanía e incluso amenazan a la ganancia, es decir la misma eficiencia podemos hablar de Mal Común. En esa situación hasta el capital no encuentra salida. Esto es precisamente lo que sucede con la economía neo liberal a ultranza.

Tenemos que empresas especializadas en trabajos improductivos por su contenido (como las apuestas a la bolsa de valores, la especulación con monedas o con bienes raíces, etc.), muy lucra tivos por la forma, se nos presentan como trabajo productivo. Como dicen Alvater y Feerkhuizen (1978: 8):

Todo trabajo que, dentro del sistema de producción burgués, permite el mantenimiento o acrecentamiento de su base, el capital, puede ser llamado productivo, mientras que todo trabajo que no es necesario en el marco del sistema de producción burgués puede ser llamado improductivo... El resultado es que en el cálculo de la renta nacional... todas las rentas de la economía nacional se consideran como elementos del "gran pastel", del producto social.

En la perspectiva neoclásica se cuentan por igual los frutos la producción como los de la redistribución. Esto noslleva a identificación necesaria del trabajo improductivo visto desde el punto de vista del contenido. Las relaciones mercantiles y monetarias son relaciones sociales que constituyen una base fundamental para el funcionamiento capitalismo. No obstante, estas relaciones mercantiles y monetarias en sí mismas, y el trabajo que implican, no crean riqueza.

El proceso de circulación es solamente una fase del conjunto del proceso de reproducción. Pero a lo largo del proceso de circulación no se produce ningún valor y por lo tanto ninguna plusvalía   
(Cough, 1978: 87).

La distinción entre producción y comercialización no sie resulta nítida en la actividad diaria, pero la comercialización refiere a la transferencia formal de productos. La principal rencia entre producción y circulación o realización.

... se sitúa entre las actividades necesarias a la producción en general y las actividades particulares a la producción mercantil (Marx, citado en Ibid.: 88).

Así, el trabajo relacionado con el transporte es un trabajo traspaso en el espacio que no depende de la relación mercantil y por tanto, se refiere a la producción en general. Se trata de contenido y no de forma. En contraste, el acto de compra y venta de, por ejemplo, una acción o un inmueble y toda la actividad notarial que implique, es un traspaso formal que no incrementa la riqueza ni en un átomo por más veces que se traspase ese inmueble o esa acción en un período determinado. Este último traspaso podrá representar ganancias jugosas para el intermediario pero, a nivel social global, no habrá incremento de la riqueza sino una redistribución de la ya existente. Para la empresa privada podrá ser más productivo obtener sus ganancias en la esfera financiera que en la productiva, y de esta forma acrecentar su capital individual. Sin embargo, viendo las cosas a nivel de la totalidad, el refugio progresivo del capital en la esfera improductiva no contribuye a acrecentar la riqueza.

El capital mercantil, el capital bancario o el capital del seguro sólo pueden llegar a obtener una tasa de beneficio merced a complejos procesos de reparto que transfieren una parte de la plusvalía en su beneficio (Altvater y Feerkhuizen, 1978: 36s.).

Estos procesos de reparto, en vez de dar estímulo a la economía, reducen la tasa de acumulación (Ibid.: 40). Una inversión progresiva en esta esfera puede conducir a un estancamiento económico o incluso a una contracción económica. Por ello, en momentos de inversión improductiva progresiva resulta claro el distanciamiento entre el interés privado sumado y el interés general del capital.

Desde el punto de vista del capital individual, es productivo todo aquel trabajo que origine ganancia, sin importar en realidad la clase de trabajo que sea. El seguro contra incendios no es sino una redistribución o socialización de pérdidas a nivel social global a partir de los ingresos obtenidos mediante el pago de primas. A nivel del capital individual activo en esta esfera, podrá ser una fuente de ganancia que oscila por encima de la media; no obstante, visto por el contenido, o sea a nivel de la sociedad en su conjunto, tenemos aquí una mera redistribución de pérdidas. Esta redistribución, sin embargo, es útil para evitar una desarticulación de la actividad económica. De este modo contribuye indirectamente a una reproducción ampliada no perturbada. Esta actividad contribuye al Bien Común, pero ello no quita su carácter improductivo (ver, ibid.: 7).

En momentos de una crisis económica profunda, cuando el comercio de bienes y servicios, y de manera particular el comercio de dinero, comienzan a tener una vida propia y a separarse relativamente de la esfera productiva mediante la especulación, se destaca cada vez con más claridad lo estéril que es esa actividad para el crecimiento económico. La especulación estimula la concentración de la riqueza ya existente. En vez de fomentar (de forma indirecta) la reproducción ampliada, más bien la estanca, originando un proceso de exclusión progresivo. Esta reproducción limitada se manifiesta por tasas de crecimiento económico decrecientes, y hasta negativas, y tasas de desempleo y de explotación ascendentes. Estas manifestaciones son justamente la señal de que la culminación de la eficiencia a nivel particular sea la negación del Bien Común.

1. **La reproducción**

**y el concepto de vitalidad**

Una vez introducido el concepto de trabajo productivo-improductivo, entremos a la lógica re-productiva que nos permite entender mejor el concepto de vitalidad. Si aceptamos que el trabajo relacionado con la forma social es considerado, *por su contenido,* improductivo en cualquier sociedad, lo es tanto el trabajo vivo como el materializado. El trabajo materializado en edificios, equipos o materiales, producidos en un ciclo determinado y destinados en ciclos posteriores a esferas improductivas corno comercio o las finanzas, es riqueza consumida de manera improductiva. Es riqueza extraída a la esfera de la producción e invertida en la esfera de la circulación, esto es, en la relación social inherente a ese modo de producción.

La visión neoclásica y más aún la neoliberal, al considerar que las relaciones de mercado son relaciones naturales, absolutas, eternas, pueden confundir esta forma social con el contenido, viendo el trabajo productivo como el que genera ganancia al capital, aunque no origine valor de uso o riqueza alguna. En términos de Altvater y Feerkhuizen,

... todo trabajo que, dentro del sistema de producción burgués, permite el mantenimiento o acrecentamiento de su base, el capi- tal, puede ser llamado productivo, mientras que todo trabajo que no es necesario en el marco del sistema de producción burgués puede ser llamado improductivo (Ibid.: 6s.).

Un trabajo materializado se clasifica, aparentemente, como productivo o improductivo según el destino que se le dé: si va para la circulación de improductivo. Esta clasificación parece arbitraria. Esta arbitrariedad desaparece cuando analizamos las cosas en el contexto reproductivo. Los productos materiales generados en un ciclo determinado del capital, son portadores de valor y plusvalía que se realizan en la venta de los mismos. Los productos generados durante este ciclo incrementan la riqueza social existente. Aquella parte consumida de manera improductiva en el siguiente ciclo, al destinarse a edificios y equipo en la esfera de la circulación, aparece en ese segundo como riqueza destinada a fines no productivos. En tanto que esta inversión improductiva permite la mejor circulación de mercancías, más veloz será la siguiente producción de plusvalía, por lo que indirectamente contribuye al crecimiento económico.

Al ser la esfera de la circulación funcional a la esfera productiva, ambas aparecen ante los ojos de la economía neoclásica igualmente "productivas" y no importa distinguir su contenido. El resultado es bien conocido, afirma Altvater:

En el cálculo de la renta nacional no es ya posible distinguir el punto de vista de la producción de valor y el de su consumo; todas las rentas de la economía nacional se consideran como elementos del "gran pastel" del producto social (Ibid.: 8).

A partir de esta apreciación, Kozlik (1968: 178s.) concluye:

El trabajo produce valores. La repartición de los valores determina el ingreso. El ingreso sólo es posible porque el trabajo crea valores que se reparten.

Sin embargo, continúa el autor:

Para la conciencia burguesa este hecho se presenta invertido: es el ingreso el que crea valores. Quien alcanza un ingreso comprueba con ello que ha creado valores, de los cuales el ingreso es sólo una recompensa.

Por esta razón, finaliza Kozlik, se da la situación de que:

Especuladores y corredores se presentan como miembros útiles de la sociedad y merecedores de mayor consideración que los obreros (Ibid.: 178).

De este modo tenemos que un trabajo que atenta contra la vitalidad del sistema, es decir que afecta negativamente sus condiciones de reproduccion desde la óptica de la totalidad, es visto con ojos neoclásicos como más productivo y más distinguido que el propio trabajo que permite la subsistencia diaria de toda la ciudadanía.

Cuando el autor continúa analizando el caso de la especulación afirma que estas inversiones improductivas restan no solamente en forma directa fuerza al crecimiento económico, sino también indirectamente. Al influir negativamente en la distribución de la renta, los ingresos más bajos reducen la demanda que no se compensa con la alza de las rentas más altas, al destinar los mayores ingresos una parte progresiva a la esfera especulativa. Al bajar así la demanda global, se frena la inversión productiva y por ende el crecimiento.

Los beneficios de cotización dan derecho a una parte del ingreso nacional producido, independientemente de su origen. Reducen la parte correspondiente a los salarios en la repartición del ingreso nacional... Los beneficios de cotización no pueden afectar en nada al ingreso nacional real... Por esta razón, todo uso de poder de compra artificial reduce necesariamente el poder de compra del resto de ingreso distribuido... Cuando el alza de las cotizaciones es mayor que el resto de los precios, aumenta la parte del producto de la que disponen los accionistas y disminuye la que corresponde al resto de la población ... Todo esto, sin embargo, no merece la atención de quienes llevan a cabo el cálculo del ingreso nacional (Ibid.: 181s.).

1. **La sociedad de consumo vista**

**a partir de la eficiencia y la vitalidad**

En el capitalismo, el motor del desarrollo de las fuerzas productivas es la competencia entre intereses privados por maximizar sus ganancias. Con el desarrollo de las fuerzas productivas se incrementa, en términos de valor, la parte constante del capital a nivel social global. Tenemos, en la esfera de la circulación, que una proporción creciente del valor y la plusvalía se realiza entre los dueños de los medios de producción como únicos consumidores de los mismos. Se comercializa *en términos de valor* una masa creciente de medios de producción, aumentando la composición orgánica del capital, o sea, la productividad del trabajo. El incremento de la productividad del trabajo implica a su vez una masa creciente de valores de uso (entre otros medios de consume producidos en el mismo tiempo, esto es por el mismo valor. De esta manera tenemos que, para realizar una misma magnitud de valor, debe venderse una creciente cantidad de valores de uso entre los cuales figuran los medios de consumo.

La venta de una creciente masa de medios de consumo condiciona la realización de una ascendente masa de valor. Sin embargo, como la primera crece con más rapidez que la segunda, se genera una contradicción.

Para sobreponerse a esta contradicción se generan dos servicios improductivos nuevos: la publicidad y el mercadeo (Mandel], 1976: 326).

El aumento relativo de estos gastos de publicidad y mercadeo, en tanto ellos aceleren indirectamente la rotación del capital son también indirectamente productivos y en esta medida se costean, pero en tanto la rotación evolucione con más lentitud o cuando los gastos de publicidad y mercadeo fomenten la realización de un capital privado a costa de otro, son netamente improductivos (lbid.: 326s.).

Cuando se incrementa la masa de productos en relación con el desarrollo de las fuerzas productivas, aumenta la dificultad de valorizar el trabajo que contienen (Marx, citado por Mandel, 1976: 326).

¿Qué pasa, sin embargo, cuando se disminuye la vida media de cada uno de los valores de uso? Al aumentar el desgaste físico de los valores de uso, aumenta asimismo la llamada propensión al consumo. Pero, ¿qué pasa con la capacidad de pago del consumidor? El incremento constante de la productividad del trabajo reduce el valor de las mercancías necesarias para reproducir la fuerza de trabajo, lo que disminuye el valor de ésta y acrecienta así la tasa de plusvalía. El deterioro de la vida media de los productos tiende a neutralizar la ventaja obtenida por el crecimiento de la productividad. No obstante, en tanto que este incremento sea superior a la medida en que se acorta la vida media de los productos, el capital acrecienta siempre su tasa de plusvalía.

Al disminuir la vida media de los valores de uso se tiene que el trabajo necesario para producir una mercancía, reducido por el desarrollo tecnológico, ha de ser repetido con frecuencia creciente por haberse acortado la vida media de esos valores de uso. La riqueza producida, bajo la forma valor, aumenta a costa de su permanencia como valor de uso. La riqueza vista por su contenido producida y presente en la sociedad, incrementada por el desarrollo tecnológico, se ve reducida por el descenso de la vida media de los valores de uso portadores de ese valor. La consecuencia desde la óptica de la totalidad, es decir de la ciudadanía es la existencia de la misma riqueza en términos de contenido con una presencia más corta. Desde la óptica de la totalidad tratase de una racionalidad, un derroche que va en contra de la vitalidad al desviarse recursos que pudiesen haber satisfecho necesidades reales.

A partir de los intereses privados sumados se da la reproducción de plusvalor a costa de la presencia de la riqueza material, llegando al despilfarro de valores de uso para realizar valores de cambio. Desde una racionalidad económica en nombre del Bien Común o en interés de la ciudadanía (y no sólo del interés general del capital), ésta lógica desorienta el proceso reproductivo hacia la esfera monetaria a costa de un proceso reproductivo visto por el contenido, es decir a partir de valores de uso. Esta racionalidad se fundamenta en la realización de valores de cambio haciendo abstracción de su valor de uso. Esta racionalidad resta vitalidad al proceso de reproducción de la riqueza al no atender a nuevas necesidades o nuevos necesitados.

Al igual que en tiempos de Adam Smith, los conceptos de trabajo productivo e improductivo son utilizados de nuevo como conceptos de lucha, pero apuntan ahora al capitalismo monopolista en descomposición.

Baran y Sweezy (1966), corno lo señala el grupo de Bischoff, proceden corno moralistas al caracterizar de improductivo todo trabajo que no sería necesario en una sociedad racionalmente organizada (Altvater y Feerkhuizen, 1978: 10).

Lo que en esencia está en juego en esta discusión, es la contraposición de la racionalidad económica que parte del eje de la eficiencia versus la racionalidad de una economía regulada a partir del Bien Común.

La consecuencia de la racionalidad económica a partir de la eficiencia, es que el capital monopolista podrá aumentar su capacidad de competencia asegurándose un mercado más amplio en el espacio y más denso en el tiempo. Justamente gracias a su superior posición tecnológica, el capital monopólico puede generar productos a la vez más baratos y menos duraderos, expandiendo su mercado por dos vías: en el espacio y en el tiempo. Lo que es lógico para el capital individual, todavía no lo es para el capital social global. Al incrementar cada capital monopólico su composición orgánica para poder acaparar una parte mayor del mercado, la tendencia a nivel de la totalidad es una capacidad instalada ociosa creciente y, por ende, una tasa de beneficio decreciente. Queda claro una vez más que la eficiencia a nivel individual, sumada, no da vitalidad a nivel de la totalidad.

En el desarrollo del capitalismo existe una modalidad que se introduce con un fervor siempre mayor, para que los valores de uso pierdan su vida social antes de perder incluso su vida útil técnica. En *una sociedad de consumo de valores,* las cualidades de contenido de un producto tienden a supeditarse a las posibilidades de su valorización. La moda es un vehículo espectacular para acortar la vida útil de un valor social de uso antes de que se haya agotado su vida técnica. La valorización puede ya ser repetida, aunque técnicamente la riqueza existente esté todavía presente. Socialmente ya no cuenta. A partir de ahí, la subordinación del valor de uso al de cambio conoce una variante externa.

Conforme la sociedad de consumo de valores se desarrolla, son creados de manera progresiva artículos cuyo valor de uso se deriva de forma cada vez más exclusiva por haberse manifestado como valores de cambio, es decir, resulta cada vez más oscura la utilidad de los mismos en lo que respecta a su contenido. Aquí llegamos realmente al fetichismo de la mercancía: bajo la racionalidad de la eficiencia, la única modalidad de comprobar el valor de uso de una cosa es el hecho de que se vendió y, por consiguiente, el valor de cambio resulta ser el testimonio único del valor de uso. Bajo la racionalidad del Bien Común, la satisfacción de una necesidad no se trueca por la de un deseo, y de hacerlo, ello significa alejarse de la vitalidad y potencialidad de atender necesidades relacionadas con la vida misma.

También el consumo de los medios de producción está sujeto a la tendencia antes descrita. La propia competencia entre los capitales acrecienta la tasa de depreciación técnica de los medios de producción y significa el acortamiento de su vida socialmente útil, más allá de su vida técnica. La misma lucha por la competencia conduce a la situación de sustituir de modo permanente medios de producción cuya vida técnica se acorta tanto, que es cada vez más difícil recuperar los costos de innovación. Desde el punto de vista del contenido y de la totalidad, el crecimiento en la productividad obtenido mediante el desarrollo tecnológico se pierde por la vida media siempre más reducida de la propia tecnología. Bajo la racionalidad del Bien Común, el incremento de la rotación del capital nos lleva, en última instancia, a una pérdida de potencialidad de producción y de consumo que se despilfarra, es decir un sacrificio de vitalidad, en beneficio de una realización perpetua de valor del *capital privado en busca de eficiencia:*

Lo que bajo el ángulo del Bien Común aparece como irracional, desde la óptica de la eficiencia se ve racionalizado: el despilfarro. La economía del despilfarro, según autores como Kozlik (1968), Mandel (1972) y Aglietta (1979), es producto de la contradicción de que el consumo y la inversión en el capitalismo son inferiores a las posibilidades de la producción.

Este hecho es una consecuencia de la distribución desigual del ingreso: quienes desean consumir no disponen de ingresos suficientes y quienes disponen de ingresos elevados no consumen. La formación de capital supera las posibilidades de inversión (Kozlik, 1968: 265).

El capital que se invirtió en exceso se hace patente en las fábricas y maquinarias subutilizadas.

La capacidad de sobreproducción proviene de inversiones que sobrepasan los requerimientos de la producción: se trata de sobreinversiones de capital. La sobreinversión muestra que no sólo la formación de capital, sino también la inversión de capital, ha crecido más que las posibilidades de inversión para la producción (lbid.: 183).

La única manera de evitar la sobreproducción de capital es la destrucción de capital mediante el desperdicio o mediante la disputa cada vez más agresiva por el mercado mundial. El desperdicio, o la reproducción irracional desde la óptica del Bien Común, racionalizada a través de la lógica de la eficiencia, adquiere muchas formas en el capitalismo como: los gastos de publicidad; la seducción de los consumidores de satisfacer deseos en vez de atender a necesidades; la producción de artículos de rápido desgaste; la producción de equipos superfluos y su sustitución permanente, vía armamentismo y proyectos aeroespaciales (Sweezy, 1970; Mandel, 1976 y Nadal Egea, 1991).

1. **Vitalidad, eficiencia**

**y armamentismo**

Los gastos de defensa constituyen una categoría importante entre los gastos improductivos, los cuales hemos analizado más en particular en un libro en tomo a la Guerra Fría (Dierckxsens, 1994). Aquí queremos analizar este gasto de manera abstracta en relación con los conceptos de vitalidad y eficiencia. Los gastos de defensa tienen en común con todo el despilfarro en general, que se trata de

... una producción de mercancías cuyo valor se realiza en el mercado, pero como estas mercancías no entran en el proceso de reproducción, el aumento de la renta nacional (en el ciclo primero) va acompañado de una disminución absoluta del *stock* de capital constante existente (en el ciclo segundo) y de una gran disminución de la productividad del trabajo (Mandel, 1972: 1, 311).

La cadena para manifestarse el carácter improductivo del trabajo puede alargarse. El desarrollo de maquinaria en un ciclo para hacer maquinaria en el segundo para elaborar productos de defensa en el tercero que en el cuarto ciclo desaparecen de la esfera reproductiva mostrará un efecto improductivo tardío de este complejo industrial militar hacia donde se canaliza el gasto de defensa. El gasto de defensa funciona, en última instancia, como si las fuerzas productivas se hubieran desarrollado por debajo de su potencial, es decir a costa de la vitalidad, como ilustra el cuadro No. 1.1. La perspectiva económica, y no simplemente ética, del desarme, está siendo discutida con gran fuerza en los años noventa por dos razones fundamentales:

.. .la primera es la desaparición de las "amenazas" que dieron origen y justificación ideológica a la carrera armamentista; la segunda es que el sector militar ha constituido un drenaje de recursos, particularmente en las grandes potencias, que a largo plazo terminó erosionando las bases de su poderío (AguirreMalgesini, 1991: 29).

Lo anterior ha vuelto a discusión en torno a la reconversión de la industria militar en una civil. En este contexto, Benoit (1973: 265) afirma que la reconversión tendría efectos positivos netos.

***Cuadro No. 1.1(ver el mismo cuadro en el C.D.)***

**Gasto militar y crecimiento**

**de la productividad de los factores**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Gasto militar | Crecimiento promedio | |
|  | ("lo del PNB) | anual de la Productividad | |
| País |  | Total de Factores | |
|  | 1985 | 1960-1973 | 1973-1980 |
| Japón | 1,0 | 5,8 | 3,2 |
| Alemania (RF) | 3,2 | 3,6 | 3,4 |
| Francia | 4,1 | 4,6 | 2,8 |
| Reino Unido | 5,3 | 2,6 | 0,1 |
| EE.UU. | 6,6 | 2,4 | 0,3 |

*Fuente:* Nadal Egea, México, 1991: 229.

Los efectos sobre el crecimiento, el ahorro y la balanza comercial de un cambio en el gasto militar, son bastante sustanciales. Si el porcentaje del gasto militar sobre el PIB es reducido en un punto porcentual, la tasa de crecimiento se incrementará por encima de un tercio de un uno por ciento.

West (1991), Deger (1986), así como Faini, Annez y Taylor (1984), si bien también sostienen que los gastos defensivos tendrán un impacto negativo en el crecimiento económico, no creen sin embargo que gastar menos en defensa implicará una inversión mayor (West 1991: 454). Un capitalismo orientado por la eficiencia no mira más allá de la ganancia inmediata. Si la ganancia es más alta en el sector militar la tendencia será invertir en éste sector sin importar las consecuencias de un mayor o menor crecimiento.

La meta de los capitalistas (privados) es la realización de la ganancia, la acumulación de capital con miras a la ganancia y no la acumulación por la acumulación (Mandel, 1972: 246).

***Cuadro No. 1.2(ver el mismo cuadro en el C.D.)***

**Tasas de ganancia comparadas en las industrias militar y civil   
(promedios anuales, 1970-74)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Tasa de ganancia en | |
| Industria | Contratos | Actividad |
|  | del Pentágono | comercial |
| Aviones | 11,2 | 6,9 |
| Electrónica | 15,3 | 10,0 |
| Misiles | 20,0 | 6,9 |
| Barcos | 5,8 | - |
| Otros | 11,5 | - |
| Promedio ponderado | 13,5 | 10,7 |

*Fuente:* Nadal Egea, México, 1991: 261.

Pero, continúa Mandel,

... como la expansión de la economía armamentista supone una redistribución de la plusvalía a favor de una reducida cantidad de consorcios a costa de una gran cantidad de otras mpresas, el crecimiento del complejo industrial militar mermaría la ganancia de muchas empresas.

De este modo afecta el interés general del capital. Desde la sola óptica del capital en general, la carrera armamentista tiene sus claros opositores, poniéndole límite, en la economía civil.

No nos interesa aquí el armamentismo desde un punto de vista histórico, no obstante queremos introducir en el planteamiento anterior algunas particularidades más que motivan en los años noventa poner límites al armamentismo. En una economía abierta, los gastos militares pueden ser exportados a otras naciones. Si las importaciones que adquiere un país a cambio de las exportaciones de armas afluyen hacia su economía civil, este gasto improductivo estaría transferido hacia el exterior en la misma proporción que exporta su gasto militar. En este contexto se puede entender mejor la afirmación de Kozlik (1968: 289); que en los países capitalistas avanzados (productores y exportadores de armas), los gastos en armamentos son una bendición para la economía. Les permiten seguir el eje de la eficiencia en el complejo industrial militar sin que su economía pierda vitalidad, al tiempo que les brindan una capacidad de negociación mayor al disponer de las armas más sofisticadas.

Los mismos gastos en los países subdesarrollados (como importadores de armas) son un costo neto para su economía, al asumir el gasto improductivo sin beneficio económico interno y sin brindar una mejora real en su capacidad de negociación ante los países industrializados más desarrollados. La Guerra Fría constituía un clima extraordinario para la transferencia a terceras naciones del gasto militar.

Los gastos de defensa constituyen un gasto improductivo por su contenido, es decir con independencia de la relación social bajo la cual sean realizados. La Guerra Fría afectaba a la economía civil en Occidente pero más aún al Bloque Soviético de ese entonces debido a la proporcionalidad relativa del gasto. La conclusión de la Guerra Fría vino por iniciativa principal de la URSS y la misma ha inducido una política de desarme y conversión (Melman, 1991: 65s.). Ya Kozlik (1968: 289) previó en los años sesenta esta conclusión forzada de la carrera armamentista por iniciativa de la Unión Soviética. Un gasto militar más o menos parecido soportado por un producto interno bruto sustancial mente menor en la Unión Soviética (URSS), tenía consecuencias para la lógica reproductiva. La URSS, afirma Kozlik más de veinte años antes de caer el muro de Berlín,

... no está en capacidad de continuar en la competencia y, al mismo tiempo, alimentar a su pueblo, producir bienes de consumo deseados y realizar sus importaciones. Busca desesperadamente llegar a un acuerdo. Pero este acuerdo tiene un costo para Occidente. El peligro soviético aumentaría cuando los rusos se crean en condiciones de desviar sus gastos militares hacia fines no militares (Ibid.: 290).

y finaliza el autor en la misma página:

***Cuadro No. 1.3 (ver el mismo cuadro en el C.D.)***

**Grandes tendencias del gasto militar a nivel mundial   
1960-1982**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Rubros** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| y **Región** | **1960** | | **1970** | | **1975** | | **1980** | | **1982** | |
|  | **Abs** | % | **Abs** | % | **Abs** | % | **Abs** | % | **Abs** | % |
| Gastos militar: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| mundo | 345 | 100 | 533 | 100 | 571 | 100 | 645 | 100 | 708 | 100 |
| Mundo |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| industrializado | 321 | 93 | 464 | 89 | 474 | 83 | 533 | 83 | 575 | 81 |
| Tercer Mundo | 24 | 7 | 59 | 11 | 97 | 17 | 112 | 17 | 133 | 19 |
| Exportación |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| armas: mundo | 2,5 | 100 | 5,8 | 100 | 13,3 | 100 | 30,1 | 100 | 39,5 | 100 |
| Mundo |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ind ustrializado | 2,4 | 93 | 5,6 | 87 | 12,6 | 95 | 28,8 | 96 | 35,0 | 89 |
| Tercer Mundo | 0,1 | 4 | 0,2 | 3 | 0,7 | 5 | 1,3 | 4 | 4,5 | 11 |
| Importación |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| armas: mundo | 2,5 | 100 | 5,9 | 100 | 12,2 | 100 | 30,2 | 100 | 40,0 | 100 |
| Mundo |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| industrializado | 1,4 | 56 | 2,0 | 34 | 4,5 | 37 | 7,4 | 25 | 8,2 | 21 |
| Tercer Mundo | 1,1 | 44 | 3,9 | 66 | 7,7 | 63 | 22,8 | 75 | 31,8 | 79 |
| Ayuda Econó- |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mica\*: Mundo | 5,1 | 100 | 8,6 | 100 | 21,8 | 100 | 40,1 | 100 | 37,4 | 100 |
| Mundo |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Industrializado | 5,0 | 98 | 79 | 92 | 15,4 | 71 | 30,0 | 75 | 31,2 | 83 |
| Tercer Mundo | 0,1 | 2 | 0,7 | 8 | 6,4 | 29 | 10,1 | 25 | 6,2 | 17 |

\*Entregada

*Fuente:* Centro de Investigación para la Paz, Madrid, 1989: 288-289.

De aquí se desprende una nueva justificación para el armamentismo ... : para nosotros, los gastos en armamentos son una ventaja; para los rusos son una desventaja.

La discusión estaba claramente dirigida a la mayor pérdida de vitalidad para la economía soviética en comparación con la estadounidense. Una vez finalizada la Guerra Fría, sin embargo, se deteriora el entorno favorable para vender armas en el mercado mundial y se acentúa la presión por la reconversión. Si bien existen evidencias de una reconversión a través de los acuerdos bilaterales de verificación entre las dos grandes potencias de la carrera armamentista y por medio del tratado de no proliferación nuclear (Shaw, 1991: 87s.), también

... existe una nueva estrategia para una confrontación político- militar mundial. Las guerras contra el narcotráfico, antiterroristas, anti-nacionalistas, anti-revolucionarias ... vienen a reemplazar la Guerra Fría (Melman, 1991: 47).

El gasto de defensa, tradicionalmente, ha sido legitimado con el argumento de que las innovaciones de punta alcanzadas en el complejo industrial militar retroalimentan a la economía civil, dando así vitalidad en forma indirecta a la última. Son varios los autores del pasado y el presente que plantean argumentos a favor (Kozlik, Mandel) y en contra (Vance, Nadal Egea, Molas Gallart) de esta retroalimentación.

No cabe duda de que los gastos militares en la investigación científica han impulsado el crecimiento de nuevas tecnologías y nuevos productos (Kozlik, 1968: 287).

De esta manera, la investigación y el desarrollo en el complejo industrial militar realimentarían a la composición orgánica del capital en la economía civil. Bajo esta argumentación una parte sustancial del gasto gubernamental para la investigación y el desarrollo experimental (IDE) ha sido legitimada y sobre todo en EE. UU. (Véase el cuadro No. 1.4).

***Cuadro No. 1.4***

**Gasto de investigación y desarrollo experimental (IDE)   
para fines militares, 1985**

**(incluye solamente inversión de recursos públicos)**

Mandel discute la tesis de Vance quien afirma que el gasto de defensa frena el desarrollo de la composición orgánica de la economía civil. Vance no percibe una retroalimentación entre la economía militar y la civil. Mandel, en cambio, argumenta que esa retroalimentación sí existe entre ambos sectores y, por tanto, también el *spin* off(Mandel, 1972: 247).

La discusión en tomo a la retroalimentación se ha retornado en fechas más recientes por Nadal Egea (1991) y Molas Gallart (1991). El último afirma que la causa de la separación progresiva entre la economía militar y la civil "es la extrema complejidad de los programas militares y los altos niveles de inversión que requieren" (Molas Gallart, 1991: 389s.). Mientras que para el primer autor:

Es posible comprobar que las industrias ligadas al sector defensa son, en términos generales, malas exportadoras de tecnología hacia el sector civil (Nadal Egea, 1991: 257).

La enorme inversión en la industria de misiles y vehículos espaciales (casi un tercio de todos los fondos federales estadounidenses para el IDE), debido al alto coeficiente de intensidad tecnológica tuvo un coeficiente de exportación tecnológica hacia otras industrias de apenas 3,4 % (midiéndolo mediante un traspaso de patentes), en tanto que la exportación hacia otras industrias dentro de la propia esfera civil alcanzaba casi el 50% (Ibid.: 254- 257). El criterio fundamental en estas últimas ramas sería el alto desempeño tecnológico que se aleja del ntorno en la economía civil. La aplicabilidad del producto tecnológico obtenido en la industria espacial a la economía civil se ha tornado cada vez más difícil. Se reduce así la retroalimentación entre ambos sectores y se subraya el carácter netamente improductivo del gasto de defensa.

**6. Un desencuentro de vitalidad**

**y eficiencia en torno a la naturaleza**

La economía del despilfarro en general y el complejo industrial militar en particular, ponen en peligro la reproducción de los recursos naturales y con ello minan una de las condiciones objetivas para el proceso de reproducción en general. Desde los años setenta se estudia la relación entre la economía y la ecología de una manera más o menos sistemática. Podemos señalar a autores como Taylor (1970), Mc Harg (1969), Beckerman (1972), Downs (1973), Pearce (1976 y 1985), entre otros. Sin embargo, no nos interesa aquí la relación entre la economía y la ecología en general, sino el (des)encuentro entre vitalidad y eficiencia en torno a la riqueza natural.

Cuando la riqueza producida bajo forma de valor, esto es la riqueza contable, crece a costa de la vida media social de los valores de uso, la realización de valor y plusvalía se multiplica en el tiempo a costa de la riqueza existente bajo la forma de valores de uso socialmente cada vez más perecederos. Al perecer socialmente a una velocidad creciente, los valores de uso necesitan ser reproducidos a un ritmo siempre más alto para atender, al final de cuentas, las mismas necesidades, o necesidades crecientemente fetichizadas, en lugar de satisfacer otras necesidades menos enajenadas o necesidades de personas necesitadas. La fetichizaión de las necesidades las transforma en simples deseos, cuya existencia y satisfacción se supeditan a la eficiencia. De este modo se subordina la satisfacción de necesidades que brindan vitalidad a las condiciones objetivas de la reproducción: recursos humanos, naturaleza, y la sociedad como un todo.

La valorización del capital implica una espiral de despilfarro de riqueza por dos vías. La permanente acumulación mediante la cada vez más agresiva de valor, lleva a un asalto más y más grande a la naturaleza. (Véase Gutman, 1986; Morin, 1980; Bifani, 1980; Schmidt, 1976, entre otros).

La racionalidad de la explotación capitalista de los recursos naturales ... buscando la maximización de las ganancias privadas en el corto plazo, produjo una disminución de la capacidad productiva de los ecosistemas tropicales (Leff, 1986: 47).

Para el capital la naturaleza es un factor externo a la economía. “Con el capital la naturaleza se hace un objeto subordinable y deja de ser vista como una fuerza en sí" (Quaini, 1977: 123). Mientras la riqueza natural se reproduce por sí sola o resulta sustituible en el espacio, ésta no tiene valor y no entra en la contabilidad de una economía monetizada, y por consiguiente no se concibe como riqueza. Su despilfarro, pues, tampoco es concebido como una pérdida de riqueza sino que más bien, al permitir una valorización más frecuente, se lo concibe, irracionalmente, como un incremento de riqueza.

Desde el punto de vista de la eficiencia tenemos la paradoja de que cuanta más riqueza natural se despilfarra para la valorización del capital, más desarrollo tenemos y más riqueza contable se produce. La disminución de la vida media social de los valores de uso significa, por otro lado, su retorno al medio ambiente como desechos. Al dejar de ser portadores de valor, los productos pierden su verdadera misión en una economía monetaria y retornan al medio ambiente bajo la modalidad de desechos, contaminando la naturaleza y degradando el medio. En términos de la racionalidad de la eficiencia hay desarrollo, pero en términos de la racionalidad del Bien Común podrá haber más pérdida de riqueza que producción de ésta.

¿Tiene el propio capitalismo mecanismos internos que eviten la progresiva destrucción de la naturaleza y la degradación del medio ambiente? Veamos esta pregunta en perspectiva global. En los comienzos del capitalismo, cuando la naturaleza era relativamente abundante para las necesidades de reproducción del capital, su explotación era extensiva. Cuando ella se agota relativamente en unos países (Europa), la explotación fue abarcando de forma creciente los recursos naturales de los países periféricos. La naturaleza y la reproducción natural han participado de modo significativo en la reproducción ampliada del capital a nivel mundial.

De esta manera el capital, en su expansión internacional, se fue apropiando de recursos de los diferentes ecosistemas del planeta; su abundancia relativa durante los primeros dos siglos de la acumulación capitalista permitió quela investigación no se orientará hacia el estudio de las condiciones de preservación y reproducción de los recursos naturales (Leff, 1986: 34).

No obstante, esta reproducción ampliada, sobre todo a partir de su fase monopólica, no sólo se amplía en el espacio sino que también se intensifica, como vimos, en el tiempo, haciendo necesaria una explotación siempre más intensiva de los recursos naturales y una mayor contaminación de la naturaleza.

De esta forma, la reproducción ampliada del capital fue induciendo ritmos crecientes de explotación de recursos naturales limitados, o de recursos bióticos cuya regeneración requiere ritmos más lentos que los impuestos por la reproducción del capital. El agotamiento creciente de recursos que genera este proceso produce una tendencia hacia el aumento en los precios de las materias primas y de las mercancías en general... todo lo cual crea un obstáculo para la re-elevación de la tasa de plusvalía y de la tasa de ganancia (Ibid.: 39).

Cuando la regeneración de los recursos naturales finitos o de los recursos bióticos requiere ritmos más lentos que los impuestos por la reproducción ampliada del capital, se genera un desequilibrio entre ambos procesos de reproducción. Como el proceso de reproducción del capital es un proceso de valorización que únicamente puede nutrirse en tanto que tenga contenido, al agotarse éste se obstruye el proceso. El desequilibrio entre el proceso de reproducción del capital y el de la naturaleza, produce una tendencial necesidad de conservar la naturaleza cuando ésta ya no puede ser sustituida.

La innovación de nuevas tecnologías "ambientales", capaces de realizar una explotación más racional \_---desde el punto de vista de la reproducción de recursos naturales-- de los diferentes ecosistemas, se ha convertido en condición necesaria de la supervivencia del capital... Estos recursos tecnológicos son, sin embargo, insuficientes para vencer los efectos de la acumulación capitalista sobre la destrucción ecológica (Ibid. 40).

Las condiciones naturales de producción se vuelven así paulatinamente en contra de la racionalidad del capital, originando una discusión ecológica cada vez más intensa. Esta discusión, y la política ambiental que ha resultado de ello, se desarrollan en un ambiente donde una solución real a la crisis ambiental se profundiza poco a poco, antes de brindar la solución.

La política ambiental ha tenido la tarea de restaurar la racionalidad del mercado mediante la ampliación de la misma al medio ambiente. La economía neoclásica brinda para ello el fundamento teórico: se crea un nuevo mercado al dar un precio al medio ambiente, al hacer un cálculo de costos por pérdida de funciones (Verhagen, 1978: 18).

El principal problema, a partir de entonces, se reduce a la existencia o no de datos para el cálculo de esos costos.

Paradójicamente, el mismo capital que ha generado la crisis ambiental se beneficia de ella a partir de la política ambiental... La política ambiental genera una nueva industria lucrativa -la eco-industria- de dos maneras: el Estado genera un mercado para el instrumental de medición ... y el Estado crea un mercado para tecnología de limpieza ambiental (Idem).

Una vez realizada la cuantificación de tales gastos ambientales y la medición de los grados de contaminación, bajo la racionalidad de la eficiencia, se pasa a la compra de los derechos de contaminación, de derroche de recursos naturales, etc., más que a resolver el problema en su raíz. Los costos ambientales entran en los costos generales de producción. De este modo,

.. .1os expertos en materia de medio ambiente han llegado a reconocer que la economía de mercado ha generado la crisis ecológica, pero que los mismos principios del mercado aplicados al medio ambiente brindarán la solución a la misma (Krusewitz, 1976: 82).

Autores críticos como Taylor (1970) o Leff (1986), analizan más bien las limitaciones de la economía neoclásica para reducir la crisis ecológica a la economía de mercado.

La dificultad para evaluar y operacionalizar estos procesos ecológicos ... en el cálculo económico y en las acciones concretas de la planificación, ha implicado que la gestión ambiental de desarrollo, en un sentido más amplio, haya quedado limitada ... al marco de análisis de una economía política de la contaminación (Leff, 1986: 138).

Al contraponer la racionalidad económica del mercado con una que apunta a la vitalidad y que parte del Bien Común, el autor concluye:

La economía de la contaminación evalúa el deterioro ambiental corno equivalente a una cantidad de recursos que hay que destinar para devolverlo a su estado natural. Empero ... no existe una inversión posible capaz de regenerar los ecosistemas llevados a cierto grado de transformación o degradación (Ibid.: 143).

y algo más adelante añade:

Los costos de rehabilitación del proceso ecodestructivo generado por la racionalidad económica fundada en un cálculo económico en términos de valor de mercado, es inconmensurable con el potencial productivo de un manejo integrado de los recursos generado a partir de los principios de una racionalidad ... orientada por otros objetivos y valores (lbid.: 143s.).

La racionalidad de la que habla Leff aquí es la que parte del Bien Común. A nivel de la reproducción de los recursos naturales ha quedado claro ya desde hace décadas que el Bien Común no puede ser definido sino a nivel mundial. Sin embargo, en tanto que la economía de mercado promueve la eficiencia de las partes privadas es difícil encontrar un real compromiso con la totalidad en el campo eco lógico.

La primera realidad a la que hay que hacer frente, si es que existe un serio interés por la conservación de los recursos, es que se trata de una cuestión mundial... Tiene poco o ningún interés el que uno o algunos países opten por una política de conservación de los recursos si otros continúan con una política de despilfarro (Closkey, 1988: 136).

Algo más adelante el autor precisa aún más su argumento mostrando conciencia de los actores que se escapan a los controles nacionales, al señalar que

... un enfoque mundial también es necesario porque una política de conservación seria dicta que las empresas multinacionales ... deben ser controladas y responsabilizadas ante la comunidad mundial de naciones (lbid.: 136s).

La preocupación por el Bien Común de los teóricos políticos y morales que se refieren a la ecología, se relaciona con la conservación de las especies vegetales o animales y de las tierras vírgenes. No toda preocupación por la conservación, sin embargo, se orienta por el Bien Común. La preservación como un fin en si mismo, y el conservacionismo que de ahí se deriva, es políticamente intolerante. Si no caben todas las especies, la conclusión de estos conservacionistas es que ceda entonces la especie humana.

El conservacionista políticamente intolerante exige que el Estado actúe con intolerancia, que imponga sus propias preferencias y juicios de valor a la comunidad en general, aunque actuar así sea ir en contra del bienestar de la comunidad, incluso de la comunidad mundial (Ibid.: 129).

Si se quiere conservar los recursos naturales, es preciso cambiar la política de *laissez faire* que acaba con la naturaleza (Kraft, 1977: 186). Sustituir el libre juego del mercado por un plan conservacionista centralizador corre el gran riesgo de recurrir a soluciones conservacionistas totalitarias. En este contexto, Closkey propone una regulación ecológica, vinculada a una regulación económica.

Mucho podría lograrse reduciendo el desperdicio sin bajar los niveles de vida o de disfrute ... Los partidarios de la doctrina del no crecimiento muestran una increíble insensibilidad hacia las necesidades y los derechos de las naciones y de sus habitantes ...En lugar de incentivos al despilfarro, se podrían introducir desincentivos en contra del despilfarro (Closkey, 1988: 145).

Esta regulación tiene que tener un horizonte que parta del Bien Común. En este contexto finaliza el autor:

El único camino realista y abierto que conduce a la reforma política pasa por las instituciones políticas de una sociedad abierta que respete los derechos humanos (Ibid.: 170).

**Capítulo II**

**Globalización y economía de casino**

**1. La llamada "guerra** **de clases desde arriba"**

Podemos distinguir, a partir de la Segunda Guerra Mundial, dos grandes períodos que conducen a la actual crisis financiera en la que nos encontramos. El primer período es de fuerte inversión productiva y de crecimiento sostenido con una clara intervención estatal que conllevó una progresiva inclusión social y, a menudo, una implicación negociada de la clase trabajadora mediante un contrato social. En el segundo período, que comienza a finales de los años sesenta y principios de los setenta, las inversiones tienden a abandonar paulatinamente la esfera productiva, al tiempo que adquieren un carácter cada vez más transnacional. Esta tendencia se manifiesta a través de la expansión del capital financiero a nivel planetario. Es a la vez el período del desmantelamiento del Estado Intervencionista Social, de la progresiva exclusión y una pérdida de implicación negociada de la clase trabajadora.

El primer período significó una reproducción ampliada del capital productivo (formación de capital fijo), y con ello un impulso a la productividad de trabajo y por ende al crecimiento económico (véase los cuadros No. 2.1.1 y No. 2.1.2). En el segundo, al disminuir la inversión productiva, pierde productividad el capital (véase el cuadro No. 2.2) y se desarrolla una apuesta a un mayor grado de explotación en el futuro. Con el abandono de la esfera productiva, se acentúan los mecanismos de redistribución y concentración de la riqueza existente. Durante los últimos veinte años se ha hecho lo imposible por concretar esta apuesta sin lograrlo. Ahora en éstos   
días toca evitar una repetición de 1929, no por razones humanistas, sino porque una destrucción incomparable del capital ficticio sacu- diría al capitalismo hasta sus cimientos (Bonefeld-Holloway, 1995: 23).

*Cuadro No. 2.1.1*

(Des) aceleración en el crecimiento después de 1950   
(cambios en tasas medias anuales compuestas de crecimiento)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Ascenso de | |  |  | Descenso de | | |
|  | 1913-50 a 1950-73 | | | | 1950-73 a 1973-89 | | | |
|  | Pob | PIB | PIB | Pro- | Pob | PIB | PIB | Pro- |
|  |  |  | *plc* | ducti. |  |  | *plc* | ducti. |
|  |  |  |  | de tra- |  |  |  | de tra- |
|  |  |  |  | bajo |  |  |  | bajo |
| Australia | 0,8 | 2,5 | 1,7 | 1,2 | -0,8 | -1,6 | -0,7 | -0,9 |
| Austria | 0,3 | 5,1 | 4,7 | 5,0 | -0,4 | -2,9 | -2,5 | -2,2 |
| Bélgica | 0,2 | 3,1 | 2,8 | 3,0 | -0,4 | -2,0 | -1,5 | -1,4 |
| Canadá | 0,5 | 2,0 | 1,4 | 0,5 | -1,0 | -1,5 | -0,4 | -1,1 |
| Dinamarca | -0,4 | 1,3 | 1,6 | 2,5 | -0,6 | -2,1 | -1,5 | -2,5 |
| Finlandia | -0,1 | 2,2 | 2,4 | 2,9 | -0,3 | -1,8 | -1,6 | -3,0 |
| Francia | 0,9 | 3,9 | 2,9 | 3,1 | -0,5 | -2,7 | -2,2 | -1,8 |
| Alemania | 1,7 | 4,6 | 4,2 | 4,9 | -0,9 | -3,8 | -2,9 | -3,3 |
| Italia | 0,0 | 4,1 | 4,2 | 3,8 | -0,4 | -2,7 | -2,4 | -3,2 |
| Japón | -0,1 | 7,1 | 7,1 | 5,8 | -0,4 | -5,4 | -4,9 | -4,5 |
| Holanda | -0,1 | 2,3 | 2,3 | 3,5 | -0,6 | -2,7 | -2,0 | -2,4 |
| Noruega | 0,0 | 1,2 | 1,1 | 1,7 | -0,4 | -0,1 | 0,4 | -0,7 |
| Suecia | 0,0 | 1,3 | 1,2 | 1,6 | -0,4 | -2,0 | -1,5 | -2,8 |
| Suiza | 0,9 | 1,9 | 1,0 | 0,6 | -1,2 | -3,2 | -2,1 | -2,1 |
| Reino Unido | 0,2 | 1,7 | 1,7 | 1,6 | -0,4 | -1,0 | -0,7 | -0,9 |
| EE.UU. | 0,2 | 1,2 | 0,6 | 0,1 | -0,4 | -0,9 | -0,6 | -1,5 |
| Promedio | 0,3 | 2,8 | 2,6 | 2,6 | -0,6 | -2,3 | -1,7 | -2,1 |

*Fuente:* Maddison, 1991: 129.

***Cuadro No. 2.1.2***

**OCDE: Variaciones en las tasas de crecimiento del PIB,   
Consumo Privado, Fonnación de Capital Fijo y los Precios   
al Consumidor 1953-1995 (variaciones promedios anuales %)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **53-60** | **60-65** | **65-73** | **73-79** | **79-85** | **85-89** | **89-95** | **50-73** | **73-95** |
| **pro** | 2,9 | 5,3 | 5,0 | 2,7 | 2,1 | 3,4 | 1,8 | 4,3 | 2,4 |
| Consumo |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| privado | 2,9 | 5,1 | 5,1 | 3,0 | 2,1 | 3,5 | 2,0 | 4,3 | 2,6 |
| Formación |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| capital fijo | 4,4 | 7,1 | 5,9 | 1,2 | 1,1 | 5,3 | 1,8 | 5,7 | 2,1 |
| Precios |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| consumidor | 2,5 | 2,6 | 4,8 | 10,3 | 7,5 | 3,5 | 3,4 | 3,4 | 6,4 |

*Fuente:* Shutt: 1998, pág. 38.

***Cuadro No. 2.2***

**Crecimiento de la productividad del capital, 1913-1984   
(tasas medias anuales de crecimiento)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1913-1950** | **1950-1973** | **1973-1984** | **1913-1984** |
| Alemania | 0,56 | 0,57 | -1,71 | 0,20 |
| EE.UU. | 0,96 | 0,34 | -0,47 | 0,55 |
| Francia | 0,12 | 1,50 | -1,82 | 0,23 |
| Japón | 0,69 | 1,39 | -3,41 | 0,28 |
| Países Bajos | 0,31 | 0,85 | -1,83 | 0,15 |
| Reino Unido | 0,13 | -0,26 | -1,45 | -0,24 |
| Promedio | 0,46 | 0,73 | -1,78 | 0,20 |

*Fuente:* Maddison, 1996: 49.

La crisis de la reproducción capitalista se genera a partir del abandono del trabajo productivo. Al huir de los sectores productivos, la acumulación no se basa en la valorización real del capital sino en la concentración de la riqueza ya existente y la apuesta al futuro. La pérdida de esta apuesta se manifiesta como crisis monetaria, como destrucción de capital ficticio, y esta vez a nivel planetario. La crisis del capital, en esencia, es la crisis de la de- pendencia del capital respecto del trabajo productivo, afirman Bonefeld y Holloway (Ibid.: 11).

Desde finales de la década de los sesenta, la inclusión del trabajo productivo se enfrentó con tasas de ganancia descendentes. A partir de los años setenta, sobre todo, el capital comenzó a abandonar la esfera productiva y se refugió en el mundo fantástico de la auto-expansión del dinero, apostando a un mejor futuro para incluir la fuerza de trabajo con mayor tasa de beneficio. En esta apuesta al futuro, el capital espera poder utilizar más rentablemente al trabajo más adelante. En otras palabras, el capital huye de las ramas productivas hacia la esfera financiera debido a la insubordinación del poder del trabajo productivo (Ibid), sin embargo espera poder enfrentarlo con más éxito cuando opera fuera de la esfera productiva a fin de sacarle mejor beneficio en la propia producción. Se trata de lo que llama Thurow (1996: 180) una "declaración de guerra de clase desde arriba”.

El monetarismo, o la proclamación de la acumulación puramente monetaria, es, en esencia, una acumulación de "capital desempleado" que deja de ocupar el trabajo (productivo) a partir de apuestas sobre la utilización más intensa de ese trabajo en el futuro. El capital acumula riqueza en forma monetaria sin una correspondiente inclusión del trabajo en la esfera productiva, y mientras tanto busca realizar su ganancia mediante una progresiva concentración de la riqueza ya existente.

Altas ganancias monetarias pueden ser obtenidas en la esfera financiera con relativa facilidad, sin límites de fronteras. En este proceso de globalización el capital se sintió liberado del trabajo incómodo en la esfera productiva y libre de fronteras .. Esta huída hacia la forma "racional" de acumulación de capital no indica otra cosa que un intento por aumentar la tasa de beneficio mediante un mayor grado de explotación del trabajo en la esfera productiva. El proyecto monetarista consiste en usar el dinero como medio para neutralizar al poder del trabajo productivo. A través del desempleo del trabajo productivo, se flexibiliza ese trabajo aún productivo aumentando el grado de explotación. La oferta de dinero que ha de fomentar la apuesta a la explotación más intensiva del trabajo productivo en el futuro, conducirá, si no se vuelve a emplear más eficientemente ese trabajo productivo, a la devaluación masiva del capital concluyen Bonefeld y HoIloway (Ibid).

La intensidad del esfuerzo para utilizar con más beneficio al trabajo productivo en escala planetaria y su carácter prolongado, revelan la desesperación que existe en tomo a la apuesta. A pesar de toda la miseria y la pobreza resultante del abandono del trabajo productivo, es decir a pesar de toda la exclusión, el capital no ha sido capaz de reproducirse a sí mismo mediante un vuelco a la esfera productiva. En vez de ello recurre a la expansión de los créditos sin ahorros previos (deudas) para financiar su apuesta a la futura utilización más beneficiosa del trabajo en la esfera productiva (véase el gráfico No. 2.1).

***Gráfico No. 2.1***

**Endeudamiento de EE. UU. en % del PIB**

*Fuente:* Chevallier, 1998: 103.

La expansión ilimitada del crédito significa un endeudamiento privado progresivo.

"El alza irresistible de los mercados financieros implica un apetito al endeudamiento que no se puede suprimir". ( ... ).No es sorprendente que el crecimiento del endeudamiento haya sido exponencial tanto en los años veinte como en los ochtentas (...). “A fines de la decada de los ochentas, la crisis de los sitemas bancarios de los paises ricos ha revelado que el sobreendeudamiento del Tercer Mundo ha sido poca cosa a la par del sobreendeudamiento de los paises indrustiraliazados (...). La satisfaccion del accionista en el corto plazo se torna objetivo principal (...). “El alza ininterrumpida de los mercados financieros desde 1982, se traduce en una nueva forma de inflacion” (Chevalier, 1998: 99-103),

Ya no de los precios de los productos como en los setentas, sino de las cotizaciones de las acciones en el mercado, como lo ilustra el grafico No. 2.2.

Grafico No. 2.2

De este modo compromete, en ultima instancia, mas y mas plusvalor aun no producido. Cuando la acumulacion del capital depende de esta apuesta y del credito ascendente sin apoyo en el ahorro que requiere podemos hablar de una economía de casino. A fin de evitar un colapso eventual el Estado ha de ser garante de ese crédito. Cuanto más recorta el Estado el gasto de bienestar -en vivienda, salud y seguridad social-, cuanto más se ve obligado a la austeridad en general y a recortar su deuda interna, más espacio habrá para sostener la apuesta privada al futuro. Todo lo que funciona para el Bien Común ha de sacrificarse para mantener con vida esta apuesta.

Cuanto más la existencia del capital en general esta basada en el crédito sin fundamentarse en ahorros, más necesita el capital empujar cambios en las prácticas laborales y en la tecnología, aumentando el beneficio en la utilización del trabajo. No es posible sostener el crédito indefinidamente, de manera que importa que el capital en general logre un mayor beneficio en la utilización futura del trabajo productivo. La expansión cada vez más prolongada del crédito para apostar a ese futuro, revela la incapacidad del retorno a la utilización beneficiosa del trabajo productivo. No ha habido, hasta hoy, ningún viraje real hacia la expansión de la inversión productiva. Sólo e15% de las acciones que se negocian en las bolsas de valores son emisiones nuevas y en el 95% de los casos restantes se trata de adquisiciones, fusiones, etc. La apuesta al futuro se perpetúa y se traduce en alzas cada vez más rápidas de los títulos en las bolsas de valores, sostenidas por una creciente pirámide inversa de crédito. Esta apuesta desenfrenada es expresión de la incapacidad de la utilización más beneficiosa del trabajo productivo.

La prolongación de esta crisis y su posible desenlace no solamente son una amenaza, sino también un mensaje de esperanza. La esperanza es que al huir el capital del trabajo productivo, el resultado final será una destrucción masiva de capital ficticio y la necesidad objetiva de regular un retorno al trabajo productivo. El dinero como crédito da espacio para lo que llama Thurow "la guerra de clases desde arriba", pero al no poder volver a la esfera productiva el arma del crédito apunta en contra del propio capital, el cual se destruye con su propia arma (Bonefeld-Holloway, 1995: 8 y 20-22).

**2. La conexión entre dinero**

**y trabajo productivo**

Para entender la conexión entre dinero y el trabajo productivo, tenemos que entender a la vez que la unidad de los procesos de producción y de circulación contiene la posibilidad de la crisis y la confrontación. La interrelación entre la producción y la circulación es alcanzada a través del dinero. Esta interrelación, sin embargo, es menos transparente cuando interviene el crédito, el cual predomina hoy en el globo entero y constituye el arma por excelencia para flexibilizar y explotar más intensiva mente el trabajo. El dinero no es externo a la reproducción y así tampoco lo es el crédito, aunque el crédito permite la reproducción temporal de la ganancia sin que se reproduzca el capital productivo.

El dinero, en su condición de equivalente general, es la representación material de la riqueza general, esto es del trabajo en general. El carácter social de cada trabajo individual se manifiesta en el intercambio a través de la forma de dinero. El dinero, como equivalente general, es la forma universal del trabajo en una economía de mercado. El dinero, como equivalente general, no tiene por qué aparecer en la circulación en cuanto mercancía material. Con el desarrollo del comercio, que marchaba más de prisa que la producción de oro, la moneda metálica fue reemplazada por el papel dinero, convertible en oro. Como los poseedores de papel moneda no suelen acudir de una sola vez a convertir sus billetes en oro, las reservas de oro no necesitan cubrir la totalidad de los billetes emitidos. Mientras el banco central garantice la convertibilidad del papel moneda en oro,los billetes del banco son tan buenos como el propio oro El papel moneda indirectamente convertible en oro aparece cuando la convertibilidad de las monedas se expresa en otras, y una de ellas en oro (el dólar estadounidense). En 1970, el 60% de las reservas internacionales estaban en divisas y un 40% en oro; en 1980, más del 80% de las reservas eran divisas (Paz, 1983: 134-139). A principios del decenio de los setenta terminó incluso la convertibilidad automática del dólar en oro. Desde entonces, la relación entre el valor de las mercancías y el oro no está dada de manera instantánea. Solamente podrá expresarse el valor de este papel moneda vía los tipos de cambio en el mercado libre (negro) o vía el precio del oro expresado en esta moneda. El concepto de inflación apenas comienza a tener sentido desde ese momento (Mandel, 1972: 337).

El dinero, en su condición de capital potencial, de instrumento para producir ganancias, ese dinero no surge del acto de compra/ venta, sino en relación con el movimiento del capital. Prestamista y prestatario invierten ambos la misma suma de dinero (el primero como propietario y el segundo como usuario) para que el segundo lo emplee como capital. Sólo puede funcionar como capital para ambos si se reparte la ganancia que rinde. La parte de la ganancia que corresponde al prestamista se llama interés. Como el interés es parte de la ganancia no puede superarla, aunque la tasa de interés puede variar con relativa independencia según la oferta y la demanda de capital-dinero (Marx, 1971: III, 364-376).

Reunir dinero y adelantarlo para la producción es formar un capital monetario y prestarlo. Este acto de préstamo se distingue del crédito que crea dinero. El préstamo es el empleo de un capital monetario previamente reunido a partir de riqueza creada en el pasado y atesorada para crear más riqueza en el futuro. El crédito, en cambio, es una asignación sobre la propiedad de mercancías futuras a generar con trabajo futuro. Es una apuesta sobre la utilización de trabajo productivo a futuro. El banquero presta más de lo que tiene reunido, crea una deuda asimismo, al entregar al capital productivo una promesa de pago que sirve al industrial para inyectarlo en la economía productiva con la finalidad de obtener un plus-valor. Si el capital productivo triunfa en utilizar el trabajo con suficiente beneficio en el futuro, él ganará la apuesta. Si pierde, tanto él como el banquero pierden y arriesgan arruinarse.

La expansión del crédito sin ahorro previo y sobre la base de una deuda, significa creación de dinero. El crédito bancario permite que las inversiones proyectadas se liberen de las coacciones impuestas por el ahorro hoy disponible. Esta acción implica una apuesta sobre el trabajo y el ahorro que deberán ser movilizados mañana. Para permitir que ciertos agentes apuesten más dinero al futuro de lo que son sus ingresos corrientes, es preciso introducir políticas para que otros (el Estado y los asalariados) se vean obligados a gastar menos, esperando que así aumente la capacidad productiva (CEPII, 1996: 194). Esta austeridad para la sociedad en general para que prospere el capital especulativo, estrangula la economía real, es decir, la productiva (Shutt, 1998: 47).

Al bajar la tasa de beneficio desde los años setenta en Occidente, el capital ha apostado en los últimos 25 años cada vez de forma más exclusiva a la futura explotación del trabajo. La expansión del crédito basado en deuda privada que ha fomentado esta apuesta, no ha sido combinada con una correspondiente expansión del trabajo productivo para el capital y más bien estranguló la economía real (es decir productiva (Shutt, 1998: 47 y 55). La apuesta al futuro significa, a la larga, la insolvencia y bancarrota de enormes capitales. El capital empleado de manera improductiva que no se transforma en capital más productivo, lleva a la devaluación general del capital social. La no convertibilidad del capital improductivo desmitificará dramáticamente la dimensión ficticia del mando capitalista sobre el trabajo (Bonefeld, 1995: 84). El globo del crédito crece mucho más de prisa que el dinero vinculado con la riqueza real. El crédito sin límite brindado a los últimos casos se basaba en la fe que estas inversiones se tomarían productivas en el corto plazo sin anticiparse a los límites del mercado para su realización.

El carácter ficticio y especulativo de la acumulación sustentada por el crédito llega a primer plano cuando la pseudovalidación de la plusvalía se afirma en una acumulación de títulos o derechos sobre el trabajo futuro. En la medida en que el alza nominal de éstos títulos se traduce en expansión del proceso de reproducción, valor es real. No obstante, como papeles negociables, el valor nominal de esos títulos o derechos puede aumentar o disminuir en la bolsa con independencia del capital real sobre el cual sus poseedores tienen un derecho. El valor de mercado de los títulos no lo determina la renta real de una empresa, sino la renta que se espera, calculada por anticipado y, por tanto, de modo especulativo (Marx, 1971: 1II, 470.480).

Mientras la fase especulativa se sostiene por medio de una pirámide invertida de crédito, la apuesta se "independiza" del trabajo productivo o sea de la economía real y puede confrontado con toda la intensidad del caso. Al invertir en la esfera especulativa el capital puede prescindir, relativamente, del trabajo productivo y de este modo flexibilizar su modo de inclusión, aumentando así la tasa de beneficío. Pero ese abandono tiene un límite. El mercado tiende a contraerse tendencialmente y con ello las posibilidades de realización de la ganancia en la economía real. El día que se agote la espectativa de obtener ganancias reales, se derrumbará el capi- tal ficticio y acabará la posibilidad de prolongar la economía virtual, con tremendas pérdidas para el propio capital.

1. **La privatización de la conducción   
   monetaria internacional**

El modo más desarrollado de existencia de la integración del trabajo abstracto con la forma de valor es el mercado mundial. La expansión del proceso de la riqueza abstracta basada en el trabajo productivo a nivel mundial, es un proceso más lento de lograr que la expansión del poder del dinero sin su vínculo con ese trabajo. Con ello se entiende por qué la globalización se presenta a partir de las apuestas a la explotación futura sin capacidad real de generar ese "empleo" productivo. En este proceso, la regulación económica se desvanece y el poder del dinero se privatiza a nivel global y a costa del trabajo.

A nivel de una determinada nación, el desarrollo de los con-tratos de crédito se presenta como una cadena de pagarés en las que el dinero sólo aparece abstractamente como moneda de cuenta. No obstante, cuando los créditos y las deudas no se compensan es preciso saldar los pagarés restantes en dinero, como verdadera mercancía. Para ello es necesario haber constituido fondos de reserva de valor. Esos fondos de reserva son el fundamento para la estabilidad monetaria de una nación.

Las reservas nacionales garantizan la existencia del crédito en términos de la convertibilidad de billetes de cambio a riqueza real. El límite de la acumulación sustentada aparece frente a la existencia de esas reservas. Para un Estado-nación determinado, una fuga de reservas se manifiesta en un déficit en la balanza de pagos. Esta fuga se presenta como una amenaza potencial a la convertibilidad de su moneda en mercancías en el mercado mundial (Bonefeld, 1995: 87-89). La garantía de los créditos internacionales y la estabilidad del sistema financiero internacional, en su conjunto, dependen de la relación entre la magnitud del crédito otorgado y las reservas internacionales existentes. Esta garantía, regulada en el acuerdo de *Bretton Woods* de 1944, no existe actualmente.

El acuerdo de *Bretton Woods* fijó la adopción del patrón de cambio-oro, lo que implicaba que las reservas monetarias se constituían por oro, dólares y, subsidiariamente, libras esterlinas. Los acuerdos, que ligaron las monedas con el dólar y a éste con el oro, constituyeron la base para la contabilidad planetaria. Esta contabilidad era necesaria para prevenir la separación de la circulación de la producción y su tendencia hacia la especulación. Las autoridades de los bancos centrales (del grupo de los diez) y las autoridades financieras internacionales, lograron neutralizar cualquier presión especulativa mediante estos acuerdos hasta mediados de la década de los sesenta (Paz, 1983: 156-158).

La expansión de la banca privada, a partir del crédito más allá de los controles oficiales, tuvo su desarrollo a partir de la segunda mitad de los años sesenta. Durante el decenio de los años cincuenta y la primera mitad del de los sesenta, su crecimiento fue muy limitado. Hasta ese entonces, el origen principal de los préstamos y créditos internacionales provino de los organismos oficiales, fueran multilaterales o bilaterales. Recién a partir de 1965, la Banca Internacional Privada comienza a operar en el mercado inter- nacional con una notable expansión del crédito no controlado (Paz, Ibid.). Esta expansión surge a partir de las crecientes inversiones directas extranjeras (IDE) en la esfera productiva del mundo entero.

El desarrollo de esas inversiones extranjeras productivas genera un creciente flujo financiero privado más allá de las fronteras y con independencia de los controles oficiales. En 1964, tales créditos privados internacionales no representaban más del 20% de las reservas internacionales, magnitud todavía perfectamente controlable por la banca central. Este manejo y control cambian con rapidez a partir de esa fecha, cuando los créditos internacionales crecen de prisa. En 1970, esos créditos representaban ya un volumen igual al 70% de las reservas internacionales totales (Paz, 1983: 156- 158). Surge a partir de entonces una pirámide cada vez más invertida: un desarrollo desenfrenado del crédito internacional respaldado por una decreciente cantidad de divisas (papel moneda) y una base de oro aún menor. Es en esta coyuntura que se desarrolla el crédito de la banca internacional a América Latina, que desemboca en los años ochenta en la crisis de la deuda externa.

El movimiento del crédito privado internacional, y consecuentemente el de la especulación, podía ser controlado, con creciente dificultad, por las autoridades monetarias. La presión por la especulación aumentaba. En concordancia con estos hechos, a partir de 1968 observamos una creciente inestabilidad monetaria que culmina en 1971, cuando termina la convertibilidad de dólares en oro. En ese año, más del 60% de las reservas internacionales ya eran en divisas y un 40% en oro; en 1980, más del 80% de las reservas eran divisas (Paz, 1983: 134-139). A partir de 1971 el marco y el yen, con algunas economías con un fuerte superávit en la balanza comercial, ganan de manera paulatina terreno al dólar en las reservas internacionales. Estas divisas alcanzan en 1977 el 20% de todas las divisas en reserva, y en 1993 casi el 40% de las mismas (OCDE, 1995: 17). El dólar, sin embargo, sigue siendo la moneda principal a nivel mundial, y con ello constituye la moneda especulativa por excelencia.

La quiebra del sistema de *Bretton Woods,* marca el momento en que oficialmente se habían debilitado los mecanismos de regulación de la banca privada en contra de la especulación del capital privado. El desarrollo del crédito privado a nivel internacional explica la crisis monetaria mundial y anuncia el debilitamiento del poderío de los bancos centrales. Esa expansión del crédito coincide con el progresivo descenso de la tasa general de beneficios. Se generan así las condiciones concretas para una des frenada creación de dinero bancario. privado en la esfera internacional, al margen de los canales y reglas de juego de la institucionalidad monetaria.

A partir de ese momento se diversifican y multiplican las fuentes y los mecanismos de crecimiento del crédito de la banca privada en la esfera internacional, sin controles de la banca central. En 1975 los créditos internacionales superaban ya las reservas internacionales, y en 1980 más que duplicaban el nivel de estas reservas. En los años noventa, las reservas de los especuladores resultaban ilimitadas a la par de las reservas internacionales oficiales (Martin y Schumann, 1996: 107). En 1976 se acordó oficialmente la paridad cambiaria flotante, al tiempo que se otorgó gran poder al FMI para ejercer "vigilancia" sobre las prácticas cambiarias. En la práctica, ninguna de estas medidas funcionó. Desde entonces, la paridad monetaria resultó ser cada vez más volátil, inestable y sujeta a la fuerza especulativa privada (Cleaver, 1995: 45-47).

Con la pérdida de los controles monetarios sobre el capital privado, el movimiento de capital a nivel internacional ya no se limita de forma exclusiva a la banca privada. Las grandes empresas multinacionales y los fondos institucionales (seguros, pensiones, etc.) manejan capitales financieros internacionales que se tornan grandemente autónomos de la economía real. A mediados del decenio de los noventa, la economía financiera en su conjunto manejaba cincuenta veces más dinero que la economía real (Ramonet, 1997: 1). Entre 1970 y 1990, el volumen de las deudas interbancarias de la banca privada internacional se multiplicó por doce y el de los créditos bancarios transnacionales a destinatarios no bancarios por 32. Esta tendencia se acentúa en los años noventa (Andreff, 1996: 71).

Las reservas internacionales se han vuelto ridículas a la par de la fuerza alcanzada por el dinero privado. El desplazamiento de tan sólo ello el 2% de la masa financiera privada puede cambiar hoy la paridad entre dos monedas nacionales. Las autoridades monetarias de los países ya no tienen ningún poder para defender su tasa de cambio frente al libre juego del mercado y la especulación Las políticas económicas nacionales pierden su autonomía y están subordinadas a los intereses de las transnacionales. El sistema monetario internacional se ha tornado privado, especulativo e inestable (Andreff, 1996: 71).

En este sistema monetario privado domina un relativo imperio del dólar. La globalización, a partir del capital financiero y especulativo, significa por lo tanto una tendencial dolarización de las apuestas. No sólo más de la mitad de las divisas en reservas internacionales resultan ser en dólares -la mitad de los ahorros mundiales se dan en esa moneda-, sino que la especulación se efectúa más fácilmente en divisas estadounidenses. En la coyuntura de los últimos años anteriores a 1998, el repunte del dólar se deriva, básicamente, de un repunte de las inversiones especulativas en esa divisa.

Manejar la reserva (pública y privada) más grande del mundo implica la imposición del dólar sobre las relaciones internacionales. He ahí un motivo poderoso para la creación de la Unión Monetaria Europea. En apariencia, con el Euro se da una restauración del poder oficial frente al mercado financiero para lograr una mejor regulación oficial. En esencia, se trata de un enfrentamiento del capital privado de un bloque económico a otro, al romper el dominio relativo del dólar (Martin y Schuman, 1996: 105-114; Bonefeld, 1995: 91).

1. **La desvinculación entre economía real**

**y virtual en perspectiva histórica**

La expansión del crédito no es el resultado de errores políticos, sino que representa para el capital un modo de escapar también a la insubordinación presente del trabajo. Esta insubordinación es encubierta y disfrazada como un problema económico. Un claro caso de insubordinación política se da al comienzo de este siglo. Históricamente podemos afirmar que el primer intento de encontrar una alternativa al sistema capitalista se da con la Revolución de Octubre de 1917. A partir de ese momento histórico el capital huye del sector productivo en los países actualmente industrializados, movimiento que se ve acompañado por la expansión del crédito en los años veinte, que condujo finalmente al crach de 1929 (Bonefeld y Holloway, 1995: 8-9).

La expansión del crédito que precedió al crach fue la otra cara de la abierta insubordinación de la Revolución de Octubre, una apuesta a la insubordinación futura (Bonefeld-Holloway, 1995: 9).

Al no poder garantizar el mayor beneficio en la utilización del trabajo productivo, el capital huyó en esa época hacía la esfera improductiva. El crédito bancario que sostenía, por ejemplo, la compra-venta de títulos-valores en EE. UU., se triplicó de enero de 1927 a octubre de 1929. El índice de *Dow Jones* se multiplicó por dos en apenas dos años entre comienzos de 1927 y principios de 1929, elevándose en un 50% en los ocho primeros meses de 1929 (Aglietta, 1979: 317). La actual coyuntura revela un cuadro parecido: en el período de junio de 1995 a julio de 1997 el índice de Dow Jones de nuevo se duplicó, alcanzando el 9 de julio de 1997 el valor histórico de 8000. En los ocho meses anteriores a la fecha mencionada, el índice subió un 35%, revelando que las ganancias surgen nuevamente del dinero "desempleado". Chevallier (1998: 93) analizó paralelos entre la crisis de los años 20 y la que estamos viviendo (véase el cuadro No. 3.3).

En semejante coyuntura, da igual cuál será el acontecimiento para que desata el pánico financiero. El efecto sicológico de la crisis financiera en Rusia en el verano de 1998 animó un pánico financiero. El pánico financiero adopta la forma de una exigencia de liquidez *(cash-floui)* que derriba el andamiaje de deudas. Si la euforia de los negocios es la manifestación inicial de la acumulación virtual del capital, el pánico financiero es la manifestación inicial de la desvalorización masiva del capital. Todos los acreedores intentan cobrar de inmediato las deudas exigibles. La insolvencia bancaria y financiera en general se da en cadena. De esta manera se puede entender como la crisis asiática que comenzó en Tailandia y Malasia hizo pánico en toda la región desde agosto de 1997 y como la crisis en Rusia hizo trasladar ese pánico hacia el mundo entero. En un eventual cash-flow únicamente es cobrable parte de la deuda. Las cotizaciones de los títulos se hunden y se arruinar muchos especuladores.

***Cuadro No. 2.3***

**Paralelo en el movimiento del Dow Jones   
1912-1930 y 1971-1989**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Año | Mínimo | Máximo | Año | Mínimo | Máximo |
| 1930 | 158 | 294 | 1989 | 1580 | 2940 |
| 1929 | 199 | 381 | 1988 | 1990 | 3810 |
| 1928 | 191 | 300 | 1987 | 1910 | 3000 |
| 1927 | 153 | 202 | 1986 | 1530 | 2020 |
| 1926 | 135 | 167 | 1985 | 1185 | 1553 |
| 1925 | 115 | 159 | 1984 | 1087 | 1287 |
| 1924 | 88 | 121 | 1983 | 1027 | 1267 |
| 1923 | 86 | 105 | 1982 | 777 | 071 |
| 1922 | 79 | 103 | 1981 | 824 | 1024 |
| 1921 | 64 | 82 | 1980 | 759 | 1000 |
| 1920 | 67 | 110 | 1979 | 797 | 898 |
| 1919 | 79 | 130 | 1978 | 742 | 908 |
| 1918 | 74 | 89 | 1977 | 801 | 1000 |
| 1917 | 66 | 99 | 1976 | 859 | 1015 |
| 1916 | 85 | 110 | 1975 | 632 | 882 |
| 1915 | 54 | 99 | 1974 | 878 | 892 |
| 1914 | 71 | 83 | 1973 | 788 | 1052 |
| 1913 | 72 | 89 | 1972 | 889 | 1036 |
| 1912 | 80 | 94 | 1971 | 798 | 951 |

*Fuente:* Chevallier, 1998: 93.

En 1929 el *Dow Jones* se hundió un 40%, pasando de 327 a 199 en tres semanas. Más de la mitad de las sociedades de inversión financiera desaparecieron en semanas, y los ahorradores perdieron el 90% del valor nominal de lo que se creían acreedores. La tasa de beneficio bruto bajó del 12,8% en 1929 al 7,2%, el 3,5% y el 1,3% en los años siguientes (Aglietta, 1979: 319-321). No se volvió a tener cash-flow hasta que se alcanzó un nivel de actividad compatible con el valor real del stock de capital a los nuevos precios deprimidos.

La crisis de los años treinta revelaba que hasta las empresas más grandes perdían y ya se dan los primeros síntomas de ello en la crisis actual. A partir de esta revelación del Mal Común, donde hasta los más grandes capitales pierden, se concluye la guerra económica pero la nueva regulación económica “keynesiana” se inició no sin una conflagración mundial. La importancia de Keynes como teórico fue que proveyó una base teórica para la aceptación del crédito controlado por el Estado Intervencionista, que debía garantizar una vinculación más o menos estrecha entre el dinero y el trabajo productivo. La expansión controlada del crédito proporcionaría un medio para la revinculación con el trabajo productivo y garantizaría el pleno empleo con una realización duradera del plusvalor en circulación. Es la era de la inflación controlada y permanente. La prevención de una mayor separación del dinero de la producción (inflación descontrolada), estaba basada en los controles de la banca central mediante los acuerdos de *Bretton Woods.* Estos acuerdos permitían una buena contabilidad, y con ello un buen control internacional

Las primeras décadas después de la Segunda Guerra Mundial, se caracterizan por una fuerte expansión del capital productivo. Con el desarrollo de las fuerzas productivas tenemos en la esfera de la circulación una proporción creciente de valor y plusvalía, que se realiza entre los dueños de medios de producción como únicos consumidores de los mismos. Se comercializa, en términos de valor, una masa creciente de medios de producción, aumentando la composición orgánica del trabajo, es decir, la productividad del trabajo.

El incremento de la productividad del trabajo significa la producción de una masa creciente de valores de uso en un mismo tiempo de trabajo. Para realizar una misma magnitud de valor ha de venderse una cantidad creciente de valores de uso. La realización de una masa creciente de valores de uso con un valor social descendente, condiciona la realización de un valor social en ascenso de medios de producción. Esta desproporción tendencial aumenta los costos de realización bajando la ganancia.

Al incrementarse el desgaste físico o cultural (moda), crece en la década de los sesenta la llamada propensión al consumo (sociedad de consumo y de despilfarro), que tiende a neutralizar la reducción del trabajo necesario obtenido por el incremento de la productividad. En tanto que el aumento de la productividad sea superior a la medida en que se acorta la vida media de los productos, el capital acrecentará su tasa de plusvalía, pero al mismo tiempo se dificulta su realización al limitarse la capacidad de pago del consumidor. En la situación en que los ingresos crecen menos que la producción, la extensión de la venta a crédito de las mercancías brinda una salida. En estas condiciones, la política de crédito pospone la contradicción sin solucionarla. Esta contradicción del sub-consumo constituye la causa de la crisis de los años treinta.

La crisis del capitalismo tardío, sin embargo, reside en la sobreproducción de medios de producción. La competencia entre capitales cada vez más grandes incrementa la tasa de depreciación técnica de los medios de producción, a fin de apostar a una explotación más amplia en un ciclo próximo. Todos apuestan a poder acaparar una parte creciente del pastel futuro. Ello conduce a un acortamiento de la vida socialmente útil de la capacidad instalada. Ante las expectativas del gran capital de lograr acaparar una parte creciente del pastel futuro, el crédito se desarrolla más de prisa en el sector productor de los medios de producción. A nivel individual, cada capital estaba haciendo la apuesta correcta, no obstante, a nivel del capital social, el resultado es una capacidad ociosa creciente. La utilización del trabajo productivo con mayor tasa de beneficio aumenta de manera potencial, pero no se cumple en la realidad.

Keynes consideraba relevante la intervención del Estado en la vigilancia sobre la magnitud del crédito para controlar la relación entre producción y dinero, sin embargo dejaba al libre juego del mercado la asignación de los recursos, esto es, del crédito entre sectores. El resultado objetivo es un desarrollo tal del crédito para la generación de medios de producción, que crece la capacidad ociosa en la capacidad instalada. En el capitalismo tardío la libre asignación del crédito conduce, tendencialmente, a una apuesta des proporcionada a la explotación futura del trabajo. La consecuente sobreproducción de capital constante con una crónica capacidad ociosa, erosiona el (potencial) incremento de la productividad. El endeudamiento crece con mayor rapidez que la productividad del trabajo, lo que se traduce en una espiral de inflación permanente y ascendente (Aglietta, 1979: 328s.). --

La crisis del capitalismo tardío se manifiesta, desde los años setenta, como un capital monetario cada vez menos equiparado con la reducción del trabajo necesario. El capital empieza a partir de ello a enfrentar tasas de ganancia descendentes en la esfera productiva. Las inversiones disminuyen en la esfera productiva y el capital se vuelca hacia la acumulación de riqueza en forma monetaria. No obstante, el dejar de convertir el crédito en mando efectivo sobre el trabajo a través de un capital "desempleado", es ficticio. El capital "desempleado", si se quiere evitar una devaluación general del capital, tiene que transformarse, tarde o temprano, en capital empleado. Y la única manera en que el capital "desempleado" se transforma en capital productivo es mediante la utilización con mayor beneficio del trabajo en la esfera productiva. La estabilidad del dinero divorciado de la acumulación productiva es factible únicamente mientras se mantenga la expectativa de una ganancia mayor en el futuro. El día que se pierde esa expectativa tiende a estallar el pánico financiero.

Tanto el monetarismo como el keynesianismo son expresiones políticas de la unidad, en separación, de la producción y la circulación. El keynesianismo busca sustentar esa unidad privilegiando la demanda, lo que conduce a la sobreproducción de medios de producción a través del crédito. Esta política conlleva una presión inflacionaria, subordinando la forma primitiva del capital monetario. El monetarismo busca rectificar la ruptura entre la producción y la circulación, al atacar la inflación. En ese intento subordina la vitalidad del sistema a la obtención de una ganancia inmediata en la esfera de la circulación. Es una apuesta a una utilización más beneficiosa del trabajo productivo en el futuro.

1. **Los horizontes de un retorno**

**al trabajo productivo**

La única manera en que el" capital desempleado" aspira volver a emplearse es por medio de la alza de la tasa de ganancia en el trabajo productivo. La no convertibilidad del "capital desempleado" en uno ocupado, agudiza la dimensión ficticia del mando capitalista sobre el trabajo. La estabilidad del dinero divorciado de la acumulación productiva, solamente es factible mientras se mantenga la expectativa de una ganancia mayor en el futuro. Cuanto más la existencia de la acumulación del capital está basada en la apuesta al futuro mediante el crédito, más el capital busca empujar cambios en la reducción de los costos laborales, recortar el gasto social e intensificar el proceso de trabajo para sostener la viabilidad de la acumulación mediante el crédito.

En una economía con inversiones cada vez más improductivas, el crecimiento del producto nacional se estanca, la apuesta a una mayor explotación futura se infla, y con ello la necesidad de mantener escenarios futuros prometedores. Este futuro prometedor supone la perspectiva de aumentar la tasa de beneficio en el trabajo productivo. En tanto esta perspectiva se mantenga, el crédito servirá para financiar este movimiento especulativo en una espiral alcista y las ganancias serán ascendentes sobre el papel. El clima de optimismo se mantiene a costa de un desempleo y miseria crecientes, es decir, a costa de una derrota rotunda de la clase trabajadora.

En una economía de casino el conflicto capital/trabajo se acentúa. El resultado a nivel planetario ha sido una nueva división internacional del trabajo, con una exclusión progresiva del trabajo productivo. Aunque partimos de la existencia de distintos grados de estabilidad laboral, durante las últimas décadas la tendencia, en las diferentes partes del mundo, ha sido una mayor flexibilidad en el trabajo con controles más verticales y una pérdida clara de la implicacion de los trabajadores directos en la orientación social y el reparto del producto (Lipietz, 1995: 11s).

Esta tendencia, que puede calificarse de neotaylorismo, afecta inclusive a as viejas potencias industriales como EE.UU. y Gran Bretaña. En estos países, los capitalistas hicieron oposición a la implicación negociada de los trabajadores directos y abandonaron el fordismo en las diferentes ramas industriales. Los capitalistas ganaron y desde entonces se han vuelto cada vez más neo- tayloristas (Thurow, 1996: 180). El modelo neotaylorista queda cojo, sin embargo, en aquellas ramas y trabajos que requieren un elevado grado de calificación y poca rutina. La implicación resulta una base de la productividad de ese trabajo. En más de uno de estos sectores, EE. UU. ha perdido ventajas competitivas por la falta de implicación de sus trabajadores.

Fue fuerte la crítica neoliberal a la "euro-esclerosis" atribuida a la mayor rigidez de las relaciones salariales en el viejo continente, basada en la menor capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo. La generalización de la relación salarial a nivel territorial es la base objetiva de esta baja capacidad de reemplazo. Sobre ella se desarrolló la implicación negociada, sobre todo en el norte europeo, a nivel de cada nación. Este modelo socialdemócrata involucra a sindicatos y asociaciones patronales, los cuales negocian a nivel regional y nacional la orientación social y el reparto del producto.

Con la creciente apuesta al futuro, no obstante, esta modalidad de implicación nacional significaba una dificultad creciente en el ajuste. Una explotación más intensiva encontraba en la implicación del trabajo a nivel nacional, una evidente resistencia a la redistribución del ingreso a favor del capital. Los modelos social demócratas tendían a perder ventajas competitivas en diferentes sectores caracterizados por la rutina y la baja calificación. Esta implicación colectiva de los trabajadores, y la solidaridad dé destino entre empresas y trabajadores en sectores u oficios de poca rutina y de alta calificación, puede brindar ventajas competitivas sobre la flexibilidad, pero no en sectores donde reina la rutina y la baja calificacion.

Los países latinoamericanos, junto con otros países periféricos, realizaron entre 1930 y 1970 una industrialización basada en la sustitución de las importaciones, inspirada en lo que puede calificarse de fordismo periférico. Este se caracteriza por un régimen de acumulación con un compromiso entre la dirección del Estado y una "aristocracia obrera". Esta modalidad de implicación pudo desarrollarse ahí donde la capacidad de reemplazo del trabajo era relativamente reducida, esto es, ahí donde la relación salarial estaba desarrollada. Se le puede calificar como un fordismo con cierta rigidez, que se caracterizaba por un nivel de la implicación situada entre la empresa y la rama, y que incluyó sobre todo a los trabajadores del Estado. La "integración" reciente de estos países a la nueva división mundial del trabajo significa la destrucción paulatina de la industria sustitutiva por otra caracterizada como maquila, donde se aplica un neotaylorismo primitivo basado en una ruda flexibilidad en el trabajo (Lipietz, 1995: 17).

Los países orientales, como Japón y los "Tigres", muestran una sociedad dual entre la implicación y la flexibilidad. La implicación se da a nivel de empresas o ramas de punta, con un desarrollo tecnológico elevado y trabajo bien calificado y de poca rutina. Existen, a la par, empresas y sectores poco calificados donde impera el trabajo de rutina, sin mayor calificación, y donde la flexibilidad del trabajo se basa en una flexible capacidad de reemplazo del mismo, que a su vez es reflejo de una relación salarial no muy generalizada. Esta dualidad, que suele llamarse toyotismo, compite hacia arriba y hacia abajo y logra un mejor mantenimiento de la unidad entre la producción y la circulación de capital. Este hecho les brinda relativo éxito dentro de la nueva división mundial del trabajo (Ibid.: 11-27).

En medio de la creciente exclusión e inestabilidad en el trabajo a nivel mundial, no hay señales de una nueva tendencia que re-vincule el dinero con a economía real. El volumen de recursos orientados a la inversión física disminuye, en tanto que las inversiones financieras siguen sin cesar en ascenso (CEPll, 1996: 196-199). En vez de desarrollarse inversiones frescas, las fusiones, adquisiciones, privatizaciones y toda clase de subastas imperan en el mercado mundial, y América Latina no constituye ninguna excepción. En última instancia, afirman Roustang y otros,

... una parte [creciente] de la renta nacional no es invertida ni consumida, sino utilizada para financiar el alza de la capitalización bursátil (1996: 50).

Esta tendencia lleva a la involución económica, la cual se acentuará mientras perdure la incapacidad de regular una demanda efectiva a nivel internacional.

Las apuestas al futuro aumentan conforme pasa el tiempo. No son ya únicamente las transnacionales, los grandes bancos, los fondos de pensiones, etc., los que aparecen en la bolsa de valores, sino que incluso los hogares (norteamericanos y europeos) hipotecan a sus casas para participar en el casino mundial (The Economist, 1997: 114). En estas circunstancias, los últimos dineros y apostadores parecen haberse lanzado al juego. Los grandes apostadores institucionales buscan hacer electivas sus ganancias, y cada vez resulta más difícil mantener las expectativas en alza. Ello significará, tarde o temprano, una pérdida de las apuestas del capital al futuro y una crisis del dinero a nivel planetario. La falta de capacidad de regulación en entre la producción y el dinero, desembocará así en un colapso del sistema financiero a nivel global. Hoy en día, el futuro el dinero está virtualmente en el aire (Cleaver, 1995: 39 y 57).

**Capítulo III**

**Globalización: la génesis de**

**Estados Privados sin Fronteras**

1. **Globalización: hacia**

**una economía sin crecimiento**

Podemos distinguir, a partir de la Segunda Guerra Mundial, dos grandes períodos que conducen a la interdependencia económica internacional que caracteriza el proceso de globalización. El primer período es de crecimiento sostenido debido al gran impulso que recibieron los sectores productivos en la reconstruc­ción, con una clara intervención del Estado. Este período, de fuerte inversión productiva y de crecimiento sostenido con clara intervención estatal, conllevó la inclusión progresiva que dura hasta finales de los años sesenta y princi­pi­os de los setenta. En el segundo período, las inversiones tienden a abandonar paulatinamen­te la esfera produc­tiva al tiempo que adquieren carácter transna­cional. Esta tendencia se manifies­ta por medio de la integración del capital financiero a nivel plane­tario, el despegue de las inversiones directas extranjeras (IDE) y su desplazamiento hacia los sectores improductivos. Es la era del estanca­miento económi­co, de la baja tendencial de la tasa media de benefi­cio y de las recesio­nes cada vez más frecuentes y pro­longadas. Es a la vez el período del desmantelamiento del Estado Inter­vencionista Soci­al, de la progresiva exclu­sión y de concentración de capital en manos transnacio­nales (Dierckxsens, 1995: 151-160). Este tema desarrollaremos en el capítulo cuarto.

Si el primer período significó una reproducción ampliada del capital productivo, y con ello un impulso al crecimiento económi­co, el segundo conlleva una menor generación de riqueza, pero acentú­a los mecanismos de redistribución y concentración de la riqueza existente. La maximización de la ganancia que impera a nivel micro conduce la inversión desproporcionalmen­te hacia los secto­res improducti­vos donde no se crea riqueza. Tenemos la situación paradójica de que en los sectores productivos el beneficio percibi­do o realizado tiende a ser menor a la ganancia media que impera en la economía, mientras el beneficio perci­bido fuera de los secto­res productivos resulta ser mayor a esa media. La "mano invisi­ble" tiende así a la subinver­sión en los sectores producti­vos, restando impulso a la creación de riqueza, frenando la dinámica de la economía. (Véase el cuadro No. 3.0. La "mano invisi­ble" tiende de este modo a concentrar las inversio­nes en actividades de trans­acción (inversiones comercia­les y financieras) que dinami­zan la (re)dis­tribución y apropiación de la riqueza exis­tente y la fomentan sólo de forma indirecta con una política redistributiva a favor de los ingresos menores (véase el grafico No. 3.0). Si las inversiones improductivas favorecen a los ingresos más altos a costa de los más bajos tienden a contraer la demanda y dejan de fomentar indirectamente la produc­ción. Estas inver­siones adquieren un carácter cada vez más autónomo, y por ende especu­lativo, frenando la dinámica económica.

La "mano invisible" suelta tiende a aumentar la eficiencia a nivel micro sin por ello llegar al mayor bienestar de todos. El aumentar la eficiencia a nivel micro no conduce a la eficien­cia a nivel macro, más bien suele acontecer lo contra­rio. El problema está en confundir ganancia con riqueza. A nivel micro, la gananci­a, el valor y la riqueza parecen crearse en toda unidad de produc­ción o de servi­cio, no importa su contenido, en tanto se pague por ese producto o servicio y que rinda una ganancia. Todo trabajo que no se pague, como el trabajo doméstico por ejemplo, al no ser pagado no crearía riqueza en esta concepción. Un trabajo no pagado, por más útil que sea y por más riqueza que represente en términos materiales, no se contabi­liza a nivel nacional y simple­mente no se toma en cuenta como trabajo ni como riqueza. La riqueza, en esta visión, se ve por su forma o relación social. Lo que es contable o monetarizable es riqueza. La riqueza monetarizada a nivel individu­al suele sumarse para así llegar a la contabilidad nacional y, comparando las cosas en el tiempo, al crecimiento económico.

Cuadro No. 3.0

Grafico No. 3.0

Al orientarse las inversiones hacia esferas improducti­vas, el pastel de la riqueza tiende a crecer con menos ritmo y ha de ser repartido para remunerar una magnitud creciente de inver­sión improductiva. De este modo, la ganancia media de la inver­sión tiende a bajar. Cuando la inversión no se reorien­ta hacia la actividad producti­va, el resultado es una mayor agresi­vid­ad a nivel micro y menos intervención para poder aumentar la participación en un mercado que crece cada vez menos. Para ello, el capital transnacional busca mejorar sus venta­jas compe­titivas en el mundo vía inver­siones que mejoren su posición estratégi­ca en el mercado mundial. Habla­mos de IDE que no fomen­tan la crea­ción de riqueza, sino la concentran cuando se trata de adquisi­cio­nes de empresas con mercado y clien­tela ya existen­tes. Estas adquisi­ci­ones, a menudo a crédito, crean expectati­vas de ganancias reales futuras al triunfar en el mercado y con ello aumentan las cotizaciones en las bolsas de valores, elevando las anotaciones por encima de los valores reales y estimulando la especu­la­ción. La historia enseña que esta tendencia, a mediano plazo, lleva a la necesidad de una "mano visible" con la fuerza histórica suficiente para hacer retornar la inversión hacia la produc­ción con inclu­sión.

1. **Desarrollo de Consorcios Privados**

**sin Fronteras en la Tríada**

El proceso de globalización es una disputa económica por el mercado mundial que se realiza entre las empresas transnacionales de la Tríada: América del Norte, La Unión Europea y Japón. Estas empresas transnacionales han dejado de ser meras exportadoras de mer­cancías. En la disputa económica por el mercado mundial, las IDE originan tejidos de propiedad más allá de las fronte­ras. A partir de ello se reestruc­tu­ra la producción y distribu­ción de bienes y servicios cada vez menos entre naciones y cada vez más entre "Consorcios Privados sin Fronteras". El sello *made in...* tiende a ser sustituido por el *made by...* (Andreff, 1996: 59). Las IDE, en esencia, son inversiones de empresas transnaci­onales y no es de extrañar, entonces, que los flujos provengan de países muy cont­ados. El 90% de las IDE provino en 1990 de únicamente nueve países: los del G-7 (EE. UU., Canadá, Alemania, Franci­a, Gran Bretaña, Italia y Japón), Suiza y Holan­da; a los que agregamos un 5% de los demás países industria­lizados y un 5% del resto del mundo (OIT, 1993: 293).

El impacto de la reestructuración de la producción y distri­bución mundial a partir de las IDE depende de la magnitud relati­va de éstas. El peso relativo de las transna­cionales (TN) y de sus IDE en el marco de la eco­nomía mundial adquiere hoy un significado que sobrepasa cada vez más las dimensiones de las economías naciona­les. En 1990 se encuestaron unas 37.530 empresas transnacionales entre sectores primarios, secundarios y terciarios que tenían unas ventas totales que alcanzaban el 50% del PIB mundial, en tanto que las doscientas principales generaban en 1992 el 27% del PIB a nivel mundial (Andreff, 1996: 77). Los ingre­sos combinados de las quinientas TN más grandes en el mundo, por ejemplo, alcanzaron en 1994 la suma de 10.245 millones de dólares, lo que equivale al PIB de EE. UU., Japón y Alemania juntos para ese mismo año; casi el 75% del PIB del G-7 y más de una cuarta parte del producto mundial (Chomsky-Diete­rich, 1995: 49s.; CEPII, 1995: 108s.). Las ganancias combina­das de las quinientas TN más grandes alcanzaron en 1994 la suma de 282 mil millones de dólares, superando el creci­miento del PIB del G-7 en dólares. Las IDE de las TN alcanzaron en 1995 una suma aún más elevada: 325 mil millo­nes de dólares.

El grado de integración económica se deja medir cada vez menos por el flujo comercial entre naciones. A partir de la década de los ochenta, cuando las IDE aumentan de forma exponencial, debe tomarse muy en cuenta la integración económica más directa de la eco­nomía a partir de TN. El valor agregado generado por las TN extran­jeras estaciona­das en un país determi­nado, sumado al valor agregado de las TN de ese mismo país en el exterior, relacionado con el PIB de tal nación, mide ese grado de integración directa. Ese valor supera­ba, a principi­os de los noven­ta, el 50% del PNB en países centrales de menor talla como son Canadá, Suiza, Holanda, Bélgica, e incluso Gran Bretaña; el 30% en naciones como Alemani­a, Franci­a, Australia e Italia, y el 20% en EE. UU. y Japón (Dun­ning, 1992: 12). La presen­cia de las TN se siente entonces primero en eco­nomías centrales de escala menor, pero conforme aumentan las IDE tienden a predo­minar en la economía de todas las naciones industria­lizadas, y por ende del mundo entero. Aproximadamente el 50% de todas las ventas de las TN son exportaciones: más del 50% de las exportaciones norteamericanas son generadas por TN, más del 80% en Gran Bretaña y más del 90% en Singapur (Andreff, 1996: 79).

Grafico No. 3.1

­Durante los últimos diez años las IDE en el mundo crecie­ron de forma vertiginosa (véase el gráfico No. 3.1, IRELA,1996: 107), super­ando en prome­dio los 125 mil millones de dólares al año, lo que es un poco menos de la mitad del creci­miento absolu­to en dólares del G-7. Las IDE ya existían antes del decenio de los setenta, y con ello la integración de TN más allá de las fronte­ras nacionales. A partir de ese decenio, las IDE comen­zaron a subir de manera paulatina, alcanzan­do, como puede apreciarse en el gráfico, una dinámica exponenci­al en los años ochenta. En esa década, el *boom* de las IDE se dio, básicamente, entre las principa­les potenci­as de la Tríada: EE. UU., la Unión Europea (UE) y Japón. Más del 75% de las IDE se invirtió en ese triángulo del poder económi­co mundial, y sólo un 20% afluyó hacia los países de la periferi­a. En cada país industrializado el 1% de las TN de origen local detenta el 50% del *stock* de las IDE de ese país en el exterior (Andreff, 1996: 77).

Del flujo de las IDE que tuvo lugar en 1990 al interior de la Tríada (dejando de lado las IDE entre los países de la UE), el 40% traspasó el Atlántico, el 40% el Pacífico, y el restante 20% fluyó entre la UE y Japón (véase el gráfico No. 3.2, OIT, 1993). Eso, a primera vista, pone a EE. UU. en el centro del tejido. No obstante, en una segunda mirada llama la atención los desequi­libri­os entre las tres grandes potencias. Desde Japón fluía el 56% de las IDE recientes y hacia EE. UU. se dirigía el 61% de todas esas IDE hechas dentro de la Tríada. Lo anterior revela que la red de las TN se teje cada vez más desde Japón hacia territorio estadounidense. Los "Consor­cios Privados sin Fronteras", con crecien­te frecuen­cia tienen su sede en Japón y actúan sobre terri­to­rio estadounidense. Esta tendencia constituye una amenaza para la sobe­ranía nacional de EE. UU. y para las TN que alberga.

En la disputa económica mundial por los mercados, las inversiones extranjeras se orientan a la mejora de la posición de competenci­a y no tanto hacia la inversión producti­va. Por esta razón las IDE se concentran cada vez más en el sector servi­cios, y en particu­lar­ en servici­os de transacción. Mientras que en los años cincuenta el 80% de las IDE se desarrollaron en el sector primario y secundario, a finales de los años ochenta más o menos el 50% de esas inversiones se dieron en los servicios, y casi el 80% de las últimas en servicios comercia­les y financieros (UN Centre, 1988: 366, 370. 383). En estas inversio­nes improductivas se destacan las adquisiciones de empresas por las TN. Entre 1984 y 1988, el 75% de las IDE en EE. UU. se dirigieron a fusiones y adquisicio­nes. Entre 1989 y 1990, más del 50% de las IDE en la UE fueron adquisi­ciones (OIT, 1993: 299).

La tenden­cia de las inversiones en general y de las IDE en especial hacia las actividades improduc­tivas restó dinámica a la economía dentro de la Tríada, y por ende a la del mundo entero. Entre 1966 y 1973, cuando predomina­ban las inversiones productivas, la tasa de crecimiento de la eco­nomía mundial alcanzó el 5% anual. Esta cifra bajó al 3,5% en la segunda mitad del decenio de los setenta, decendió de modo gradual en el de los ochenta, hasta desem­bocar en los noventa en cifras levemen­te por encima del 1%. En términos del creci­miento del PIB per cápita se revela aún más la actual anemia de la economía en el mundo. Véase el cuadros No. 3.1 (CEPI­I 1995: 112) y 3.2 (OIT, 1995: 32).

*Grafico No. 3.2*

En lo que concierne el carácter productivo de las inversi­ones dentro de la Tríada, hay diferencias según los flujos. Así, las fuertes inversiones japonesas en EE. UU. se concentran mucho más en acti­vidades improductivas (adquisiciones) que las débiles inversiones estadounidenses en Japón. Lo anterior tiene una raíz histórica. Hasta 1970, Japón se mostró hostil a todo tipo de inversión extranjera. Cuando los japoneses fueron obligados por la OECD a abrir sus fronteras, los obstáculos formales fueron susti­tuidos por otros informales vía el llamado *stock cross-holdings* entre grupos de corporaciones japonesas. Esta política japonesa dificulta las adquisiciones al tener que comprar acciones de otras empresas para poder adquirir las de una determinada. Las *green­field invest­ments,* (*inversiones nuevas reales*), como opción casi única, representa­n de este modo el 66% de las IDE en Japón. Las fuertes adquisiciones japonesas en EE. UU. no fomentan el creci­mien­to en ese país. Los débiles flujos estadounidenses hacia Japón, en cambio, tienen un efecto débil pero positivo sobre el crecimiento económico japonés (Lawren­ce 1992: 50.59.63).

*Cuadro No. 3.1*

*Cuadro No. 3.2*

La expansión económica de las TN dentro de la Tríada por medio de las IDE, no afecta de forma negativa solamente a la produc­ción, sino también el ritmo de crecimiento del comercio mundial. Mientras que entre 1974 y 1983 el comercio mundial creció a un ritmo anual del 8,9%, durante los cinco años subsiguientes ese ritmo bajó a apenas un 3%, para tornarse también anémico en el primer quin­que­nio de la década presente (véase cuadro 3.3, OIT 1995: 35).

A partir de la pérdida en la dinámica del crecimiento económico, entre 1979 y 1992 el comercio mundial se hizo más Norte-Norte (sobrepasando la mitad de todo el comercio mundial) y menos Sur-Norte (bajando en un 20%), lo que revela un proteccionismo claro en el Norte como se des­prende del cuadro 3.4 (CEPI­I, 1995: 114). En el mismo período el comercio Norte-Sur aumentó, alcanzando un 20%. Ello reve­la un menor grado de protección y mayor penetración del Sur. La parte del comercio Sur-Sur bajó a menos del 10% de todo el comer­cio mundial.

En un mundo donde el crecimiento y la tasa media de benefi­cio tendían a la baja, en los años ochenta se desarrolló una fuerte evolución de las IDE dentro de la Tríada, orient­ada a fortale­cer las posici­ones de compe­ten­cia de las TN. Cuando el pastel no aumenta hay que mejorar posiciones para poder obtener una parte mayor del mismo. En este aspecto los japone­ses supieron construir mejores teji­dos, lo que resultó en ventajas competiti­vas en el mercado mundial. En 1979, todavía antes de la fuerte ola de inversiones extran­jeras, EE. UU. contribuía con un 44% de todas las export­acio­nes dentro de la Tríada, Japón con un 25% y la UE (sin tomar en cuenta las exportacio­nes dntro de la propia Unión) con el 33% faltan­te, mostrando un dominio relati­vo estadounidense. Después de la principal ola de inversio­nes entre las principales potenci­as, la posición competi­tiva en la Tríada­ quedó altera­da: entre 1979 y 1992, EE. UU., princi­pal receptor de las IDE, vio bajar sus exportacio­nes en 8 puntos reduciéndose al 36% en 1992. También la UE cedió terreno quedándose con el 30%. El gran ganador fue Japón, que subió sus export­aciones en 9 puntos, alcan­zan­do en 1992 un 34% de la totalidad de las export­aciones dentro de la Tríada.

A raíz de las fuertes IDE de las TN en los diferentes polos de la Tríada, se desarrolló un progresivo comercio intraempresarial. En 1991, el *stock* de las IDE de Japón en EE. UU. alcanzó cuatro veces el de EE. UU. en Japón (OIT, 1993: 13). Estas IDE de doble vía hicieron que el 50% del comer­cio entre Japón y EE. UU. fuera in­traem­presarial (Ostry, 1992: 9). En 1992, alrededor del 40% de todo el comercio mundial ya no se realiza­ba a través del mercado libre, sino como transac­ción intraempresarial (Dieterich, 1995: 49). Ya no se trata de comer­cio en el real sentido de la palabra, sino de la distribución de un producto de planificación centralizada privada a escala planetaria. Las TN se transforman en "Estados Privados sin Fronteras", cuyo producto de planifi­cación privada aumenta a costa y en el corazón de la economía de merca­do. En el postcapitalismo, la planificación privada está ganando terreno a costa de la economía de mercado (Goldsmith, 1996:19).

La guerra económica entre las TN se desarrolla a partir de este esquema para mejorar posiciones en el mercado mundial restante mediante IDE en el exterior. Al ganar o perder efecti­vidad en estruc­turar sus inversiones exter­nas, las TN ganan o pierden posición en lo que queda del mercado mundial. La guerra por la repar­tición del mercado mundial restan­te comenzó en los años ochenta dentro de la propia Tríada. Al término de la década, Japón emergió como la potencia victoriosa a costa sobre todo de EE. UU., como puede verse en el gráfico 3. Japón mejoró su posi­ción competiti­va en la Tríada al colocar más estratégi­camente sus IDE a costa de EE. UU. Al perder las TN estadounidenses efecti­vidad en estructu­rar sus IDE, perdieron terreno en el mercado mundial. De ahí el interés especial en evitar una mayor pérdida de posición competi­tiva (Morri­son-Roth, 1993: 37). La respuesta es doble; en la primera mitad de los años noventa se constituyen bloques económicos que frenan a la vez las IDE dentro de la Tríada a favor de la periferia. A partir de la crisis mexicana, EE. UU. toma el liderazgo como principal receptor e inversor de IDE en las adquisiciones en la Tríada. Las salidas de IDE de EE. UU. y Alemania, se duplicaron entre 1994 y 1995. La guerra económica se intensificó y la IDE en el Norte pasaron de 128 a 228 mil millones en 1995 (UNCTAD, 1996).

**3. Los Estados Privados sin Fronteras y los Bloques Económicos**­

Los cambios en el comercio y en las IDE dentro de la Tríada a favor de Japón y a costa de EE. UU., generaron fricci­ones sobre todo entre estas dos naciones. Se incremen­taron a partir de ahí las medidas neoproteccionis­tas, no solamente a nivel del comercio sino también para la inversión extranjera. Todo ello alentó la preocupación de una depre­sión al estilo de los años treinta. Las negocia­ciones del GATT en la Ronda de Uruguay tenían que fomentar una mayor apertu­ra comercial a nivel mundial, para evitar un progresi­vo proteccionismo y el consecuente colapso económico de los países más industri­aliza­dos.

La Ronda de Uruguay desmanteló barreras tarifarias cuando, sin embargo, ya estaban funcionando las no tarifarias en las princi­pa­les potenci­as, como son las cuotas, las claúsulas socia­les, las ecológi­cas, los controles de calidad, etc. Se introdujo además una nueva barrera para frenar la competencia desde el Sur, mediante el derecho de propiedad intelectual. En materia de tecnología avanzada (aeroespacial, aviones, audiovisua­les, etc.) y en materia finan­ciera, que regulan la competencia Norte-Norte, se llegó al acuerdo de no tener ninguno. A partir de ahí se fomentó el neopro­teccionismo en el Norte y la apertura si­multánea del Sur. El hecho de que el bloque socialista se desin­tegró permi­tió, sin mayores reparos políticos o sociales, llegar a la reparti­ción del mundo periférico entre las TN de las princi­pales potencias. Esta política de globaliza­ción desem­boca en un *lais­sez faire* hacia el Sur y la regionali­zación y constitución de dife­ren­tes bloques económicos (véase Lawren­ce, 1992: 73; Buelens, 1995: 518s.).

Sobre esta base se desarrolló, en la primera mitad del decenio de los noventa, un flujo desenfrenado de las IDE hacia la periferia a costa de un frenado flujo Norte-Norte (véase gráfico 1). Comenzó la reparti­ción del mundo periférico entre las princi­pales potenci­as (véase cuadro 3, IRELA, 1996: 107). En el pasado, la reparti­ción del mundo re­quería la ocupa­ción terri­torial y cualquier cambio en ella una conflag­ración internacio­nal. A partir de la integración comerci­al y financiera, la supeditación de las naciones periféri­cas al capital transnaci­onal se hizo más económica. Los mecanis­mos de control monetario y los condi­ciona­mien­tos impues­tos a los países pe­riféricos a partir de la deuda externa, signifi­caron una clara supedita­ción indirecta de las naciones periféricas al capital transnacional, perdiendo su capacidad de autodetermina­ción. Las IDE, sin embargo, signi­fi­can el paso de la supedi­ta­ción indi­recta a la subordina­ción directa de la periferia al capital transnacio­nal.

Las IDE en la periferia no fluyen hacia cualquier país ni tienen un rumbo aleato­rio, sino se dirigen básica­mente hacia las economías emergentes y de mayor crecimiento en Asia. El cuadro 3 muestra que el ascenso de las IDE en los años noventa se debe sobre todo a las inversiones en Asia, que en 1994 absorbió el 58% de todas las IDE hacia los países periféricos. China, mercado emergente con una potencialidad gigantesca, atrajo la cuarta parte de la totalidad de las IDE hacia la periferia en 1994 (OIT, 1995: 50); y juntos, a princi­pios de los noventa, los tres princi­pales receptores de IDE (China, Singapur y México), casi el 45% (The Econo­mist, 1994). Estas cifras con­trastan con el magro flujo de IDE hacia África o el Medio Oriente, que captaron cada uno apenas un 6% de todas las IDE hacia la perife­ria (véase cuadro 3). La inversión apunta hacía unas nacio­nes periféri­cas, tenden­cia que implica la exclusión de muchas otras y hasta de subcon­ti­nen­tes enteros.

Si bien europeos y americanos invierten en Asia y europeos y japoneses en América Latina, hay una clara tendencia a la divi­sión de las IDE entre las tres potencias por región. A partir de la fuerte ola de IDE en los noventa, resalta la regiona­lización al imponerse la hegemonía estadounidense en América Latina, la de Japón en Asia y la de la UE en Europa Central y del Este. En el caso de América Latina, mientras entre 1985 y 1989 únicamente el 40% de las IDE era de origen estadounidense y la mayor parte provino todavía de Europa (54%), entre 1990 y 1995 el 74% de las IDE ya era de EE. UU. y la participa­ción europea se redujo a un 22%. El papel de Japón en este conti­nente ha sido marginal y tiende a reducir­se aún más (véase cuadro 5, IRELA 1996: 109). Con este flujo de las IDE hacia regiones cercanas de cada una de las tres potencias, se configu­ran tres bloques económicos con la hegemonía de uno u otro miembro de la Tríada, como puede verse en el gráfico 4 (World Invest­ment Report (ONU), 1993: 119).

**4. América Latina ante los Estados Privados y los Bloques­ Económicos**

Las IDE que fluyen hacia Asia no se carac­terizan por el flujo Norte-Sur propio de la inversión en América Latina, sino por la triangulación en el área del Pacífico asiáti­co. Japón no es el principal inversionista en cada uno de los países orientales, pero sí en la región en su conjunto. Así, Taiwán ha predomi­nado en Malasi­a, Corea del Sur en Indonesia y Hong Kong en China, sin embargo Japón está fuerte­mente repre­sen­tado en cada uno de ellos. Para la región en su conjunto, Japón tiene el mayor *stock* de IDE (Margolin, 1994: 93). Las IDE de Oriente a Oriente van en franco ascen­so, fortale­ciendo la integración en el Pacífico asiático bajo la hegemonía japonesa. De este modo, Japón incrementó su flujo hacia Asia entre 1994 y 1995 de 6,6 a 9,7 mil millones de dólares, un incremento relativo del 47% (OECD, 1995: 130).

Las IDE en Asia se orientan en segundo lugar hacia actividades productivas, y en particular hacia la industria­ (OIT, 1995: 50s.). La inversión extranjera en la industria en Asia está orient­ada a la exportación y constituye en este aspecto un comple­mento de la inversión a partir del ahorro interno en el sector indus­trial. Ambas inversiones juntas permi­tieron crecer al sector entre un 10% (Corea del Sur) y un 20% (China) al año. Con este estímulo al sector productivo, la tasa de creci­miento económico en el Pacífico asiáti­co alcanzó niveles históricos, oscilando entre el 7% (Indo­nesi­a) y el 11% (China) al año, entre 1993 y 1996 (véase cuadro 4, The Econo­mist 1994-1996). Esta orienta­ción fuerte hacia la inver­sión productiva desarrolló una nueva locomo­tora de la eco­nomía mundial que acrecentó de manera excepcional sus exportacio­nes entre 1979 y 1992 a EE. UU. y la UE, más que lo que éstos exportaron hacia los "Tigres", como lo muestra el cuadro 2. La estrate­gia de Occidente ante Oriente es básicamente defensiva para evitar perder más ventajas competitivas.

La incorporación del Pacífico asiático a la economía mundial se basa en ventajas competitivas obtenidas a partir de la integra­ción. Este proceso tiene su origen en el con­flicto Este-Oeste. Los "Tigres", o los también llamados "Dragones del Este" (Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán y Singapur), se integraron a la economía mundial gracias a la política del Oeste de fomen­tar ­modelos que debían opacar a las vecinas economías con banderas socialis­tas. Para lograrlo, las grandes potencias, como EE. UU. y Japón, abrieron deliberadamente sus mercados a estas pequeñas naciones. A partir de la apertura, ya desde el decenio de los sesenta estas economías pudieron cambia­r sus políticas de sustitu­ción de import­aciones por la promoción de exportaciones (Millán, 1992: 31-34).

Al finalizar la Guerra Fría, se cerró cual­quier mediación política para que nuevas naciones en el Sur tuviesen tal espacio, y más bien se endureció la posición ante la creciente competencia de los "Tigres. La protec­ción del derecho de propiedad intelec­tual por medio del GATT a partir de la Ronda de Uruguay, contribuye a impedir el surgimien­to de nuevos "Dragones" en el Sur. La integra­ción económica en el Pacífico asiático se debe, al menos en buena parte, a la pérdida del estatus preferen­cial que gozaban los "Tigres" en razón del progre­sivo proteccionismo en las eco­nomías industriali­zadas. Se trata de un proceso de integra­ción regional con capacidad de competencia a nivel mundial. Se trata también de un proceso de integración de doble vía, que supone una relativa igualdad entre los Estados miembros. El proceso de integración de los "Tigres" se mani­fiesta mediante el comercio y por las IDE, que son de doble vía. Los "Tigres", en su conjunto, reciben IDE e invier­ten en otras regiones del mundo.

La integración en el Pacífico asiático se mani­fiesta por el progresivo comercio dentro de las fronteras regionales. De este modo, Taiwán realiza­ba en 1992 el 42% de sus export­acio­nes y el 47% de sus import­aci­ones en la zona, contra el 30% y el 40% en 1986. El segundo, terce­ro y cuarto clientes de Japón eran Hong Kong (y entonces China), Taiwán y Corea del Sur; su segun­do abastece­dor, China (Adda, 1994: 92s.). A partir de esta trian­gu­lación financiera y comercial se integra económicamente la región, tendencia que se ha acentuado con el progresivo protec­cionismo en el Norte. En los años noventa se han incorporado países con un grado de desarrollo menor, cuya industria se basaba aún en la sustitu­ción de importaciones. Se trata de países con deuda externa, que difícilmente entran en igualdad de condiciones: Indonesia, Filipinas, Malasia y Tailandia. Ya no podemos hablar de integración sino de un nuevo proceso de regionaliza­ción.

Esta regionaliza­ción sin inte­gra­ción económica es precisa­men­te el proceso que se da en la actualidad en América Latina. La inte­gración económica, en el espíritu del artículo 24 del GATT, estaba concebida como una etapa intermedia a partir de la cual se proyectaba alcanzar el libre comercio mundial. Tales integra­ciones se concebían por medio de la formación de zonas de libre comercio y de uniones aduane­ras. Los proce­sos de integra­ción que se desar­rollaron de este modo (entre ellos se cuentan las dife­rentes expe­riencias latinoameri­canas), partie­ron de la idea de que ella sólo era posible entre países cercanos con un nivel similar de desarrol­lo. En los países desar­rollados se da este proceso de integración para la UE. La argumenta­ción de su nacimiento, al igual que en el Pacífico asiático, no fue económica sino de orden estrictamente político. A raíz de las dos confla­graciones mundia­les la unión aduanera fue concebi­da como una preven­ción de un nuevo conflicto militar en la casa europea (Lennep, 1995: 508). A partir de la UE se con­struyó en años recientes una nueva "racionalidad" que abarca países de dife­rente nivel de desarrol­lo, como son los de Europa Central y del Este, así como los mediterráneos (De la Osa, 1996: 7-12).

Sobre la base del proceso de integración en los diferentes mercados comunes latino­americanos, no se han podido desarrollar mini-bloques y más bien estos mercados, por su relativa debilid­ad en un mundo globalizante, han tenido que abrirse a los bloques he­gemónicos a partir de la crisis de la deuda externa. En vez de llegar a una racionalidad consolidada a partir de una integra­ción hacia adentro, las políticas de ajuste estructural han obligado a pasar a una racionalidad abierta a costa de la integración interna (CEPAL, 1994). Este proceso ha significado una crisis del proceso de industrialización existente al verse obligados los países a abrir sus mercados a toda clase de productos indus­triales origina­rios de los bloques hegemónicos. Para la región actual­mente rige la apertu­ra a productos externos y a la inver­sión extranjera prove­nientes de los bloques dominan­tes. La industria, sobre esta base, emerge a partir de las IDE (la maquila). La combina­ción si­multánea de ambos proce­sos no ha fomentado la inver­sión produc­ti­va interna y con ello tampoco el crecimiento económi­co, como se puede observar en el cuadro 4.

La incorporación de la periferia en general y de América Latina en particular al proceso de regionali­zación en el mundo en los años noventa tiene, entonces, una dinámica externa. En los gráficos 5 A y 5 B (IRELA, 1996: 103) observamos cómo, entre 1990 y 1994, América Latina vio crecer su comercio en un 74%. La parte más dinámica, sin embargo, la tuvieron las import­aciones al abrirse los países a los productos de las principales potencias. Estas importacio­nes (básica­mente produc­tos industria­les) crecie­ron un 116% durante el período referi­do, tres veces más que el aumento relati­vo de las exportacio­nes (básica­mente produc­tos no industria­les) que crecie­ron un 42%. La región perdió de este modo su saldo positivo en la balanza comer­cial con la Tríada, así como con cada una de las tres super­poten­cias por separado. EE. UU. ganó una posición hegemónica en el comercio con el continente pasando del 57 al 64%. La UE tuve que ceder campo pasando de casi el 34% al 28% de todo el comer­cio continen­tal con la Tríada. Japón fue el socio menor, y pasó del 9 al 8% en el mismo período. Este desarrollo de los lazos comer­cia­les fue acompañado por otro en las IDE: la deuda externa generada por una balanza comercial desfavorable se ve compensada por un vertiginoso flujo de las IDE. Entre 1990 y 1994, América Latina recibió inversiones direc­tas por un total de 46.000 millones de dólares, esto es, cuatro veces más que en el período 1985-1989. Mientras en este último período Europa contribuyó todavía con la parte principal de las IDE en la región (54%), en el primer quinquenio de los noventa las inversi­ones estadounidenses super­aron en mucho a las europeas: 74% contra 22% (véase cuadro 6, IRELA, 1996: 109-114).

A partir de 1990, las IDE de EE. UU. en América Latina se han dirigido esencialmente a Brasil y México, cada uno de los cuales ha recibido un tercio del total. Otros receptores de importancia han sido Argentina, Colombia y Chile. Las firmas estadounidenses comenzaron a invertir de forma cuanti­o­sa en México, incluso antes de entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLC). En 1994, con 3.500 millones de dólares, Brasil superó a México (3.300 millones) como receptor de IDE de EE. UU. Con esta inversión directa espectacular en Brasil, EE. UU. se sobrepuso a la inversión europea, tradicionalmente fuerte en ese país. En general, EE. UU. ha sido en la década de los noventa la principal fuente de IDE para todas las agrupa­ciones subre­giona­les (véase cuadro 6). Los flujos de IDE se concentran en unos países. Los flujos hacia los países pequeños suelen ser modestos en términos de volumen, aunque en términos per cápita pueden superar a los grandes. Así, en 1994 afluyó una IDE per cápita de la UE a Uruguay y a Costa Rica, que superó con creces el flujo hacia Brasil que fue el mayor receptor (IRELA, 1996: 37.110). Una tendencia paralela es que, así como los países grandes de la región se abren a los productos y reciben a cambio IDE de las poten­cias, del mismo modo los países pequeños se abren a los productos de los grandes de la región a cambio de IDE, creándose una cadena. Así como se norteamericaniza la economía mexicana, así tiende a mexica­nizarse la economía centroamericana.

Un gran y crónico desequilibrio en la balanza comercial sólo puede mantenerse con un flujo fuerte y estable de capital hacia la región. En el cuadro 7 se puede observar que América Latina recibió entre 1988 y 1994 el 50% de toda la inversión extranje­ra contra un 35% de Asia. La gran diferencia es que la inversión extranjera en América Latina es menos estable que en Asia, ya que un 75% consiste en inversión de cartera. La inversión extranjera en Asia se compone, en cambio, de un 75% de IDE. Cuando la inversión de cartera es de corto plazo (diferencias de intereses), el flujo de capital es altamente especulativo y puede revertirse de forma muy repenti­na, como se observó con la crisis mexicana. En 1995 hubo en México una salida neta de capital de cartera de 17 mil millo­nes de dólares. Esta fuga gigan­tesca fue compensa­da, en parte, por la inyección de recursos finan­cieros sin prece­dentes por el propio gobierno de EE. UU. y por agenci­as multi­latera­les de crédito. Desde entonces nuevas medidas monetarias procuran frenar la masiva entrada de capital de cartera de corto plazo (reducien­do las tasas de interés en la región). A la vez se fomen­ta un flujo de capital de largo plazo, y en particular de IDE (véase cuadro 7). La privatización de empresas estatales ocupa aquí un lugar privilegiado.

El especta­cular bajonazo de las export­aciones estadou­nidenses a México en 1995, luego de la crisis del peso mexicano, fue acompañado por un alza aguda de las importaci­ones, lo que causó oposi­ción al TLC en EE. UU. El proceso de regionalización no se detuvo, no obstante evidenció tener sus riesgos económicos como inversionistas y sus trastornos políticos como vecinos. La IDE y el proceso de regio­nali­za­ción se redefinen y se desligan más aún de las fronte­ras ge­ográfi­cas. En 1995 se observó un espec­tacular *boom* de import­acio­nes en Brasil, tanto de EE. UU. como de la UE, acompaña­do por una gigan­tesca ola de IDE. La IDE determina hoy la dinámica de la incorporación a la economía mundial, y la vecindad pierde importancia. A partir de la crisis mexicana la IDE hacia la perife­ria no disminuyó (pasó de 87 mil millones de dólares en 1994 a 97 mil en 1995), aunque el flujo Norte-Norte aceleró mucho más su ritmo pasando de 128 a 228 mil millones (UNC­TAD, 1996). El campo de batalla de las TN se centró, a partir de 1995, otra vez en la propia Tríada, sin abandonar la periferia, pero menos enfocado hacia la formación de regiones.

La causa de la sorpresiva crisis especulativa en el sudeste asiático de 1997 no reside en Asia ni en algunos especuladores sin escrúpulos, sino en la Guerra Económica Mundial que estalló entre las grandes transnacionales por un mercado mundial donde no hay lugar para todos. La crisis monetaria en Asia comenzó algo antes en Hong Kong con un ataque aparentemente aislado contra la moneda tailandesa. Los especuladores bombardearon la moneda de Tailandia. El país estaba alertado para una devaluación por el deterioro de su balanza de pagos. La misma situación se repitió después en Malasia. Cuando estalla la crisis monetaria de estos países, los EE. UU. no ayudaron como lo hicieron a México durante su crisis de 1994-95. La explicación es que a EE. UU. convenía la crisis en ésta región para subordinada al Fondo Monetario Internacional y así poder penetrar EE. UU. sus mercados tan protegidos (Sender, 1997: 69). Sobre este tema regresaremos en el capítulo 5.7.

**Capítulo IV**

**Globalización: la génesis de un mercado mundial de trabajo**

**Introducción**

En una economía de mercado la ciudadanía, o la real pertenencia a determinada nación y los derechos sociales adquiridos, dependen en buena medida del grado de inclusión de la población a las relaciones de mercado. El mayor o menor grado de inclusión en una economía de mercado de una población, depende a su vez del grado en que se generalizó la relación salarial en esa nación. Cuanto más generalizada esta la relación salarial, mayor el grado de inclusión, mayores los derechos de ciudadanos y por ende mayor el grado de legitimación del sistema.

En la era de la globalización, la tendencia a la exclusión de la propia relación salarial no sólo compromete la base objetiva de la ciudadanía sino también la legitimación e identificación con un Estado-Nación determinado y compromete asimismo al sistema capitalista a nivel mundial. Primero analizaremos como la lógica de inclusión progresiva genera derechos y ciudadanía y de este modo una legitimación e identificación con una economía de mercado mediatizada a nivel nacional. Más adelante veremos cómo la globalización genera la internacionalización del mercado de trabajo sobre la base de la exclusión, minando de este modo los derechos adquiridos y con ello la ciudadanía objetiva. Con la mundialización la lógica reproductiva del capital y de la fuerza de trabajo abandonan el plano nacional y con ello la ciudadanía pierde asimismo su carácter nacional. A partir de ello se plantearán las perspectivas de construir una nueva sociedad con ciudadanía-mundo con ética solidaria.

1. **El Estado de Bienestar y la ciudadanía a** **partir de las relaciones del mercado**

Hasta hace pocas décadas, el Estado-Nación fue el marco de referencia de la acumulación. La lógica reproductiva del capital y de la fuerza de trabajo se definió a partir de ese Estado-Nación. Bajo estas circunstancias tenemos que cuanto menor la inclusión, es decir, cuanto menos generalizada la relación salarial en una nación determinada, mayor resulta la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo. Y cuanto mayor es esta capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo para el capital, menor será el salario, la necesidad de conservar la salud de dicha fuerza y, por ende, menor también la seguridad social y económica. En el gráfico No 4.1 presentamos la relación entre la generalización de la relación salarial y la cobertura del seguro social en América Latina pare 1980.

Dentro de una nación periférica con alta capacidad sustitutiva, la clase trabajadora se reproduce como clase ante el capital siempre y cuando existan trabajadores disponibles, aunque la fuerza de trabajo no se reproduzca a nivel individual o familiar. En medio de la pobreza, a pesar de la mala alimentación y la falta de atención médica, por la elevada capacidad sustitutiva el capital siempre dispone de fuerza de trabajo más fresca y con ello generalmente más joven (Véase el gráfico No. 4.2), proveniente del nexo no-capitalista en disolución, dispuesta a trabajar en condiciones paupérrimas. O sea, la clase trabajadora se reproduce como clase aún cuando ella sea incapaz de reproducirse a sí misma.

Esta gran flexibilidad para contratar trabajo le permite al empresario reclutar aquella fuerza que más le convenga y por el tiempo que sea. De esta forma, suelen ser contratados con más facilidad los varones que las mujeres (véase el cuadro No. 4.1). La menor inclusión de la población femenina se traduce en una inseguridad económica y social más grande para su género que para la población masculina. Las mujeres, tienen una posibilidad más frágil de inserción propia. De no poder insertarse de manera directa, su vinculación depende de la inserción altamente inestable de un compañero de vida. Por supuesto, esta vinculación indirecta es muy dependiente y subordinada.

Gráfico No. 4.1

Grafico No. 42

La clase trabajadora se reproduce como clase, en tanto el capital reemplaza toda la fuerza del trabajo desgastada (incapacitada o simplemente más vieja) por otra más fresca (a menudo compuesta de migrantes/jóvenes), utilizando esa nueva mano de obra con la mayor flexibilidad y la menor seguridad económica y social posibles (Marshal, 1981: 112s.; Campanario-Dierckxsens, 1984). Ahora bien, cuanto menor sea la seguridad económica y social de los trabajadores más radicales serán sus reivindicaciones, pero más afectadas resultarán también sus condiciones objetivas de organización debido a la elevada capacidad de reemplazo. El solidarizarse en sus reivindicaciones por una mejora en sus condiciones objetivas de trabajo requiere organizarse, lo que supone cierta estabilidad en los puestos. La misma elevada capacidad de reemplazo permite a los empresarios sustituir a los trabajadores organizados por otros. Ello dificulta el trabajo organizativo, si bien

Cuadro sin numero: (Relación entre el % de asalariados masculinos, etc. de la pag. 111

radicaliza a la vez el cuestionamiento de la sociedad hasta sus raíces. La respuesta del Estado ante cuestionamientos de esta índole suele ser una de fuerza. Bajo estas condiciones de inclusión reducida no solamente los derechos sociales de los excluidos se reducen a un mínimo sino incluso los de la población incluida. La legitimidad del régimen y la identificación de los ciudadanos con él tiende a su mínima expresión.

El desarrollo del Estado de Bienestar Social contrasta con el Estado de fuerza. El primero caracterizó en particular a los países centrales, no obstante no se limitó a éstos. Al basarse precisamente en la inclusión más o menos generalizada de la fuerza de trabajo bajo una relación salarial, el Estado de Bienestar social se desarrolló menos en los países periféricos. Cuando la relación salarial se generaliza tiende a disminuir la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo, con lo que disminuye la flexibilidad en la contratación de esta fuerza y aumentan sus exigencias de calificación. Ambas tendencias llevan a un alza salarial. Cuando la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo tiende a disminuir, crecen la estabilidad y duración en el puesto de trabajo. Y al mejorar la estabilidad laboral se incrementa la vida activa media de los trabajadores bajo relación salarial, y con ello la necesidad de conservar mejor dicha fuerza de trabajo.

Para que la clase obrera se pueda reproducir como clase ante las necesidades del capital, se hace necesaria la conservación y reproducción de la fuerza de trabajo de los propios obreros. Mientras que la futura generación obrera se recluta de manera cada vez más exclusiva entre obreros y sus hijos, y cada vez menos en el nexo no capitalista (en retroceso), el salario y el seguro social suelen tener una cobertura generalizada y ya no solamente de la población activa como ilustra el gráfico No. 4.3. Es decir, con la generalización de la relación salarial como modalidad de trabajo se generaliza asimismo la seguridad social, extendiendo de forma paulatina su cobertura a la población entera.

En medio de la generalización de las relaciones de mercado a más esferas de la vida, incluyendo la del trabajo, las relaciones humanas se monetarizan progresivamente. La ayuda mutua y la solidaridad local se circunscriben entonces a esferas más reducidas de la vida diaria. La solidaridad se monetariza e institucionaliza mediante toda clase de préstamos de seguridad social a nivel nacional. En torno a la temática de la solidaridad institucional, empresarios y empleados se encuentran más a menudo en la mesa de negociaciones y menos en el campo de batalla. La mayor estabilidad laboral y la menor flexibilidad en el trabajo generan una condición más favorable de los trabajadores para organizarse. Sin embargo, al coincidir dentro de ciertos límites el interés empresarial y el de los trabajadores, la clase trabajadora

Gráfico No. 4.3

Cuadro No. 4.2

cuestiona menos al sistema como tal y tiende a haber más implicación para discutir la repartición del producto nacional. En la era keynesiana y su política de incrementar la demanda global con pleno empleo, existió la mayor implicación conocida en el capitalismo de la clase trabajadora organizada en esta repartición del producto nacional. La ciudadanía adquirió su expresión más alta así como la legitimación del sistema como tal.

Gráfico No. 4.4

En el contexto de una capacidad de reemplazo descendente que caracterizó a la postguerra, aumentó la demanda de fuerza de trabajo femenina y luego de inmigrantes para salvaguardar una cierta flexibilidad en las contrataciones. Los movimientos migratorios por lo general se dieron desde países con mayor capacidad de reemplazo hacia naciones donde la capacidad sustitutiva era baja, esto es del Sur al Norte. Al ser las mujeres más reemplazables que los varones ellas presionan más sobre el mercado de trabajo, es decir que están dispuestas a trabajar más por menos ingreso no solo en su tierra propia sino también en el exterior. En este contexto se explica su presencia relativamente numerosa en los flujos migratorios (véase el cuadro No. 4.2).

Las mujeres, en comparación con los varones, se incorporaron con relativo atraso al mercado laboral pagado, y son por ello, como tendencia, más sustituibles que los varones, suelen recibir ingresos inferiores por trabajos parecidos (véase el gráfico No. 4.4) y no gozan de las mismas garantías sociales que los hombres y particularmente en el régimen de pensiones. Son, en otras palabras ciudadanas de segunda categoría por su más débil inserción en las relaciones del mercado. Peor es la suerte de las minorías étnicas, como las comunidades indígenas en América Latina, cuya vinculación con el mercado suele ser aún frágil si es que ya exista.

Cuadro No. 4.3

Hasta el momento en que su inclusión tendió a generalizarse, las mujeres se habían dedicado fundamentalmente al trabajo no pagado en el hogar. Aunque ambos trabajos se necesitan y complementan en el proceso de reproducción, el trabajo pagado tiene mayor grado de independencia del otro para sobrevivir y, por lo tanto, el trabajo doméstico depende del primero. Esa subordinación se institucionalizó al incorporarse la mujer al trabajo pagado. Cuando se contrata mujeres ellas suelen ocupar trabajos subordinados, lo que reproduce la dominación de géneros en el sector estructurado del trabajo como ilustramos con el cuadro No. 4.3.

La incorporación más generalizada de la mujer al trabajo pagado ha desatado, no obstante, la lucha por una repartición más equitativa del trabajo y una mayor equidad en los ingresos, puestos de mando y puestos políticos, en síntesis por una igualdad como ciudadanas. Este movimiento de mujeres por una ciudadanía no discriminatoria, si bien tiene expresiones distintas en cada país, no se limita a la problemática de una nación determinada; constituye un movimiento que ha transcendido las fronteras nacionales. Es un movimiento que alcanza cobertura mundial y reivindica una ciudadanía con equidad y ética solidaria.

**2. La mundialización del mercado laboral**

Un acontecimiento económico que marca la época de la globalización es la acelerada integración del mercado mundial. Una oleada de inversiones extranjeras directas (IDE) acompaña esta integración del mercado mundial. Vale aclarar que no es la primera vez que observamos una integración y oleada de IDE en la historia del capitalismo. Desde determinado ángulo, la economía mundial está hoy menos integrada que antes de la Primera Guerra Mundial (Wolf, 1997: 14). En su época de apogeo, afirma el autor, antes de 1914, las IDE inglesas representaron hasta el 9% del PIB de Gran Bretaña, esto es, dos veces más de lo que Alemania y Japón invirtieron en el exterior en el decenio de los ochenta de este siglo. En esa época existía una moneda única: el oro, y la movilización de la fuerza de trabajo más allá de las fronteras era en ese entonces más libre y superior al movimiento migratorio actual.

La mundialización del capital se dio en el siglo XIX a partir de la expansión de los diferentes Estados-Nación. Ella se basó en la repartición territorial del mundo entre las grandes potencias. Hacia finales de ese siglo el mundo quedó repartido entre las principales potencias de la época. Cualquier modificación ulterior en esa repartición implicaría una guerra entre esas potencias. Así estalló la Primera Guerra Mundial. Después de la crisis de los años treinta, y principalmente con posterioridad a la segunda conflagración mundial, se desarrolló una real preocupación por la ampliación de los mercados internos, el empleo, el bienestar social y la capacidad adquisitiva de los trabajadores, en particular en las naciones industrializadas (Barahona, 1997: 4). El papel del Estado Nación en esta materia fue más protagónico que nunca.

Hoy, el fomento del mercado interno ha dado lugar de nuevo a la disputa desenfrenada por el mercado mundial, sólo que ya no supone la ocupación territorial. Los conflictos entre naciones se han vuelto más económicos que antes de las conflagraciones mundiales. Si el Estado-Nación y el mercado interno tuvieron un papel protagónico en la segunda postguerra, en la batalla mundial por el mercado planetario el papel del Estado está claramente subordinado a los intereses transnacionales. Bajo el laissez-faire mundial se produce un nuevo auge de las IDE, las cuales conllevan una producción transnacional de bienes y servicios y, con ello, un mercado mundial de empleo que cada vez se rige menos por las leyes que prevalecen en un mercado interno de empleo.

En concreto, la mundialización del mercado de trabajo implica un cambio en la lógica reproductiva de la fuerza de trabajo. Así, se observa que la parte que corresponde a los países periféricos en el empleo industrial total en el mundo aumenta paulatinamente, pasando del 43% hace unas décadas al 53% en 1990 (Freeman, 1994). De forma algo exagerada puede afirmarse con autores como Donahue (1994) que, a partir de las IDE, para conseguir la inversión extranjera

... el mundo pasa a ser un gigantesco bazar formado por naciones que ofrecen su mano de obra en competencia unas con otras, proponiendo los precios más bajos.

La intensificación de la competencia con un crecimiento económico estancado y la ascendente competitividad de la fuerza de trabajo, han hecho que las condiciones de empleo hayan empeorado en muchas partes del mundo. Desde 1973 las tasas de desempleo han subido en la mayoría de los países industrializados, y el empleo ha empeorado en los países en desarrollo (OIT, 1996: 7). Véase el gráfico No. 4.5.

En 1996,

... el desempleo sigue elevado en muchos países industrializados ... En la Unión Europea la tasa de desempleo era del 11,3% en julio de 1996, con un ligero aumento desde f'l año anterior ... Fuera de Europa progresó ligeramente en Australia y en el Japón, en el 8,5" y el 3,4% respectivamente. No varió en Canadá, con el 9,8%, y siguió bajando en EE. VV., del 5,7 al 5,4%. En las economías en transición siguió siendo muy alta, del 11,6% o más (OIT, 1996: XIll).

Gráfico No. 4.5

Cuadro No. 4.4

En el mismo informe, la OIT señala que el desempleo en América Latina oscilaba alrededor del 10%, sin una clara tendencia a la baja (véase el cuadro No. 4.4), y aunque no se disponía de datos para 1996 sobre Africa, la situación se califica de dramática.

La disputa económica por el mercado mundial desatada en el marco de la globalización no estimula el empleo, aunque tampoco significa, como afirman algunos autores (Rifkin, 1995), el fin del trabajo. Una mundialización que no fomenta el empleo presiona hacia la flexibilización del trabajo, la baja de los salarios, y afecta de forma negativa las normas de trabajo a nivel planetario. Además, cuanto más expuesto esté el mercado de trabajo de una nación a la competencia extranjera, más débil será la posición de negociación de los trabajadores (Rodrik, 1997). La amenaza de las TN instaladas en una nación de irse al extranjero, limita la facultad del Estado huésped de gravadas fiscalmente (esto explica la merma fiscal en los últimos años) o de imponerles normativas en materia laboral (Martin y Schumann, 1996: 91-95; OIT, 1996: Ss.). Ambas cosas juntas acentúan la concentración de ingresos.

Con la progresiva integración del mercado de trabajo a nivel planetario, la fuerza de trabajo se reproduce cada vez menos a nivel nacional. Esta situación es válida sobre todo para aquella fuerza de trabajo poco calificada y/o de mucha rutina. Las IDE, en la periferia, se concentran en aquellas actividades que demandan este tipo de fuerza de trabajo. En consecuencia, ambas categorías de trabajadores resultan progresivamente sustituibles en el globo entero. Las tasas de desempleo de los no calificados tienden a distanciarse del desempleo de la población más calificada como puede apreciarse en el cuadro No. 4.5.

Lo anterior conlleva una tendencia al descenso salarial del trabajo no calificado y de mucha rutina en los países centrales como ha sido el caso muy claro en EE. UD. (véase el gráfico No. 4.6). La inversión de capital extranjero en la periferia no implica, en la práctica, una tendencia al alza de los salarios en esas naciones. Al verse invadidos sus mercados con productos transnacionales, se desmantela la industria propia menos competitiva y con ello se debilita el mercado laboral. Al mantenerse relativamente elevados el desempleo y el subempleo.la capacidad sustitutiva del trabajo en esos países permite que los salarios sean muy competitivos.

Cuanto más agresiva sea en un país la flexibilización del trabajo en el afán de ajustarse a la competitividad salarial a nivel internacional, mayor será el efecto shock sobre los salarios, aunque el desempleo no será necesariamente menor. La flexibilización del trabajo se dirige en especial a los trabajos no calificados y/o más rutinarios, en los que la capacidad de reemplazo internacional es más alta, y afecta por consiguiente principalmente a los salarios más bajos. El resultado es una profunda brecha de ingresos (véase el cuadro No. 4.6) y una creciente proporción de trabajadores con ingresos por debajo del nivel de pobreza (OIT 1996: 70-75).

Cuadro No. 4.5

Grafico No. 4.6

Cuadro No. 4.6

**3**. **Economía-mundo, división**

**de trabajo y ciudadanía**

A partir del proceso de globalización se desarrollan relaciones de trabajo, procesos y estructuras de apropiación económica en el ámbito planetario, atravesando territorios y fronteras, naciones y nacionalidades, que hacen subordinar el Estado-Nación a nuevos poderes económicos. Existe, en otras palabras, una ruptura histórica que pocos autores señalan. La mayoría de los autores que abordan el tema de la globalización siguen interpretando la sociedad global a partir de la perspectiva del Estado-Nación. En autores como WaIlerstein (1991), la economía mundo sigue articulándose con base en el Estado-Nación. Aunque reconozca la importancia de las corporaciones transnacionales (TN), Wallerstein reafirma la importancia del Estado-Nación soberano, aunque esa soberanía esté limitada por la interdependencia de los Estados nacionales y por la preeminencia de un Estado más fuerte sobre otros.

Octavio Ianni (1996: 21-27) va más allá de esta visión algo tradicional, al señalar que la soberanía del Estado-Nación no es simplemente limitada, sino que está socavada en su base:

Está claro que ni el principio de la soberanía ni del EstadoNación se extinguen, sino que están radicalmente socavados en su base ... Aunque ... el Estado-Nación soberano permanezca o inclusive se recree, está cambiando de forma en el ámbito de las configuraciónes y movimientos de la sociedad global.

Las reflexiones de Wallerstein, así como las de Braudel (1991: 41-78), dan prioridad a aspectos de integración en términos convencionales, ya sea en el plano económico, geográfico o histórico. Para Wallerstein, la economía-mundo llega a ser universal en el sentido de que todos los Estados nacionales, en diferentes grados, se integran y según ese grado pertenecen al centro o a la periferia (Carnilleri 1992: 77, en Ianni, 1996). Sin embargo, aunque Wallerstein, al igual que Braudel, revela el proceso de globalización, el Estado Nación aparece todo el tiempo como agente que no sufre, en esencia, ninguna metamorfosis. Saben que la nación es un hecho histórico, un proceso, pero parten del punto de vis ta nacional en sus análisis y no logran trascender ese nivel. En el límite, Braudel está fascinado por el lugar que Francia puede ocupar en el mundo y Wallerstein por aclarar el secreto de la primacía de Estados Unidos (EE. UU.) en el mundo capitalista (lanni, 1996: 25).

Desde otra óptica, autores como Samir Amin y Gunder Frank reconocen que las TN se desarrollan más allá de las fronteras nacionales, que crean nuevos desafíos a los gobiernos y hacen evidente que las nociones de soberanía nacional, imperialismo y dependencia, no revelan lo que sucede en la actualidad en el mundo. Ambos autores, sin embargo, siguen interpretando la sociedad global a partir de la perspectiva del Estado-Nación. En el límite, siempre se inspiran en la tesis de que pueden realizarse proyectos nacionales o movimientos de liberación nacional, de modo que se logre la emancipación popular. A ello responde lanni (1996: 26s.) que no se trata de negar los hechos que expresan las realidades locales, nacionales, regionales o mundiales, sino que el dilema consiste en constatar si se está o no produciendo una ruptura histórica de grandes proporciones en el ámbito global, al señalar la historicidad del Estado- Nación y la emergencia de nuevos y más poderosos centros mundiales de poder, soberanía y hegemonía.

Robert Reich, autor del libro El trabajo de las naciones y Ministro de Trabajo del primer gobierno de Clinton, señala que la economía actual ha trascendido las fronteras nacionales, pero no así todavía el trabajo. Afirma que en el siglo XXI no existirán productos ni tecnologías nacionales, lo único que persistirá dentro de las fronteras nacionales será la población que compone un país. La principal misión política de una nación ya no consistiría en manejar las fuerzas económicas para retener inversiones nacionales y atraer las foráneas, sino en retener y atraer la fuerza de trabajo calificada (Reich, 1993: 13).

Las TN ya no subordinan los intereses de sus accionistas a lo que es conveniente para la nación sede. El capitalismo se organiza inexorablemente en tomo a las ganancias, no al patriotismo. Cuando la rentabilidad exige que la producción se desplace de una fábrica nacional a otra extranjera, los ejecutivos de ninguna nación vacilan (Ibid.: 142). En los próximos años, afirma el autor, ya nadie exigirá proteger a la industria nacional (estadounidense) de los bajos salarios de los competidores extranjeros (Ibid.: 275).

Con ello Reich tiene claro que el capital transnacional no se supedita al Estado-Nación, sino al revés; que éste ha de operar en función de los intereses de los Estados Privados sin Fronteras. La política nacional no se puede trazar a partir de las inversiones, dado que éstas no obedecen más a los intereses nacionales. Reich ve como escenario alternativo una política de trabajo. La protección de la inversión nacional en sectores industriales, con un predominio de trabajadores de rutina, es perjudicial para la nación. Al proteger esas inversiones nacionales (industria textil o de automóviles), se defendería una tendencia a la baja en los salarios. Habría que promover la atracción y retención de aquellas inversiones, no importa si son nacionales o extranjeras, que contraten fuerza de trabajo calificada.

Las TN, por medio de las inversiones directas extranjeras (IDE), afirma Reich, se están transformando en redes mundiales. Un nacionalismo de suma cero -el principio de que o ganan nuestras empresas o ganan aquellas- alimenta una especie de paranoia que no enfrenta la realidad y sólo alienta el estancamiento. Como alternativa propaga una visión más cosmopolita. El bienestar económico de un país (EE. UU.) ya no depende de la rentabilidad de las compañías que posea o del empuje de sus industrias (dentro de la nación o fuera de ella), sino del valor que pueda agregar el trabajo en las empresas situadas en ese país, sin importar la procedencia de la inversión (Ibid.: 194. 296). Su política económica es dejar, y hasta promover, que las compañías nacionales con trabajo rutinario se desplacen hacia naciones menos desarrolladas, y que las propias y foráneas con trabajo muy calificado se instalen, permanezcan y se desarrollen en un país. Ya no se trata de promover la riqueza de las naciones a partir de la inversión nacional, sino de cualquier inversión mediante la mejor remuneración posible. La riqueza se consigue, según este nuevo esquema, con trabajo calificado y no rutinario realizado dentro de una nación determinada, no importa de dónde venga esa inversión.

A final de cuentas, Reich no supera la visión tradicional del Estado-Nación y lo que le preocupa básicamente es cómo, más allá del movimiento del capital transnacional, EE. UU. podrá preservar su hegemonía alrededor del trabajo calificado. De este modo él sustituye la política económica de un Estado-Nación en tomo a la propiedad nacional de la inversión, por otra en tomo al trabajo calificado concentrado en esa nación. En ese contexto se entiende por qué Reich ve con amplitud cómo empresas líderes tan típicamente estadounidenses como Burger King sean propiedad británica, de la misma manera que empresas típicamente extranjeras como Isuzu, Daewoo y Saab, son en grado significativo (40 a 50%) propiedad estadounidense (Ibid.: 131. 310). Reich apunta que el futuro bienestar de EE. UU. no dependerá de la nacionalidad de esas inversiones per se, sino de aquella política económica que logre atraer, retener y desarrollar actividades bien remuneradas, o ligar sus trabajadores de punta con TN. En otras palabras, lo que interesa a Reich es que los Estados Privados sin Fronteras concentren la parte más dinámica y mejor remunerada de sus inversiones en EE. UU.

Desde esta óptica, los trabajadores de punta agregan más valor a la riqueza de una nación que los de rutina. Los trabajadores de punta, como son los expertos en intermediación estratégica, identificación y resolución de problemas, son llamados por el autor servidores simbólico-analíticos. Estos trabajos se relacionan estrechamente con el capital mundial, esté donde esté. A menudo estas actividades pueden realizarse a miles de kilómetros de distancia, siempre y cuando haya servicio de teléfono, fax, modem y un aeropuerto internacional cerca. Aquí Reich va más lejos en su política: lo que importa es que estos trabajadores estén ubicados en EE. UU., aunque las inversiones se encuentren fuera del país. Con cierto orgullo, el autor destaca el crecimiento del ejército de abogados, corredores de bolsa, asesores financieros e intermediarios (en EE. UU.), que más que otros sectores de trabajadores “agregarían   
valor", contribuyendo más que nadie a la riqueza de la nación (Ibid.: 190). El movimiento del capital transnacional hacia el sector improductivo en general y el financiero en particular, en busca de ganancias por encima de la media, se ve acompañado, entonces, por un fuerte empleo improductivo que suele ser remunerado muy por encima de la media.

Con tal política económica, este trabajo calificado, improductivo pero bien remunerado, tiende a concentrarse en los centros, mientras que el capital productivo, con trabajo de rutina de mediana y baja calificación, se concentra sobre todo en la periferia. Esta política económica fomenta la reestructuración de clases a nivel planetario, concentrando geográficamente a los trabajadores de punta en el centro y a la base productiva cada vez más en la periferia. Las posiciones de los más acomodados seguirán distanciándose de los menos favorecidos dentro de las naciones, debido a la creciente capacidad de reemplazo de los trabajadores de rutina, así como las naciones más ricas seguirán distanciándose de las más atrasadas (donde se concentrará cada vez más el trabajo de rutina). Es, en síntesis, una política económica de exclusión a escala planetaria.

La capacidad de reemplazo ascendente en el centro significa una pérdida progresiva de los derechos adquiridos y con ello de ciudadanía. Conforme aumente el grado de desempleo y/o la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo, mayor la inestabilidad en el trabajo, mayores las presiones para bajar los salarios reales y más difícil resulta mantener los derechos sociales adquiridos en tiempos de menor capacidad de reemplazo. En otras palabras, conforme aumente la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo, mayores las presiones para desmantelar el Estado de Bienestar.

Cuando en los años setenta la capacidad de reemplazo estaba aún descendiendo en los países centrales, el Estado de Bienestar se profundizaba y con ello la ciudadanía. En esa época los países centrales eran el ejemplo para los países periféricos que sufrían mayores grados de sustitución de trabajo y con ello mostraban un menor desarrollo de derechos sociales y por ende de ciudadanía. Con la creciente capacidad sustitutiva del trabajo en el centro, tienden a perderse esos derechos sociales adquiridos y hay por ende una pérdida de ciudadanía. Los países periféricos se toman el ejemplo hacía donde va el futuro de la ciudadanía en el centro.

A partir de esta lógica queda claro que la ciudadanía solo se obtiene en una economía de mercado a partir de la inserción en las mismas relaciones de mercado. La exclusión progresiva significa una pérdida de ciudadanía, de derechos sociales para los afectados directos pero incluso para los más sustituibles de los aún incluidos. Cuanto mayor el grado de exclusión sea, menor será la expresión del derecho que en el extremo significa incluso la privación del derecho a la vida a lo que se refiere Forrester (1997).

1. **Los nuevos ejes organizativos en**

**una economía mundializada**

La mundialización del mercado laboral hace que la capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo se da cada vez menos en el marco de un Estado-nación. Si bien esto es valido en particular para el trabajo no calificado, su aplicación tiende a extenderse de forma paulatina al trabajo calificado. A partir de la mundialización, dentro de la óptica del capital transnacional, la clase trabajadora se reproduce siempre mas como clase a nivel planetario, y menos a nivel nacional. La flexibilización de las relaciones laborales no significa otra cosa que un incremento en la capacidad de reemplazo, con un consecuente descenso en los salarios y las condiciones sociales que acrecientan el grado de explotación del trabajo.

Una mayor capacidad de reemplazo conlleva el rompimiento del contrato social a nivel nacional, la desintegración de la organización sindical y el desmantelamiento dela solidaridad institucional propios del Estado de Bienestar. Este desmantelamiento progresivo se da en el momento que la solidaridad local y la ayuda mutua han disminuido a su expresión más reducida, por la monetarización cada vez más generalizada de las distintas esferas de la vida.

En medio de una exclusión en ascenso en casi todo el mundo, observamos el debilitamiento paulatino de las organizaciones sindicales. Ante el miedo de los Estados-Nación de que las inversiones escojan otro sitio, éstos tienden a ceder más ante las demandas de las TN y a distanciarse de los sindicatos. Con ello queda roto el contrato social tripartito que mal que bien funcionó en épocas anteriores. Los trabajadores están cada vez más a la defensiva, y su implicación es más reducida en la conducción y el reparto del producto nacional. También en América Latina, donde la clase trabajadora es con frecuencia menos asalariada, observamos la fragmentación de la sociedad. El desempleo y el subempleo, y la consecuente proliferación del trabajo informal, son síntomas de una creciente inestabilidad laboral que obstaculiza la conformación de actores colectivos (Ezcurra, 1997: 27).

Sin embargo, este repliegue organizativo de los trabajadores en muchas naciones, desde una óptica más amplia puede ser visto corno el punto de inflexión hacia una nueva era organizativa. Así corno la fuerza de trabajo en la actualidad se reproduce menos a nivel nacional y cada vez más a nivel mundial, la organización de la clase trabajadora deberá rearticularse más allá de la nación. El antiguo sistema de organización sindical por empresa y sector en una nación dada, pasó a la historia. Con la mundialización, el eje de la organización sindical cambiará y girará progresivamente alrededor de las TN, corno señala Lula (1997). Este fenómeno será una tendencia internacional que también surtirá efecto y, de hecho   
ya lo está surtiendo, en América Latina.

*NACLA* (mayo-junio 1997: 5), en un artículo titulado 'Workers of the World, UNITE!", afirma que por cada mexicano, centroamericano o caribeño que migra hacia EE. UU., hay otro contratado por alguna empresa maquiladora estadounidense que invirtió en el Sur. Aquí encuentran mano de obra más barata, impuestos más bajos y regulaciones sociales y ecológicas más blandas que en tierra propia. A la vez, los tratados comerciales brindan a estas empresas el mismo acceso a EE. UU. que a cualquier otra ubicada en ese país. Una mala noticia para estas compañías fue, en fechas recientes, que las uniones obreras están integrándose alrededor del eje Norte-Sur. La UNTI (Union of Needletraders and Textile Employees) de EE. UU. estableció relaciones con sus contrapartes en el Sur, y en marzo de 1997 se reunieron para entrar en acción.

Lula, conocido líder sindical y ex-presidente de Brasil, plantea en este contexto la necesidad de un nuevo eje de organización sindical:

El movimiento sindical tiene que evolucionar en su discurso yen la práctica, para adaptarse a lo que curre en el mundo y tomar parte en las decisiones. Para ello necesita convertirse en un *sindicato de ciudadanos,* es decir debe ser *menos corporativo* y *más abierto* (Lula, 1997: 18, énfasis nuestros).

Corno ejemplo concreto, Lula se refiere a la Volkswagen. Esta empresa, afirma en el mismo artículo, no rinde cuentas ni al gobierno de Alemania ni al de Brasil acerca de sus inversiones en este país, y menos aún a la ciudadanía alemana o brasileña. Bajo estas condiciones no hay otra salida que crear, mediante presiones políticas en Alemania y Brasil, las condiciones para sentar a esa TN a la mesa de negociaciones y discutir asuntos más allá de las meras ganancias. La verdad es, concluye el autor, que se ha instalado una nueva dinámica en el sector productivo de la economía mundial que facilita la unificación del movimiento sindical.

El sindicalismo, en otras palabras, no ha muerto, sino que están dándose las condiciones objetivas para que alrededor del eje de la inversión transnacional se estructure una expresión de la ciudadanía mundial solidaria en exigir la rendición de cuentas de las TN. Este movimiento ciudadano tiene potencial de crecimiento, fuera del ámbito político oficial, si se junta a otras organizaciones de ciudadanos en un solo movimiento mundial menos corporativo y más solidario. Este movimiento tiene como eje común el estructurarse con diferentes demandas alrededor de las TN.

Hoy, hay movimientos de ciudadanos que formulan con frecuencia creciente, con base en la ética, denuncias contra la actuación abusiva de determinadas TN. Estas demandas no hubieron sido posibles en la época de la guerra fría, ya que hubiesen sido tildadas de comunistas. Hoy, en cambio, el campo de la ética puede aglutinar a grandes masas.

A partir de las acciones y presiones en tomo al trabajo infantil, el trabajo forzado, etc., por ejemplo, una de las TN más grandes del mundo, la Shell, se ha visto obligada a formular un código de conducta al cual deben someterse todas sus empresas subsidiarias. Este código significa un paso hacia una rendición de cuentas de las TN a la ciudadanía.

El Movimiento Ciudadano Mundial ha comenzado a denunciar el abuso del trabajo infantil y el trabajo forzado en el mundo por parte de subsidiarias de TN, como ocurrió a principios del siglo pasado en Inglaterra. De forma gradual abarcará otras esferas como la salud de los trabajadores o consumidores. Los daños que determinados prod uctos ocasionan a la salud de los trabajadores y consumidores es un asunto de creciente presión sobre las TN. Con frecuencia ascendente observamos cómo organizaciones de consumidores boicotean la importación o consumo de productos dañinos. A las actividades de las organizaciones de consumidores podemos agregar las demandas y exigencias que plantean organismos de derechos humanos para que las TN rindan cuentas acerca de los daños a la salud de trabajadores y consumidores, provocados por el consumo o uso de productos e insumos. Podemos resaltar aquí las demandas planteadas en forma coordinada por organismos de derechos humanos centroamericanos y suramericanos contra las empresas bananeras estadounidenses por los casos de esterilización de obreros bananeros. Igualmente, las recientes demandas y juicios a las industrias tabacaleras de EE. UU. por los daños causados a fumadores y fumadores pasivos.

La actividad coordinada entre sindicatos, organizaciones de consumidores y de derechos humanos, implica la formación de un eje sectorial de acciones en tomo a las TN para que rindan cuentas a la ciudadanía mundial. Estas actividades podrán desarrollarse simultáneamente a nivel local, nacional y mundial, lo que constituye el eje geográfico. La combinación y coordinación entre ambos ejes permite, en última instancia, la consolidación de una ciudadanía mundo enfrentada no sólo a las diferentes TN, sino combatiendo al neoliberalismo en general.

Es vital construir ejes de organización alrededor de las TN, pero igual de importante es enfrentar a las TN y su ideología neoliberal en su conjunto. Si la globalización es planetaria, una respuesta que apunte a lograr una sociedad más justa ha de ser universal (Ezcurra: 1997: 14). Ello conlleva la necesidad de sujetos colectivos de alcance mundial, organizados en tomo a agendas globales que disputen con ética la hegemonía al neoliberalismo. En este contexto, los movimientos ecologistas y de mujeres, con agendas globales y cuestionamientos a los conceptos de riqueza y trabajo productivo, van a la vanguardia como sujetos colectivos enfrentados a la ideología neoliberal.

Para combatir al neoliberalismo se requiere construir un sujeto social colectivo, moral y ético, con identidad solidaria (Mier, 1997: 51). El concepto de sujeto afirma que corresponde a la dignidad del ser humano le ser dueño de su proceso y destino. El sujeto individual con libertad -como capacidad de elección frente a diferentes bienes finitos- y conciencia -como capacidad de descubrir y valorar lo que conduce hacia el propio fin- se ha desarrollado en la cultura occidental con un sesgo individualista y elitista, acentuado aún más por el neoliberalismo. A este sujeto individualista ha de contraponerse un sujeto social con identidad solidaria. Un sujeto social con moral, que con su vida misma inspire e influya para impulsar el desarrollo de los valores auténticos para construir una sociedad donde quepan todos. Un sujeto ético que por medio de un razonamiento y argumentación adecuados, permita construir esa sociedad (Ibid.: 52s.).

La lógica destructiva del neoliberalismo se corresponde con una ética de sacrificios humanos. A ella se opone la lógica de la vitalidad reproductiva por el Bien Común. Decidirse por la vitalidad del todo en función del Bien Común implica no sólo crear nuevos valores sino una valoración ética nueva ( González, 1997: 4). Uno de los mayores retos aquí es el logro de una ética económica justa que coloque al ser humano en el centro y en el eje de las decisiones, y no al capital y a la ganancia. Este enfrentamiento a la racionalidad económica sólo es posible mediante una acción solidaria planetaria. En este horizonte, la ética solidaria requiere integrar las necesidades y demandas de todos y todas (Ibid.: 6).

**Capítulo V**

**Globalización: la génesis**

**de Estados Privados**

**sin Ciudadanía**

1. **La lógica del capital en una economía**

**sin crecimiento**

Hoy, ante la falta de dinámica de la economía, el verdadero motor del quehacer económico queda transparente. La lucha por la competencia y la persecución de la ganancia saltan más que nunca a la vista como el verdadero motor de la economía. La competencia, en la actualidad, es defendida, propagada y hasta vendida. En realidad, la competencia siempre ha sido el motor de la economía moderna, pero este rostro permanecía oculto tras el motivo del crecimiento económico. Desde que éste perdió legitimación como móvil del quehacer económico, la concentración de la riqueza en cada vez menos manos ha sido el último recurso como fuente de ganancia. La exclusión económica y la pobreza acompañan así a la globalización.

El proceso de privatización de las empresas estatales, el desmantelamiento de la seguridad social y la concentración de los ingresos se convierten en condición cada vez más exclusiva para la perpetuación de la ganancia. La lucha por la sobrevivencia del capital transnacional desemboca en una competencia a muerte, transformándose en el único regulador de la economía. Si la Guerra Fría todavía brindaba un clima para las mediaciones, la finalización de ésta permitió resaltar la fe absoluta en el mercado. En este nuevo entorno pudo estallar lo que Petrella (1996: 10s.) “la guerra económica mundial sin frenos”. Esta disputa desenfrenada se configura sobre la base de una crisis de crecimiento con una ganancia media descendente. El centro de atención de esta guerra se dirige hacia el fortalecimiento de las posiciones en el mercado. La estrategia consiste en acaparar una parte creciente de la riqueza existente, y no en fomentar su crecimiento mediante inversiones en áreas nuevas que generen riqueza.

La sobrevivencia en esta nueva competencia a muerte depende, según Petrella en esta lógica, de la capacidad competitiva de las empresas transnacionales (TN). La argumentación en el Norte es que sin la competitividad de las TN no habrá salida en esta guerra ni crecimiento o bienestar económico y social para el país sede y, en última instancia, tampoco habrá autonomía política de la nación, es decir, no habrá salvación. He ahí la legitimación de un capitalismo sin bienestar. El ensayo es que la guerra por los mercados no puede ganarse sin competitividad, y ésta depende del desarrollo tecnológico. La salvación de todos se encuentra entonces fuera de la sociedad, pues la fe se deposita en las herramientas. El culto a la competitividad resulta, por tanto, en otro culto: a la innovación tecnológica a costa del empleo, la seguridad social, el ingreso, las conquistas sociales y la incorporación de la mujer.

1. **La supeditación de la cuestión gremial**

**y social al interés de las transnacionales**

Para poder sobrevivir en la competencia ciega, las TN demandan el apoyo directo del Estado; demandan de las autoridades públicas que las protejan en casa y les aseguren que tendrán una posición de vanguardia en la competencia. Para ello se brinda tributo especial a los programas de investigación y desarrollo tecnológico a costa de programas de seguro de desempleo, seguridad social, etc. Las TN son consideradas los únicos agentes capaces de crear las ventajas competitivas necesarias para sobrevivir en la competencia y, por lo tanto, son consideradas también como las únicas organizaciones capaces de triunfar en esta disputa (Petrella, ibid.). Las grandes TN se transforman así en una fuerza que dicta las reglas del juego y que genera los valores sociales de la sociedad. La independencia nacional, aun en las naciones más avanzadas, depende en última instancia, según el argumento, de la sobrevivencia de sus TN en la competencia a muerte a nivel mundial. De esta forma, el Estado nacional se supedita a los intereses de las TN. Ello implica, contradictoriamente, un Estado a la vez más delimitado y más autoritario y una perdida simultanea de la ciudadanía.

La obsesión por la competencia alienta todas aquellas inversiones que fortalecen las posiciones en el mercado (adquisiciones, tecnología sofisticada, propaganda, mercadeo y otros gastos de transacción). Esta competencia a muerte en un mercado mundializado no lleva al crecimiento económico, sino al fortalecimiento de unas zonas dentro de las regiones más ricas del mundo, donde triunfan las TN en uno u otro sector. Simultáneamente, sin embargo, esta tendencia conlleva la diferenciación y exclusión progresivas en otras zonas de las mismas naciones más ricas del mundo; y ni que decir de la dimensión que alcanza dicha exclusión a nivel de regiones de la periferia, donde abarca hasta subcontinentes enteros. Este proceso de exclusión avanza como el desierto en el mundo.

La lucha ciega por la sobrevivencia hace que el capital centre su atención en la investigación y el desarrollo, a fin de aumentar la tecnología y poder sobreponerse a sus rivales, y en la inversión para la adquisición o preservación de los mercados existentes. El resultado es no sólo un freno en el crecimiento económico, sino a la vez una relativa e incluso absoluta pérdida de oportunidades de empleo. El argumento es, en la argumentación de Petrella (Ibid.), que sin estas innovaciones tecnológicas no habrá autodeterminación nacional, ni siquiera en los países más avanzados, y por consiguiente tampoco empleo ni bienestar económico y social para su población. Para evitar la supeditación del capital nacional a otro foráneo y más avanzado tecnológicamente, todo lo demás debe subordinarse a ello.

La situación general del empleo depende, en esta visión, de la capacidad competitiva de las propias TN. La reivindicación del pleno empleo, en este entorno, ya no puede ser más un valor orientador como lo fue bajo el keynesianismo. El argumento es que el pleno empleo, como valor orientador de la economía, pondría en peligro la situación general del empleo. Se desarrolla así una conciencia de que lo prioritaria es salvar la situación general del empleo, aunque ello implique un desempleo estructural creciente, empleos menos estables, peor pagados, etc. El tributo que se brinda en nombre del valor supremo de la competencia, se paga con sacrificios humanos en la modalidad de desempleo, inseguridad económica y social y retrocesos en conquistas alcanzadas.

En nombre de la sobrevivencia de la nación en la disputa por la competencia a nivel mundial se pide a la clase trabajadora una conciencia de sacrificio y renunciar a sus derechos económicos y sociales. Esta disputa por la inclusión del capital transnacional significa la exclusión progresiva de la clase trabajadora. Las personas aún activas ven amenazada su futura situación laboral debido a la creciente presencia y presión de los excluidos sobre el mercado de trabajo. La consecuencia es que los incluidos amenazados, proyectan la responsabilidad de su mayor inseguridad económica y social hacia los excluidos viéndolos como amenaza para el sistema. De este modo se fomenta el odio social y la xenofobia, antes que la tolerancia y la solidaridad, dentro y entre las naciones.

1. **Los ciclos de intervención y desregulación**

**y el papel histórico del Estado-nación**

Cuando la competitividad es un valor central de la sociedad, en nombre de sujetos que maximizan su ganancia sin mediación alguna y cuyo resultado ciego se llama eficiencia, el mercado, afirma Hinkelammert, (1995: 213-224), se totaliza, y cuando este fenómeno tiene lugar a nivel mundial hablamos de globalización. En las sentencias de Adam Smith y en la tradición del pensamiento teórico liberal, la búsqueda individual del beneficio promovería el crecimiento económico de las naciones. El pensamiento liberal sostiene la existencia de un mecanismo autorregulador que asegura, por medio de una llamada "mano invisible", que toda acción fragmentaria se insertará en una totalidad equilibrada por el mercado. Mediante la "mano invisible" sigue el autor, los actores, sin tener conocimiento de los resultados de sus acciones fragmentarias, actúan como si tuviesen ese conocimiento. El conocimiento no desaparece, sino que es desplazado desde los actores hacia una estructura que opera como si lo tuviera. Se transforma en algo mágico.

La fe en la mano invisible existe desde tiempos de Adam Smith, pero es llevado a extremos cada vez más grandes de manera cíclica y seguido por periodos de intervención cada vez más profundos. En la crisis de los años treinta del siglo XIX, con el manchesterianismo, se desarrolló por primera vez una ideología empresarial a ultranza (Hinkelammert, 1984: 81). El *laissez faire* a ultranza salva la ganancia empresarial a costa de una concentración de riqueza que, a la larga, conduce a una crisis más profunda. La crisis de los años setenta y ochenta del siglo pasado fue seguido por un periodo de intervención estatal para regular la mano invisible y llegar a una política consciente de regulación. El Estado de Bienestar que introduce la seguridad social nació con Bismarck. En sus orígenes, la seguridad social fue un seguro de la fuerza de trabajo asalariada menos sustituible, que incluyó básicamente a la clase media. Hasta la Primera Guerra Mundial este seguro se amplió de forma gradual en los países más avanzados. De este modo, la cobertura del seguro de enfermedad cubría en 1915 al 66% de la población activa en Gran Bretaña, al 70% en Dinamarca, al 43% en Alemania y al 35% en Noruega, aunque apenas a un 15% en la atrasada Francia (Alber, 1982: 236).

Desde la conclusión de la Primera Guerra Mundial, al descender la tasa media de beneficio, se volvió a depositar toda la fe en el tal *laissez-faire.* Esta renovada y ampliada fe en el mercado total llevó a la depresión de los años treinta a escala mundial. “Fue la violencia de la competencia en el mercado mundial la que dio impulso a la crisis económica de los años 1929-1932” (Gombeaud y Décaillot, 1997: 205). A raíz de la Gran Depresión y el proteccionismo consecuente se desembocó en un nacionalismo a ultranza que condujo a la Segunda Guerra Mundial. La conflagración creó la convicción de la necesaria solidaridad para una nueva etapa de intervención estatal mayor, con un proyecto de inclusión que alcanzó a la población entera de los países industrializados y que adquirió su expresión más visible a través de la universalización de la cobertura del seguro social. Esta generalización no solamente se dio en los países industrializados, sino también de forma notoria en aquellas naciones latinoamericanas (Cono Sur) que más habían avanzado en materia económica y donde la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo asalariada había bajado a niveles reducidos. En los demás países del continente esta inclusión se redujo en lo básico a la clase media; la parte mayoritaria de la población, altamente reemplazable, quedó excluida (Isuanni, 1986: 114 y Mesa-Lago, 1990: 30-31). La revolución keynesiana de la postguerra fue la expresión ideológica consciente más desarrollada de poner, mediante el Estado Intervencionista Social, una "mano visible" a la par de la "invisible" porque esta última había llevado la economía a una crisis mundial.

A partir de ello el papel del Estado alcanzó niveles significativos, cuyos gastos a principios de los años setenta llegaban más o menos al 50% del PNB en los países de la OECD. Este elevado gasto no fue financiado mediante un crecimiento secular del endeudamiento estatal (con la crucial excepción de EE. UU.), sino que en el conjunto de esos países fue financiado en su casi totalidad por el aumento de los impuestos. Las altas tasas de beneficio, así como las de crecimiento económico, permitieron ese elevado gasto público sin incrementar la deuda pública significativamente hasta los años setenta (Gough, 1975: 234-240).

La característica esencial de la crisis económica mundial a partir del decenio de los setenta es la disminución o caída absoluta del crecimiento económico y con ello de la tasa de ganancia, como vimos más arriba. Esta crisis no se origina en el crecimiento de los gastos del Estado, sino en la acelerada inversión improductiva. El papel que desempeñó el Estado en la década de los setenta refleja la crisis. La solución a esta crisis para la clase empresarial, y para el Estado como representante de sus intereses políticos, podría haber sido buscada en una mayor intervención estatal, desarrollando una "mano visible" que pusiera más límites a la "mano invisible" en la búsqueda de inversiones improductivas muy lucrativas. En esa década, a principios de la crisis, existía en efecto la tendencia a una mayor intervención estatal, no en las inversiones sino en materia del desempleo que resultaba de ellas. El desempleo generó, sin embargo, un alza fuerte en los gastos sociales, a los cuales se tenía que hacer frente con un producto nacional estancado debido a la inversión menos productiva. El costo del intervencionismo estatal se acrecentó y el desempleo aumentó sin cesar. Esta tendencia implicaba para el capital abstenerse de una ganancia que podría obtener por medio de un descenso salarial a partir de una mayor presión sobre el mercado de trabajo. Con un mayor *laissez-faire* el desempleo en ascenso se traduce en una baja de los salarios, siempre y cuando el Estado no intervenga. Una mayor intervención del Estado para hacer frente al empleo deteriorado significaría, a los ojos del capital, renunciar al alza inmediata de la tasa ganancia y, por lo tanto, renunciar de forma voluntaria a la esencia del propio modo de producción. Era el momento pues, de escoger entre amarrar con más fuerza a la "mano invisible", o recuperarla más bien con toda la fuerza. Lo primero hubiera implicado una gradual sustitución de la “mano invisible" por una "visible" y con ello, en última instancia, de la racionalidad económica propia a las relaciones de producción. Ello hubiera constituido un excelente paso hacia el humanismo. Lo segundo significó una reacción recalcitrante del capital a nivel mundial, buscando su razón de ser a toda costa del bienestar de la humanidad entera.

Al comienzo de la crisis, el Estado Intervencionista Social se profundizó (particularmente en Europa) de forma coyuntural en lo social a partir del desempleo en los años setenta. La esperanza era que se saldría pronto de la recesión. No obstante, al dislocarse las inversiones de manera progresiva en esferas improductivas por su contenido, el crecimiento no repuntó y el gasto social se tradujo a partir de entonces en un déficit fiscal ascendente. Este déficit fiscal fue cada vez más cuestionado en el decenio de los ochenta por el gran capital. El argumento era que el desempleo estructural y ascendente privaba de la aspiración de incrementar el crecimiento. Lo que querían decir es que evitaba elevar las ganancias. Cuando el gran capital gana la batalla por el alza de la ganancia, el Estado Intervencionista Social pasa a la historia. En la década de los noventa existe un mayor consenso acerca de la necesidad de retroceder en materia de bienestar económico y social.

Con un desempleo alto y estructural es más fácil sustituir la fuerza de trabajo. Más fácil aún sería esta sustitución si no existiese una serie de regulaciones que limitan una mayor movilidad laboral. Debido a contratos sociales, desarrollados en una era de menor capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo, la movilidad laboral es limitada. Ella aumentaría si operase un mayor libre juego del mercado. Para poder reemplazar con más facilidad la fuerza de trabajo sin contratos sociales, el gran capital reclama una mayor flexibilidad en la contratación y el despido de la fuerza laboral, lo mismo que una flexibilización en las condiciones salariales y las prestaciones de seguridad social (Heise, 1996: 21s.). Lo anterior no es más que aumentar la tasa de beneficios a costa de los salarios directos e indirectos. Es aquí sobre todo donde se aplica el lema neoliberal de más mercado y menos Estado.

La búsqueda de la maximización de los beneficios en un mundo que apenas crezca, conlleva la concentración de los ingresos. La redistribución de la riqueza no se limita al deterioro del salario directo e indirecto, sino abarca también la privatización de las actividades del Estado en general, y con ello las de la seguridad social. Las cajas de pensiones desarrolladas durante décadas se estaban convirtiendo en las fuentes principales de capital financiero. Jamás existió antes semejante concentración de control financiero, afirma Drucker (1994: 84-87). En manos del Estado, lo anterior llevaría a la progresiva socialización de la propiedad. Los neoliberales, sin embargo, argumentan que estas actividades en manos del Estado no son fuente de ganancia privada sino costo puro, y por lo tanto son estériles. En manos privadas, en cambio, tales actividades tendrían la máxima eficiencia (máxima utilidad) y con ello conducirían al progreso. El mercado total se presenta así como la única alternativa eficiente, fomentando la privatización en general y de manera especial en el campo social.

Hay empresas estatales que en tiempos pasados difícilmente hubiesen podido ser desarrolladas por el capital individual, como es el caso de las aerolíneas, las telecomunicaciones, etc., y que hoy, al funcionar, son una fuente de ganancia monopólica potencial para ese capital. En manos del Estado, estas actividades pueden ser manejadas con eficacia técnica y administrativa. Ahora bien, mientras el capital privado obtenga altas ganancias en sus esferas, no hay objeción. No obstante, cuando surge una crisis de crecimiento, y consecuentemente en la tasa media de beneficios, se produce el cuestionamiento. A los ojos del capital privado estas empresas generarían, con el libre juego del mercado, elevadas ganancias privadas. La deuda pública sirve de argumento para demostrar la ineficiencia del Estado. La misma deuda sirve para adquirir a precios a menudo regateados empresas estatales y, con ello, títulos de ganancia a futuro. El argumento es que de esa forma se recuperará la eficiencia de la economía en general. Sin embargo, la transferencia pura de propiedad no origina riqueza sino que sólo la redistribuye. La privatización no aumenta, pues, el crecimiento económico ni el bienestar social, sino más bien promueve la concentración de la riqueza en menos manos transnacionales.

Las TN se transforman en Consorcios Planetarios sin fronteras geográficas, los cuales adquieren poder creciente sobre el mismo “Estado-Nacion”, subordinándolo a sus propios intereses y constituyéndose, de este modo, en hegemónicas. Estos nuevos "Estados Privados" soberanos no rinden cuentas de nada a nadie. Son "Estados Privados sin Ciudadanos" que tienen el poder de subordinar a múltiples Estados Nacionales. Estos "Estados Privados sin Ciudadanos ni Fronteras", en su mortal rivalidad por el mercado sacrifican recursos naturales y humanos, sin mayor consideración y sin precedentes en la historia (Goldsmith, abril 1996: 19).

1. **Los limites de una ciudadanía**

**en un capitalismo sin fronteras**

La ciudadanía, en términos objetivos, depende en una economía de mercado de la inclusión o no de los seres vivos en las relaciones del mercado. De ello depende a su vez la identificación de los ciudadanos con la sociedad en la que viven. Esta ciudadanía y esta identificación se desarrollan y modifican conforme la misma sociedad sufre cambios. La integración del mercado a nivel planetario y la absolutización del mercado como alternativa al Estado Intervencionista Social y como solución total de la historia, implican el desarrollo de una ciudadanía sin intervención del Estado, o sea, una ciudadanía que depende exclusivamente de las relaciones del mercado. Es la era de la sociedad civil que se regula básicamente vía relaciones de mercado.

La ciudadanía, en el sentido subjetivo como la identificación de los ciudadanos con la sociedad, se torna más abstracta, al pedir una identificación y entrega con este mercado abstracto. En opinión de autores como Hayek y Huber (1994: 177-181), esta ciudadanía o identificación con la sociedad basada en el mercado total, surgirá de forma espontánea al erosionarse el poder del Estado Intervencionista Social. Creemos, en cambio, que el neoliberalismo conduce más bien a la pérdida de la ciudadanía no solamente en términos objetivos sino también en términos subjetivos. Para entender esta tendencia mejor hagamos un breve análisis histórico en torno a la ciudadanía.

Durante la mayor parte del siglo XIX, la intervención del Estado era muy limitada. El mercado no dominaba aún tantos aspectos de la vida, y con ello las relaciones sociales no estaban tan impregnadas por el mercado y su consecuente individualismo. La solidaridad y la ayuda mutua, originarias de economías no mercantiles, coexistían a la par del mercado. A nivel de la sociedad imperaban también las relaciones extraeconómicas. La posesión de mercados de materias primas, por ejemplo, dependía en grado elevado de relaciones de poder militar. La posesión, adquisición y defensa de recursos naturales a menudo requería la ocupación física de territorios y su colonización. El compromiso esperado de los ciudadanos para con la sociedad y su Estado tenía básicamente rasgos extraeconómicos, que mejor se expresan con el reclutamiento a menudo forzoso para la defensa y ocupación de territorios. Los mismos ciudadanos reclutados para estos efectos se encuentran al margen de las relaciones del mercado, o sea objetivamente no son siquiera ciudadanos y su identificación con la sociedad para la cual han de luchar tiene expresiones mínimas.

Con el Estado de Bienestar Social de los tiempos de Bismarck y sobre todo con el Estado Intervencionista Social del keynesianismo, la solidaridad a través de la ayuda mutua se monetiza e institucionaliza mediante la seguridad social con intervención estatal. El compromiso de los ciudadanos con el Estado se monetaria, y los compromisos del Estado con los ciudadanos se institucionalizan y adquieren también expresión monetaria. Ciudadanía significa, a partir de entonces, la identificación con los contratos sociales entre empresarios, trabajadores y el Gobierno, con sus derechos y deberes a menudo monetarios.

En la época neoliberal la ciudadanía adquiere la expresión más abstracta y más alienante de la historia del sistema vigente. En medio de la exclusión progresiva hay una pérdida de derechos y por ende de ciudadanía. La solidaridad y la ayuda mutua para con seres concretos pasaron a la historia. La solidaridad institucional y la seguridad social con la intervención del Estado se debilitan, y cada vez más las relaciones se regulan a través del mercado que les tiene a hacer perder sus derechos y por ende su ciudadanía objetiva. Lo anterior requiere un compromiso alienante con un mercado y, por ende, con una sociedad abstracta que amenaza excluirlos.

Ser ciudadano significa cada vez menos ser súbdito alienado de una nación determinada y concreta como en el siglo pasado, para pasar a ser súbdito alienado del mercado invisible sin fronteras. Ser ciudadano ya no significa cumplir identificarse con un contrato social, obtenido con implicación y con compromisos estatales y patronales, sino que significa compromiso con un mercado abstracto con sus reglas que lo excluye (Drucker, 1994: 183-189; Gough, 1978: 53-92). Hacer justicia, en este caso, significa hacer respetar las reglas del mercado (Hayek, 1992: 56).

El nuevo ciudadano alienado, personificado en el *hamo oeconómicus* perfecto calculador de sus preferencias, se transforma en el "ser natural" de la humanidad. El triunfalismo de esta visión conlleva ver esta abstracta "naturaleza humana" como universal, presente en cualquier sociedad de cualquier época y en todo campo o ámbito de la vida. Creen estos economistas que han descubierto una verdad fundamental sobre la naturaleza humana. Becker, citado por Huber (1994) es un triste representante de esta tendencia, al pretender incorporar hasta el racismo en esta lógica. El supuesto neoclásico de que los seres humanos dan prioridad a sus intereses individuales materiales por encima de cualquier otro interés, es falso y basado en ideología pura. Este supuesto va más bien en contra de la naturaleza humana. Virtudes como la solidaridad, identidad, honestidad, hermandad, confianza y lealtad, no se derivan de la teoría de las decisiones racionales del llamado *homo oeconómicus.* El compromiso y la identificación con la sociedad, es decir la ciudadanía subjetiva, no se desarrollan a partir de las decisiones racionales de medio fin, sino que más bien la destruyen. El neoliberalismo significa la muerte de la ciudadanía. La afirmación de Huber (1994: 177-181) de que la identificación con la sociedad basada en el mercado total surge de manera espontánea al desmoronarse el poder del Estado Social Intervencionista, es pura ideología.

La totalización del mercado y su competencia a muerte han provocado que valores como la solidaridad, la lealtad y la confianza en la sociedad tiendan a asfixiarse. La concentración de riqueza en cada vez menos manos, la exclusión, el cínico desprecio hacia los excluidos, etc., conducen a una pérdida de solidaridad y, por ende, aumentan la violencia y con ello los gastos falsos (*faux frais),* que frenan el crecimiento y bienestar de una sociedad. La aparición generalizada de la policía privada, el creciente ejército de abogados y las largas filas para las cárceles sobrepobladas son testimonio de la falta de identificación con la sociedad. El Estado autoritario y represivo es la consecuencia lógica. Allí donde el neo liberalismo se ha desarrollado más, han perdido más terreno los valores solidarios y más también se han desarrollado los costos falsos para mantener el "Nuevo Orden" establecido (Fukuyama, 1995: 360s.).

1. **Los límites de un capitalismo sin ciudadanía**

La eficiencia de la economía de mercado depende de la competitividad, y ésta a su vez de las inversiones que la mejoren, entre las que se cuenta el constante desarrollo tecnológico. En la lucha por la competencia, el capital centra su atención en la tecnología. En una coyuntura de débil crecimiento la agresividad por mantenerse en el mercado se acrecienta, y con ello deposita una fe total en las herramientas para poder sobrevivir como capital. En una coyuntura en que la economía apenas crece, la tendencia a un desarrollo tecnológico más agresivo implica la exclusión progresiva de mano de obra. En momentos de fuerte expansión el reemplazo de empleo por tecnología se ve compensado por el desarrollo de nuevas actividades económicas. En cambio, al estancarse el crecimiento y ponerse a la vez más agresiva la competitividad, se fomenta la exclusión por dos vías.

La idealización de la tecnología como fuerza productiva y competitiva pasa por alto, sin embargo, a fuerzas productivas y competitivas enraizadas en las relaciones sociales más allá del   
mercado. Fukuyama (1995) muestra que los ritmos diferentes de crecimiento entre el Oriente y el Occidente no pueden reducirse a diferencias tecnológicas que tienden a nivelarse. La diferencia se debería, al menos en parte, a una ciudadanía y a una sociedad civil distinta en Oriente. La concepción del mercado total pasa por alto este elemento fundamental del ser humano: la identificación con una determinada sociedad, sentir lealtad y poder depositar confianza en otros (Drucker, 1994: 169). El mismo desarrollo del mercado total revela los límites de la eficiencia del *homo oeconómicus*, cuando las ventajas competitivas a partir de la tecnología tienden a nivelarse y la ciudadanía comienza a prevalecer.

En el pasado, los triunfadores en la competencia eran los que inventaban nuevos productos. Ahora, las ventajas competitivas provienen más de tecnologías de nuevos procesos para los mismos productos que de la investigación y el desarrollo de nuevos productos. Cada vez es menos costoso reproducir con nuevos procesos productos existentes. Cada vez, en cambio, resulta más costoso el desarrollo de productos nuevos. Perfeccionar los procesos o aplicarlos a otros ámbitos supone menos inversión (en investigación y desarrollo), que crear productos realmente nuevos. Los que pueden fabricar más barato un producto mediante un nuevo proceso, pueden arrebatárselo a su inventor (Thurow, 1992: 52- 54). Por esta razón, las diferencias tecnológicas entre los principales competidores a nivel mundial (Europa, EE. UU. y Japón) son cada vez menores.

Hay otro argumento que resta fuerza progresiva a las inversiones en tecnología. La lucha de las TN por los mercados sobrepasa las dimensiones nacionales. A partir de ello, la tecnología se desarrolla menos vía *greenfield investments* y más vía adquisiciones. De este modo se genera la competencia de "Consorcios sin Fronteras ni Ciudadanos" que operan con espacios económicos más allá de las fronteras nacionales. Los bloques económicos se caracterizan por una etapa intermedia en la superación del capital transnacional de todo tipo de frontera. La identificación con una comunidad más allá del Estado nacional, o sea, una ciudadanía más global, no se fomenta en la misma dirección ni ha sido un proyecto del proceso de globalización. En la Unión Europea, que es la que más ha avanzado en materia de integración, se ha dado prioridad a la libre circulación de capitales (1990), al mercado único (1992), la moneda única (1999), etc., sin embargo a nivel de la ciudadanía única, no hay proyecto (Julien, 1996). En medio de la integración económica más bien se observa una tendencia al separatismo: Escocia, Flandes, el País Vasco, Córcega, etc.

Al desarrollarse un mercado unificado se amplía el espacio del capital transnacional, pero se debilita la ciudadanía o identificación de los ciudadanos con este nuevo espacio económico. Los neoliberales suponían que esta ciudadanía emergería de manera espontánea. La realidad para los ciudadanos es que el proceso de regionalización ha dado lugar a una formidable concentración del capital a costa de la exclusión de sectores, zonas geográficas en países y hasta naciones enteras. El resultado de ello no es el desarrollo de una mayor identificación con el mercado crecientemente abstracto que los excluye paulatinamente. El resultado es más bien la identificación con una comunidad más concreta, más cercana y a menudo más antigua donde siente que hay más derecho a la vida, aunque los espacios objetivos se reduzcan. La planetarización de la economía y la simultánea integración en bloques económicos conduce así, de forma contradictoria, a tendencias separatistas basadas en razones extraeconómicas: identificación lingüística, étnica, cultural, etc. (Goldsmith, 1996: 18-19).

En la óptica de la racionalidad económica, estos separatismos son catalogados como tribalismos (Drucker, 1994: 167-169). La identificación con una comunidad se desarrolla, no obstante, a nivel de comunidades concretas y no a niveles abstractos. Históricamente, los Estados-Nación integraron, a menudo a la fuerza, pueblos con diferente identidad cultural. El mercado total tiende a moldear seres humanos como *homo oeconómicus* que pertenecen a una sociedad cada vez más abstracta ("aldea global"), con menos ligámenes a un Estado-Nación. En el afán de no perder su identidad, los seres humanos buscan "vínculos irracionales" con una comunidad más concreta y cercana donde sienten mejor defendido sus derechos y con la cual sienten consecuentemente tal

Identificación. La decreciente identificación con el Estado Nación no genera, entonces, una ciudadanía más global, sino que tiende al localismo y separatismo. Neomercantilistas como Chalmers Johnson (1989), James Fallows (1994), Clyde Prestowitz (1988) y Laura Tyson (1993), afirman que las economías dinámicas de Asia del Este tuvieron   
éxito porque *no* siguen las reglas del libre mercado, y más bien van contra esas reglas mediante una fuerte intervención estatal. Esta fuerte intervención estatal en la economía (hacia sectores productivos) y la gran identificación de los ciudadanos con su nación, le dan ventajas competitivas al Oriente sobre el Occidente, que causaban incomodidad creciente en Occidente. La sobrevivencia en Oriente de valores pre-modernos, como las obligaciones del individuo para con la comunidad por encima de los derechos individuales, integra a una sociedad más que el individualismo atomizador producto de siglos de economía de mercado en el Occidente. La identificación con la nación en Oriente es una herencia de relaciones de producción precapitalistas que brinda, mientras dure, ventajas competitivas. Esta ciudadanía, identificación, compromiso y lealtad con la comunidad ya se perdió en Occidente. Drucker (1994: 169-171), afirma que esta ciudadanía *no* resurge espontáneamente en Occidente al desaparecer el poder centralizado del Estado, sino más bien sostiene que su rescate necesita un nuevo trabajo.

Se requiere desarrollar un servicio social, restaurar la sociedad civil. La ciudadanía que necesita la sociedad post-capitalista tiene que basarse en el compromiso e identificación de sus integrantes y no debería funcionar por la proximidad y el aislamiento, afirma Drucker (1994: 189-194). Sin embargo, a la vez el autor está consciente de que esta ciudadanía no se fomenta dentro del marco de las relaciones de mercado. La única área en la que una identificación con la comunidad y el espíritu comunitario se desarrollan en Occidente es fuera de esas relaciones de mercado. La identificación con una comunidad en Occidente sobrevive en el trabajo voluntario no pagado y en las entidades sinfines de lucro. Como voluntario o sin remuneración se trabaja, precisamente, porque se siente compromiso o identificación. Este trabajo, dentro de la concepción del *homo oeconómicus,* es irracional, aunque esta irracionalidad provea justamente la motivación en el trabajo.

De ahí deriva Drucker que todos los países en Occidente, para restaurar la sociedad civil, necesitan estimular ese sector social autónomo de organizaciones comunitarias con trabajo voluntario. La sociedad post-capitalista depende de este "vivero de la ciudadanía" para restaurar la sociedad civil, ya que es incapaz de generar esta "irracionalidad" dentro de su sistema. En la historia, la sociedad capitalista se ha alimentado como un vampiro de las relaciones no capitalistas y, cuando la sociedad post-capitalista las encuentra destruidas, siente la necesidad de recrearlas para su propia sobrevivencia, sin poder crearlas ella misma. La reciente política de descentralización del poder hacia las municipalidades, así como el financiamiento de organismos no gubernamentales (ONGs) e instituciones sin fines de lucro, debe verse en este contexto. Históricamente, muchos de estas ONGs se crearon a partir de un compromiso con una determinada comunidad. Al fomentar el financiamiento de la "sociedad civil", para restaurar la ciudadanía, se fomenta la monetarización en las relaciones de trabajo. El compromiso y la identidad se truecan por recompensas monetarias, contaminando así el último "vivero".

1. **La lucha por la inclusión a costa**

**de otros versus la lucha por una sociedad**

**donde haya lugar para todos: escenarios futuros**

Cuanto más el ser humano tiende a ser reducido a un simple *homo oeconomicus* y cuanto más amplia sea, simultáneamente, la exclusión económica y social, tanto mayor la privación. Al ser excluido como *homo oeconómícus* en el "mercado total", el ser humano se queda objetivamente fuera del mercado y con ello deja de ser ciudadano ya no es nadie. En términos subjetivos se revela como un ser ineficiente ante los valores supremos de la sociedad y se reduce en esta escala de valores a nada. Por su propia ineficiencia, se argumentará, no ha logrado alcanzar el máximo ideal de la ideología dominante. Al cerrarse las oportunidades de empleo, los jóvenes, y más a menudo las mujeres jóvenes, son los primeros afectados. La falta de estima y autoestima son consecuencia de su no inclusión. A partir de las expectativas basadas en el pasado caracterizadas por una mayor inclusión, se origina una reflexión acerca de la naturaleza de la sociedad y del ser humano. Esta reflexión brinda oportunidades de una crítica a la misma sociedad que es muy alentadora, pero a la vez incluye peligros políticos.

Lo alentador es que surge una discusión acerca de la sociedad en que vivimos y el lugar de los seres humanos en ella. Esta reflexión es fundamental para dar respuestas reivindicativas ante la progresiva exclusión. La exclusión significa pérdida de lugar y de identidad y la crítica a la misma puede conducir a la reivindicación de una sociedad con lugar para todos. Ello implica cuestionar el sistema excluyente. Sin embargo, una crisis de identidad no significa, *a priori,* una crisis de legitimación del sistema. Puede también desarrollarse una reflexión crítica sobre la legitimidad de la exclusión, sin que implique poner en duda la legitimidad del sistema. Lo peligroso de reivindicar la legitimidad de la inclusión sin cuestionar la del sistema es que conduce rápidamente a una "legitimación" de la exclusión de otro. Con ello no se enfrenta el problema de la exclusión en su raíz. Más bien ocurre lo contrario. Al sustituir una modalidad de exclusión, vía el mecanismo del mercado, por otra, vía la pertenencia o no a determinada comunidad (cultural, racial, etc.), se deshumanizan todavía más las relaciones, sociales. Los seres humanos no se solidarizan para reivindicar una sociedad donde haya lugar para todos sino, por el contrario, se enfrentan los unos a los otros para acaparar los cada vez más escasos lugares. Ante el miedo de perder su lugar, pueden reclamar con fuerza creciente su inclusión, aunque sea a costa de otros.

Los nuevos excluidos, que en el pasado reciente se vieron beneficiados y, por ello, identificados con el sistema basado en el mercado y sobre cuya base electoral se legitimaba ese sistema, desarrollan un profundo resentimiento al verse excluidos. Cuando no perciben el problema en su raíz, o sea al legitimar el sistema, reivindican y pueden justificar el acceso por vías extraeconómicas a las suprimidas posibilidades de inclusión, aunque sea a costa de todos los demás. Cuando hablamos de nuevos excluidos, ¿de quiénes estamos hablando hoy? A nivel mundial se observa el paso del Estado Intervencionista Social hacia un Estado que se abstiene de intervenir al máximo en el mercado. Ello significa una exclusión progresiva de empleados públicos en el mundo entero. Es obvio que los empleados del Estado no constituyen el único sector de los nuevos excluidos. Los trabajadores no calificados de la gran industria alcanzaron, al menos en los países avanzados, un lugar relativamente emancipado durante la era keynesiana. Hoy, desde que el capital industrial migra hacia la periferia, donde el costo global de la reproducción de la fuerza de trabajo es menor, estos obreros tienden a ser excluidos, lo que genera cuestionamientos a la exclusión pero no necesariamente al sistema como tal.

Los aún activos representan una subpoblación decreciente, y por ello resultan más reemplazables. Al ser más reemplazables, los trabajadores tienden a ser más costosos si continúan respetándose los contratos sociales que si operase el libre juego del mercado. Estos ocupados, a partir de entonces, son considerados obreros consentidos, inflexibles e inamovibles debido a las anacrónicas rigideces del mercado que debe atender esos acuerdos colectivos y la seguridad social. Con una menor intervención estatal aumentaría la movilidad laboral, serían más flexibles las condiciones de contratación, el reemplazo y a exclusión. Aquí vale sobre todo el lema neoliberal de "más mercado menos Estado" y, por ende, menos derechos, es decir menos ciudadanía.

En los países latinoamericanos la exclusión tiene un carácter estructural, y con ello también la inseguridad económica y social. La fuerza de trabajo poco calificada siempre ha sido altamente reemplazable, y con ello estructuralmente excluida del empleo y de la seguridad económica y social. Estos antiguos excluidos, en el fondo, nunca han sido parte real del sistema, es decir nunca han sido ciudadanos. A diferencia de los nuevos excluidos, los antiguos excluidos (aquí cabe mencionar a las mujeres, las "minorías” , etc.) no desarrollan con facilidad una reivindicación de inclusión a costa de otros. Al nunca haber sido parte real de la sociedad, reivindicarán con claridad una sociedad donde todos(as) quepan, como lo hizo e movimiento zapatista en Chiapas, México, en 1994 (Espinoza, 1996). Los indígenas nunca han tenido un lugar en este sistema; nunca han sido ciudadanos (ni tuvieron cédula de identidad) y han tenido que desarrollar estrategias de sobrevivencia al margen de éste, y por ello supieron bien formular el proyecto futuro: una sociedad donde quepan todos(as).

La exclusión de carácter estructural se ve ampliada con la progresiva totalización del mercado. Al erosionarse las medidas proteccionistas, observamos en América Latina una contracción de las actividades industriales orientadas al mercado interno que con todo absorbían trabajo calificado. La llamada apertura económica estimula, al mismo tiempo, el desarrollo de otras industrias (maquila) con capital transnacional que busca, como tendencia, mano de obra menos calificada y más barata. De esta manera se sustituye, a nivel continental, mano de obra calificada por otra no calificada, lo que incrementa la capacidad de reemplazo de la clase media sin que se mejore la capacidad de sustitución a nivel de los trabajadores no calificados. El resultado es que la clase media, y sobre todo su juventud, es substituible en la actualidad y tienden a perder derechos y por ende ciudadanía Esta mayor capacidad de reemplazo hace que se cuestione el sistema de seguridad social que básicamente se dirigía a esa clase media. Desde la perspectiva de los neoliberales se la considera como un sector consentido, inflexible e inamovible, debido a las mismas rigideces anacrónicas arriba señaladas (Chomsky-Dietrich, 1995: 107-110).

**7. Los límites de una geopolítica sin ciudadanía**

En la historia moderna, no es la primera vez que estamos ante una ola de nuevos excluidos. Ahora, sin embargo, el proceso alcanza dimensiones mundiales. Enlos años veinte y treinta de este siglo, el fascismo se montó sobre la exclusión. Hoy en día no se puede excluir el re-ascenso del fascismo con la mundialización de la exclusión. En verdad, casi en todos los países donde resurge el movimiento de los nuevos excluidos (Occidente sobre todo), ascienden los movimientos neofascistas en defensa de su lugar e identidad, aunque sea a costa de otros, fomentando con ello el racismo y la xenofobia. Allí donde menos desarrollo haya tenido la inclusión estructural, menos posibilidades tendrán el desarrollo de este neofascismo y más se orientará la reivindicación hacia una sociedad donde quepan todos.

La pregunta es ¿qué carácter asumirán estas luchas en la mundialización que vivimos? Los movimientos neofascistas que surgen adquieren otra dimensión cuando son supeditados a un proyecto burgués. Así como hay exclusión a nivel de sectores populares, también la hay de países enteros y hasta de sectores burgueses. Aquellos sectores de la burguesía que pierden competitividad a nivel internacional tienden a ser excluidos. Y la burguesía que siente la amenaza de exclusión, busca reivindicar su lugar aunque sea a costa de otras, si tiene el espacio objetivo para ello. Desembocamos así en una lucha que trasciende las fronteras nacionales.

En la crisis de los años treinta, con el *crac* de la bolsa de valores y la quiebra de muchas empresas, el liberalismo tocó fondo, pues ya no servía más a la burguesía. Al fracasar, el liberalismo fue sustituido por el proteccionismo de corte nacionalista. Nació un poder estatal corporativo, autoritario y antidemocrático, que rechazaba el parlamentarismo, basado en el mismo individualismo atomizador que caracterizaba al liberalismo económico. La burguesía capitalizaba con populismo las peticiones de inclusión corporativa de la base social en un proyecto de Estado corporativo. La no exclusión de los elegidos de la nación dependía de la no exclusión de la burguesía en la competencia internacional. La depresión mundial condujo a la supeditación de los proyectos fascistas populares al proyecto burgués de sobrevivir en un barco que choca contra un iceberg. Al agotársele a la burguesía de una y otra nación los mecanismos económicos para triunfar en un mundo que ve hundir incluso a as empresas más grandes, recurrió a a vía extraeconómica para triunfar y legitimó el exterminio de pueblos enteros. De este modo se desembocó en el nazismo y en la Segunda Guerra Mundial. o fue sino hasta después de la conflagración mundial que se desarrolló la conciencia acerca de la necesidad de una mayor solidaridad e inclusión para salir de la crisis (Gombeaud y Décaillot, 1997: 206-207).

En el mundo actual, donde una depresión amenaza cada día más al mundo hasta las más grandes transnacionales están en peligro. La diferencia del escenario con el del pasado es que la dimensión de los espacios económicos ha cambiado. A partir de las IDE el mundo dejó de tener marcadas fronteras nacionales, como tuvo en el pasado reciente. Emergieron los llamados "Estados Privados sin Fronteras ni Ciudadanos". No es probable que el espacio nacional reúna hoy todavía las condiciones objetivas para que el gran capital reivindique sus intereses, con la excepción tal vez de EE. UU., El capital transnacional ha tenido tal desarrollo, que integra intereses dominantes más allá de tales fronteras y la Unión Europea es la expresión más explícita de ello. Existe un tejido más complejo y menos visible a la vez. Las IDE entre Europa y EE. UU. integran intereses transatlánticos como en el caso de las fusiones de compañías aéreas de ambos lados. En otros sectores los intereses chocan como en el caso de fabricación de aviones. Para unos sectores la hegemonía esta a un lado del Atlántico, y para otros al otro. La autarquía de estos Estados Privados sin Fronteras ni Ciudadanos es imposible debido al relativo grado de especialización; luego, no hay ciudadanos vinculados con uno u otro sector. En otras palabras un conflicto geopolítico no puede darse entre intereses de transnacionales sin mediación política.

La situación entre Occidente y Oriente es diferente a la situación transatlántica. Las IDE de Japón han penetrado ambos bloques occidentales mucho más que a la inversa. Los “Estados Privados sin Fronteras" de Oriente alcanzaron mayor influencia en Occidente que los de éste en aquél. La pérdida de las posiciones competitivas de Occidente respecto a Oriente preocupa mucho a Occidente, ya que significa la exclusión de una burguesía por otra en determinados sectores. El mayor peso de los sectores productivos en Oriente tiende a un crecimiento más elevado, el cual permite una mayor inversión en la mejora de posiciones competitivas, sea por medio de la tecnología, sea mediante adquisiciones. El mayor proteccionismo, identificación con el Estado y solidaridad interna de la sociedad oriental, esto es, su ciudadanía aún no desmoronada, daban ventajas a Oriente sobre Occidente en la competencia.

Esto nos lleva a analizar algo más a fondo la crisis asiática que se manifiesta desde mediados de 1997 generando nerviosismo financiero en el mundo entero. Desde octubre de 1997, un ciclón financiero recorre el mundo causando un nerviosismo en las principales bolsas de valores del mundo, anunciando la posibilidad cada vez más concreta de un posible crac mundial de envergadura. El 27 de octubre de 1997 el principal indicador de la bolsa de valores de Nueva York cayó 554 puntos, la mayor caída por puntos de su historia, en una sesión acortada para atajar el desplome desatado en *Wall Street* por la crisis financiera en Asia.

Al bajar el *DowJones* 554 puntos, es decir un 7,2%, alcanzó su nivel más bajo desde comienzos de mayo pasado, un 16% por debajo de su nivel máximo alcanzado en agosto. Para dar una idea de la importancia del suceso señalemos que en el "lunes negro" de 1987 este índice cayó un 22,6%que fue el mayor desplome de la historia de *Wall Street.* En 1929 el mismo índice se hundió un 40% en tres semanas. En esa ocasión más de la mitad de las sociedades de inversión financiera desaparecieron en semanas (Aglieta, 1979: 319-321). Este escenario no es imposible que vuelva a presentarse y significaría el hundimiento de la casa neoliberal, sin claridad alguna acerca de escenarios futuros posibles.

Los temores de este nerviosismo financiero, en apariencia, se originan en la crisis monetaria en el sudeste asiático. El colapso del importante mercado bursátil de Hong Kong el jueves 23 de octubre se debió a que el gobierno intentó defenderse de los ataques especulativos contra el dólar de Hong Kong, fijado a la par con el dólar estadounidense. La debacle se inició cuando el Gobierno gastó parte de sus reservas internacionales y suscitó un aumento de las tasas de interés para defender la divisa. Grandes especuladores como Georges Soros junto con inversionistas institucionales, para especular contra una moneda, tienen la capacidad de pedir a crédito miles de millones de dólares en esa moneda local para comprar con este dinero virtual otras divisas y así crear presión para una devaluación.

El Estado del país en crisis procura comprar su moneda con las reservas internacionales en dólares. Una vez que se agotan las reservas se devalúa la moneda local, los especuladores la recompran de golpe a un valor depreciado y obtienen así las reservas internacionales de un país en crisis. Ante esta crisis el país afectado no tiene otra alternativa que recurrir al Fondo Monetario Internacional (FMI) y supeditarse a sus políticas de ajuste que implicaban la apertura de las fronteras al capital occidental y sobre todo norteamericano. El efecto sobre los mercados bursátiles no se hace esperar. La pérdida de confianza es evidente y la fuga de capital y la venta de acciones inmediata. La bolsa de Hong Kong cayó en un solo día un 10,4% con un desplome acumulado de 23% en menos de una semana (Harper, 1997: 36A).

La crisis monetaria en Asia comenzó antes de Hong Kong con un ataque aparentemente aislado contra la moneda tailandesa. Los especuladores financieros tomaron como blanco a Tailandia. El país estaba alertado sobre una devaluación por el deterioro de su balanza de pagos. A partir de julio Tailandia ya no tenía reservas internacionales y dejó de defender su moneda que en cuatro meses se devaluó de 25 a 40 bath frente al dólar. Igual situación se dió en Malasia que fue la siguiente víctima del ataque a las monedas orientales. El 17 de noviembre de 1997 el banco central de Corea del Sur dejó de defender al won, el cual pasó de 900 a mediados de octubre a 1.130 frente al dólar en menos de un mes (Sapford-Dermott-Williams, 1997: B5).

Cuando estalló la crisis monetaria de los países asiáticos, los EE. UU. no ayudaron como lo hicieron con México durante su crisis de 1994-95. A EE. UU. le convenía la crisis en esa región para poder "enjaular a los tigres" mediante políticas de ajuste estructural y mecanismos de control vía el FMI, y de este modo poder penetrar sus mercados tan protegidos (Sender, 1997: 69). Una vez que hay desestabilización en unos países comienza una fuga espontánea de divisas en otras naciones de la región. Uno tras otro los países del bloque asiático tuvieron que pedir auxilio al FMI, que condiciona sus préstamos exigiendo una mayor apertura a las inversiones externas. Japón, como principal financiero en la región asiática, se vio afectado en ese período reciente. El índice *Nikkei* 225 bajó un 20% entre el 1° de agosto y el 1º de noviembre, y el índice *Nikkei* de la banca incluso un 30%. Incluso, dos de los diez bancos japoneses más grandes quebraron (Sapford-Dermott-Williams, 1997: SB).

La crisis financiera en Asia no la podemos entender como un hecho aislado sino como parte de la Guerra Económica Mundial por un mercado donde no quepan todas las transnacionales. En términos de Engelhard (1997) ya comenzó la Tercera Guerra Mundial. Conforme el mercado se globaliza y se penetra en cada vez más sectores de la vida, las armas son cada vez más de carácter económico. Cada vez menos se necesita ocupar los territorios para lograr subyugar naciones enteras. Con ese ataque al sistema financiero en el sudeste asiático, Occidente, y EE. UU. en particular, mostraron que en un mundo donde no hay lugar para todas las transnacionales que haya al menos para Occidente a costa de Oriente. Sin embargo esas armas financieras tienen una fuerza autodestructiva potencial muy grande. Al desestabilizarse las monedas en Oriente, se arriesgaron una ampliación de la crisis financiera al mundo entero. El desplome en el mercado bursátil causó una reacción en América Latina como mercado ernergente, pero el efecto sicológico realmente se dió a partir de la crisis en el mercado emergente de Rusia.

En América Latina se sintió la tensa situación financiera y bursátil. En la semana del 24 al 30 de octubre de 1997 las bolsas de valores de Brasil y Argentina cerraron con pérdidas de 23,3 y 19,6% respectivamente (Greg, 1997: 25A). La situación de Brasil era especialmente preocupante. Con déficit importantes en materia fiscal y comercial y una tasa de cambio sobrevaluada, el país se perfilaba como la siguiente víctima de los especuladores. Rusia, sin embargo anticipó en la cadena de la desestabilización financiera y ello se reactivó la crisis financiera en América Latina y encendió la preocupación por una depresión mundial parecida a la de los años treinta.

Ante la desestabilización de las divisas latinoamericanas, Brasil aumentó drásticamente las tasas de interés y recurrió a sus reservas internacionales. La bolsa brasileña reaccionó con una tendencia a la baja, ensanchando la inestabilidad financiera a nivel latinoamericano y por ende internacional, causando una preocupación ascendente que colinda con el pánico financiero internacional entre los inversionistas. Estas crisis financieras son cada vez menos aisladas, y si bien los efectos directos de la desestabilización parecen haberse manifestado, los efectos indirectos se manifiestan a partir de la segunda mitad de 1998. En un primer momento, las apuestas a los ganadores se hacen más en Occidente y más en moneda occidental que japonesa. El resultado es una occidentalización del casino mundial. A primera vista, las expectativas para Occidente parecían muy favorables. El resultado para la economía mundial en su conjunto, sin embargo, es la pérdida de dinámica. Al restar ímpetu a la dinámica económica asiática, la economía mundial pierde su locomotora. En el sudeste asiático, la contracción de la demanda interna será fuerte en los años próximos. La consecuencia será una gran (sobre)oferta de productos en el mercado mundial y una consecuente tendencia a la deflación (Chesnais, 1998: 18). Una deflación significa una baja de las ganancias reales y el agotamiento de toda expectativa de que las apuestas a futuras ganancias se   
hagan realidad. Una tal crisis genera un pánico financiero mundial que se perfila a partir de octubre de 1998. Con ello estalla la crisis del neo liberalismo

1. **El abandono obligado del neoliberalismo**

**a partir de una recesión mundial**

La crisis del neoliberalismo se anuncia a gritos a partir del momento que las grandes transnacionales ven en peligro sus ganancias reales. Sin ello no hay crisis. Sólo se sentirá crisis del neoliberalismo cuando las ganancias transnacionales se desplomen, y ese momento se anunció a partir de octubre de 1998. En tanto que la economía se guía por el reino absoluto de la "mano invisible", el capital transnacional centraba sus inversiones para seguir la disputa económica por el mercado mundial. De esta disputa se perfilan los llamados "Estados Privados sin Fronteras Geográficas", a los cuales se subordinan los Estados-Nación. La tendencia es que contados "Estados Privados sin Fronteras" planifican más y más dentro de sus fronteras y reducen el mercado a una proporción menor del producto mundial. La planificación tiende a reemplazar al mercado.

Aunque, en esencia, existe una creciente planificación, la guerra por la maximización de la ganancia continúa haciéndose en nombre de la eficiencia de una economía de mercado. La inversión en adquisiciones, fusiones y privatizaciones fomenta la posición competitiva en el mercado, pero no así la riqueza creada. Las mayores ganancias obtenidas por las TN y las expectativas a partir de las fusiones calientan la bolsa de valores. La distancia entre los valores reales y las anotaciones tiende a agrandarse. El mercado financiero se transforma así en un verdadero casino mundial con escasos jugadores. Hace 25 años, el 90% del capital que se empleaba en intercambios internacionales era para la inversión productiva y el comercio, y apenas un 10% para especulación. Un reporte de la UNCT AD estima que, a mediados de los años noventa, el 95% se destinó a la especulación. El Premio Nobel en economía, James   
Tobin, advirtió que estos flujos especulativos llevarán el mundo hacia el crecimiento negativo y que urge frenar el movimiento especulativo mediante impuestos. De no hacerlo, la espiral de la desigualdad no parará (espiral que, en 1995, alcanzó en EE. DU. el nivel del año 1929), y tarde o temprano acontecerá un colapso en la bolsa de valores y con ello en la ganancia del gran capital (Chomsky y Dietrich, 1995: 41.89).

La disparidad de las fortunas ha ascendido a niveles sin precedentes; con ello ha disminuido la solvencia económica de sectores cada vez más amplios. Esta insolvencia abarca hoy a países enteros y a capitales cada vez más fuertes. Si los bancos resolviesen rechazar los créditos a los sectores poco solventes mantendrían sana su estructura financiera, pero habría cada vez menos espacio para colocar préstamos. Los bancos, no obstante, tienen la obligación de pagar intereses a sus depositantes, y por lo tanto no pueden dejar de otorgar créditos. De ahí se deriva que, en un ambiente de solvencia general deteriorada, los bancos otorgan créditos crecientemente dudosos. Con ello aumenta el riesgo de un percance bancario y un debilitamiento del sistema financiero en general. Cuando el riesgo de la inversión se eleva, se aspira a un beneficio mayor. De este modo disminuye la aversión a este riesgo especulativo. Si la política monetaria puede controlar las bajas tasas de interés, más se invertirá en la bolsa de valores y más especulativa se tomará la actividad bursátil. En la especulación unos pierden y otros ganan, y la riqueza social no aumenta sino que se concentra con rapidez. La obsesión por obtener beneficios elevados y rápidos tiende a apartar las inversiones cada vez más de las esferas productivas. Al desarrollarse una burbuja especulativa, los valores del mercado pierden toda relación con sus valores reales. En cualquier instante puede así reventarse la bolsa y presentarse un bajonazo. El crac en la bolsa a nivel mundial se verá acompañado de la quiebra de muchas empresas grandes. Y la quiebra provocará una pérdida de confianza en el sistema financiero. La consecuencia será una fuerte contracción económica y del empleo por años; una depresión a nivel planetario.

La ciencia económica hasta octubre de 1998 no creía en la posibilidad de una nueva depresión. Los representantes de la ciencia económica estiman que aún existen el conocimiento y el manejo adecuado de los instrumentos para evitar tal depresión. Al afirmar esto rehúsan analizar el origen de una eventual depresión. Sin embargo, no pueden analizar sus causas ya que al hacerlo tendrían que analizar los orígenes de la concentración de la riqueza. Ello implicaría una crisis de legitimidad de la propia ideología neoliberal y con el riesgo de tener que cuestionar el sistema en general. Pero la esencia de la pregunta no es tanto si habrá o no una depresión. Aun cuando se supone que la depresión podría evitarse con un "aterrizaje suave", con ello no se resuelve aún la descendente espiral de crecimiento económico. Las recesiones se están haciendo más prolongadas y profundas en cada vez más lugares y las recuperaciones económicas más lentas cortas en cada vez menos sitios.

Cuando las recesiones son cada vez más largas y generalizadas y las recuperaciones más cortas y puntuales, sin hablar todavía de una depresión mundial, se ven afectados más nuevos estratos que han brindado un soporte fuerte al actual sistema de mercado (Wallerstein, 1996: 10-17). Hasta una fracción creciente de las propias transnacionales tiende a ser afectada en esta última fase como es el caso de Oriente en este momento. Cabe la amenaza de una crisis generalizada dentro de los Estados Privados sin Fronteras. A partir de ahí podemos hablar de una crisis de legitimidad generalizada a nivel planetario.

Ante la eminente crisis de legitimidad generalizada cabe reivindicar con toda fuerza: el abandono forzoso del neoliberalismo y el retorno a una "mano visible" que ya no podrá tener un carácter nacional, sino podría y debería tener un alcance mundial. Ya no basta pensar en un intervencionismo a nivel del Estado-Nación; se requiere una intervención global para regular la "mano invisible" que conduce a los Estados Privados sin Fronteras ni Ciudadanos hacia la economía de casino con exclusión y la pérdida de bienestar. Llegó la hora de un contrato social a nivel mundial y de trabajar en la construcción de un mundo donde quepan todos(as). Para ello ya no basta tampoco poner una "mano visible" que guie a la "invisible" sino legó el momento histórico de supeditar la "mano invisible" y ordenar las relaciones de mercado para reintegradas en la vida humana. -

1. **Hacia una regulación mundial**

**a partir del Bien Común global**

La pregunta que nos hacemos en tomo a una nueva regulación mundial es como delimitar la frontera entre la subordinación de la eficiencia a la vitalidad o de ésta a la eficiencia. La corriente dominante en la economía en el período posterior a la crisis de los años treinta, es una síntesis entre un análisis macro defensor del "Bien Común", y el pensamiento tradicional a nivel micro, defensor de los intereses privados sumados, supuestamente no ponderados. La síntesis de los dos da pie al keynesianismo, en el entendido que siempre se basa en la teoría de las decisiones racionales, es decir, en última instancia, siempre parte de los intereses privados y no de la ciudadanía. Los keynesianos sostienen que la oferta y la demanda se basan en decisiones racionales, y al mismo tiempo procuran explicar y solucionar a nivel macro el desempleo, la inflación y los ciclos económicos.

Los neoclásicos y monetaristas basan su enfoque por completo en la teoría de las decisiones racionales, lo que les obliga a explicar el desempleo, la inflación y los ciclos económicos como el resultado de una perturbación en la asignación óptima de los factores, debido al azar o por intervención externa. Ello significa que los monetaristas hallan las causas del desempleo y la inflación fuera del mundo del mercado y de los negocios. Los keynesianos aceptan la existencia de imperfecciones en el propio sistema de mercado y argumentan la necesidad de la intervención y regulación estatal. Los monetaristas, en cambio, consideran que la intervención del gobierno impide que el mercado funcione de forma óptima. Si el mercado no funciona óptimamente, hay que remover los obstáculos y con ello desmantelar la intervención estatal y de ningún modo buscar una nueva y más profunda forma de intervención. El argumento neoliberal expresa que sólo así podemos construir el mejor de los mundos posibles (Nell, 1996: 22-25).

Los economistas clásicos, como Smith, Ricardo y Marx, y sus representantes contemporáneos, en vez de considerar el mercado como un mecanismo para llegar a una asignación óptima de los recursos, lo ven como una arena de conflictos. Los mercados, a los ojos de los clásicos, son escenarios de lucha por la apropiación de la riqueza, y la competencia según Nell (Ibid.) una especie de guerra por la asignación de los recursos. En esta disputa los perdedores van a la quiebra y los ganadores se apropian de cada vez más riqueza. En el largo plazo la competencia no presenta un escenario estable, sino que su naturaleza cambia. El número de empresas disminuye con el tiempo, y unas se vuelven más grandes a costa de otras. Esta carrera condujo, como tendencia, hacia la constitución del monopolio y dejó para la historia la competencia perfecta. Las llamadas imperfecciones en el mercado, con el transcurrir del tiempo se han hecho estructurales, confiriendo ventaja competitiva a los grandes. Los principales agentes económicos ya no operan en el mundo bajo circunstancias dadas, como enseñan los libros de texto, sino que tienen injerencia en la política económica del Estado-Nación y hasta la supeditan a sus intereses. El *laissez-faire,* por ser los más fuertes, les brinda ventajas. Las circunstancias pueden haber sido un dato para todas las empresas en una economía de competencia perfecta hace siglo y medio, pero no así en la economía real de nuestros tiempos. Hoy, concluye Nell (1996: 37-38) los economistas, por más economía que estudien, al mantener esas suposiciones extemporáneas entienden cada vez menos de la economía real.

Una teoría económica que se reduce al análisis de la asignación óptima de los recursos en circunstancias dadas, sin considerar aquel que indica cuál es la mejor forma de cambiar esas circunstancias, pierde su visión histórica. La idea de que en una economía de mercado la maximización del interés privado de todas las empresas individuales guía hacia el Bien Común mediante una mano invisible, es por lo tanto pura ideología dominante, ya que beneficia a las TN.

Keynes (1936: 378s.) afirmó que su crítica se dirigía no tanto a la lógica interna de la teoría económica existente sino, en aquel entonces, a los supuestos que raras veces se cumplían. El creía que al establecer una demanda agregada determinada -por medio de la intervención del Estado- la propia asignación de los recursos podría regularse de forma óptima mediante el mercado. Este razonamiento apunta a un problema, pero no lo agota. No es suficiente con garantizar la escala de la demanda; es igualmente importante definir su composición. Una mayor promoción estatal de la demanda de equipo de producción (incluyendo los militares) en relación con una retención de la demanda de bienes de consumo, tiende a un exceso de la capacidad instalada ya una contracción de la demanda futura. En este sentido, afirma Nell (1996: 61s.), no puede aceptarse la mano invisible de Adam Smith ni la de Keynes.

La existencia de un generalizado exceso en la capacidad instalada conduce a una competencia más agresiva por una demanda suprimida. De este modo, la mano invisible tiende a menores niveles de crecimiento y empleo. Las empresas individuales tratan de ser lo más eficientes posible con el fin de competir en precio y calidad. Al perseguir cada empresa individual la mayor eficiencia posible en el uso de los recursos, tienden a invertir en tecnología, con lo que crean a nivel del sistema en su conjunto una capacidad instalada más ociosa, es decir una asignación ineficiente de los recursos a nivel de la sociedad según Nell (Ibid.). Una demanda agregada del Estado que estimule más la demanda de bienes de producción que los de consumo, no hace más que reforzar la tendencia natural del capital: fomentar más capacidad ociosa y por ende una demanda decreciente, planteando así la ineficiencia de la intervención estatal. En vez de redefinir esta intervención del Estado, la tendencia en la doctrina económica fue el neoliberalismo y su tan pregonada eficiencia del libre juego del mercado. El bien individual sumado y ponderado, la voluntad ponderada de iniciativas privadas, no conduce al Bien Común o a la voluntad general, como lo planteó Rousseau (1950: 196/93). Una economía que subordina la eficiencia a la vitalidad, en cambio, brinda la posibilidad de utilizar los recursos de forma plena y sin derroche a nivel del sistema como un todo (Nell, 1996: 97). Afirmar que si el sistema, como un todo, funciona con vitalidad serán eficientes   
cada una de sus partes, es un argumento tan poco cierto como la afirmación inversa, de que si cada una de las partes actúa con eficiencia, el sistema como un todo tendrá vitalidad.

Para poder mejorar su estado actual, la empresa individual ha de operar de forma eficiente, pero para mejorar el sistema económico como un todo, no es necesario actuar de forma eficiente sino con vitalidad. La vitalidad está relacionada con la reproducción de la economía real y la construcción del mundo futuro en torno a seres vivos con necesidades concretas, en tanto que la eficiencia suele conducir a la destrucción del todo. Mientras sigamos pensando que el sistema como un todo opera, a grandes rasgos, como lo hacen sus partes, es casi imposible ver una salida a la demanda deprimida y con ello perderá vitalidad el sistema. Para recuperar la vitalidad del sistema es necesario partir de la totalidad y subordinar el interés individual al Bien Común, y no dejar que los intereses individuales sumados mal ponderados se impongan. Sin embargo, para tener claridad respecto a la definición de políticas para el todo, calza antes de seguir la pregunta ¿en qué consiste, a estas alturas del milenio, ese todo? Ya no es posible hoy definir ese todo y ese Bien Común de la misma manera como se los definió hace medio siglo.

En la medida en que las economías nacionales se integren mediante el comercio y las IDE de forma significativa y creciente, la nación no puede seguir siendo considerada como el todo. En la medida en que las naciones se integren por medio del comercio las inversiones l mercado mundial, ese mercado constituye de modo cada vez más determinante el todo y cada nación se transforma en una unidad del sistema, aunque sean unidades que a su vez son un todo. Si, por ejemplo, cada nación procurará alcanzar el equilibrio en el nivel donde las importaciones se ajustan a las exportaciones, entonces la demanda tendería a ajustarse a las posibilidades de los países menos favorecidos en el campo de las exportaciones. La demanda mundial tendería a bajar y la actividad doméstica se vería frenada, ya que, al disminuir las importaciones en las naciones más débiles, también disminuirán las exportaciones de las más fuertes. El libre comercio conduce a la eficiencia de las empresas individuales más fuertes, pero no así al Bien Común a nivel mundial (Nell, 1996: 103s.). El Bien Común no puede definirse sino a partir de la economía-mundo en su totalidad.

1. **El vacío regulador para una mundialización**

**con ciudadanía mundo**

Cuando desde el punto de vista de la economía mundo hubiera resultado racional incrementar la demanda, los gobernantes, supeditados a los intereses individuales de los Estados Privados sin Fronteras, pregonan la austeridad. En tiempos de crisis parece lógico rebajar el gasto. Lo anterior puede parecer lógico para el caso individual e incluso para cada uno de los individuos, pero no así para la economía en su conjunto. No se puede hacer más próspera a la nación, haciendo más pobre a su población. Un programa generalizado de austeridad a nivel del Estado es, por consiguiente, una política económica equivocada para una economía-mundo en crisis aunque con duce, mientras dure, a la prosperidad (concentración y centralización de capital) de los Estados Privados sin Fronteras. La política económica actual de los Estados-Nación en la economía global ya no gira alrededor del crecimiento o el bienestar de un país, sino que se limita siempre más a aquella política que busca evitar que las consecuencias negativas de la crisis irrumpan en su territorio (Holloway-Bonefeld, et al., 1995: 113).

Una política de austeridad generalizada, a nivel del sistema, no mejorará la balanza de pagos de ninguna nación si bien, a nivel individual, una tal política puede mejorar la balanza de pagos de un determinado país. El resultado será una contracción general y una espiral descendente en el comercio internacional. Los economistas neoliberales recetan la austeridad, con una consecuente contracción de la demanda y del crecimiento económico. Al proclamar la austeridad del Estado se debilita la demanda efectiva, pero se fortalece el libre juego del mercado en manos de los Estados Privados sin Fronteras. Lo anterior conduce a la centralización y concentración de capital en menos manos transnacionales, a costa de la vitalidad del sistema como un todo.

Al bajar las expectativas de la demanda futura, bajarán las inversiones productivas y con ello la masa de ganancia y, por tanto, la tasa de ganancia. En la esfera productiva existen cada vez menos expectativas de ganancia. La inversión financiera y especulativa constituye el espacio para obtener una ganancia claramente por encima de la media descendente. Al ser la inversión financiera una actividad estéril que no genera producto ni valor, ésta opera a costa de la vitalidad del sistema. No obstante, economistas y gobernantes consideran bueno para el sistema lo que es bueno para sus partes individuales. Al capital no le importa el origen de los beneficios, sino su maximización. Una ganancia sin crecimiento sólo es posible mediante una concentración de la riqueza o vía especulación. La maximización del beneficio por medio de una política de concentración progresiva provoca, en última instancia, una recesión tras otra. Los gobiernos se supeditan al capital financiero transnacional, y mientras se siga percibiendo el Bien Común como la suma de los intereses privados, los gobiernos individuales no serán capaces de encontrar una salida a la crisis, sino que se limitarán a que los efectos negativos se den fuera de su territorio.

En los primeros años del período posterior a la Segunda Guerra Mundial, los gobiernos todavía podían apoyarse en controles de los movimientos de corto plazo de los capitales financieros con un propósito fundamental: proveer a sus economías del máximo de viabilidad de autonomía económica, sin el sacrificio de la interdependencia económica. Los gobiernos disponían aún de instrumentos para dar vitalidad a sus economías. Sin embargo, entre finales de los años setenta y mediados de los noventa, un amplio movimiento de capitales se independizó de los controles estatales. Se han formado redes y circuitos por medio de los cuales las TN y los grandes bancos mueven el capital por todos los rincones del mundo. Cada Estado Privado sin Fronteras ha organizado una especie de mercado financiero interno, preferiblemente localizado en algún paraíso fiscal, con el fin de dirigir sus inversiones directas y sus remesas hacia el lugar escogido, sin considerar los intereses nacionales. El rápido crecimiento de mecanismos de innovación financiera generó de forma simultánea una enorme economía de papel, buscando una rentabilidad que en el sector real de la economía ya no existía, moviendo a diario magnitudes de capital sin precedentes, sin respetar horas ni distancias (Goodman y Pauly, 1993: 72).

Los mercados financieros desmantelaron las barreras financieras nacionales, al mismo tiempo que movilizaron recursos crecientes para TN involucradas en el proceso de globalización. De este modo, aumentaron la capacidad de las TN de desarrollar estrategias de inversión extranjera y de evasión de remesas. Primero, los gobiernos constataron que los controles debían ser reforzados continuamente para mantener su utilidad y, después, descubrieron que el resultado, o los costos económicos potenciales de esos refuerzos, excedían los beneficios. El interés nacional se supeditó entonces al interés de los Estados Privados, y en primer lugar al ámbito del capital financiero (Ianni, 1996: 9.40).

En rigor, el proceso de internacionalización del capital es, de manera simultánea, un proceso de formación del capital global, entendido como una forma nueva y desarrollada del capital en general. Al lado de los capitales singulares y particulares, esto es nacionales y sectoriales, se forma el capital en general, el cual subordina a aquéllos y les confiere nuevos significados. Las formas singulares y particulares del capital, en el contexto nacional sectorial, se subordinan a las formas del capital en general en el ámbito transnacional. Aunque con frecuencia haya coincidencias, convergencias y conveniencias recíprocas entre gobiernos nacionales y empresas, corporaciones o conglomerados, en lo que se refiere a asuntos nacionales, regionales y mundiales, es innegable que las TN se libraron progresivamente de imposiciones o limitaciones inherentes a los Estados nacionales.

La geo-economía y la geopolítica de los Estados Privados sin Fronteras no siempre coinciden con la de los Estados nacionales; más bien, con frecuencia se disocian o hasta chocan. Las condiciones y posibilidades de soberanía, proyecto nacional, emancipación nacional, reforma institucional, pasan a estar determinadas por las exigencias de instituciones, organizaciones y corporaciones multilaterales o propiamente mundiales, que se sostienen por encima de las naciones. De ahí que el aparato estatal sea llevado a reorganizarse según las nuevas exigencias del funcionamiento mundial de los mercados, los flujos de los factores de producción y las alianzas estratégicas entre corporaciones. Y de ahí la internacionalización de las directrices relativas a la desestatización, des regulación, privatización, apertura de fronteras, etc. (lanni, 1996: 33s.).

La política económica nacional pierde autonomía. Inclusive el dinero nacional es controlado y manipulado por las fuerzas del mercado. El capital financiero adquiere más fuerza cuanto menos subordinado se encuentre al Estado-nación. Debido a este ascenso del capital financiero, el centro de poder económico y político se desplazó. El poder real no está más en el estado-Nación, aunque tampoco en los escritorios centrales de las TN, sino que ese poder se regula en los mercados financieros. Los propios ocupantes de los escritorios centrales de las TN pasan los días elaborando informes financieros con el fin de mejorar la cotización de sus acciones en el mercado. La propiedad y el control de las TN se encuentra hoy bajo la forma de activos financieros que a su vez son manejados por corporaciones financieras como los fondos de pensiones y que, en última instancia, se rigen por el va y viene del mercado financiero (Ianni, 1996: 41s.). En este mercado financiero impera el juego de la oferta y la demanda más que en ningún otro, y es ahí donde más se manifiesta la crisis de gestión a nivel planetario (Andreff, 1996: 112).

Es preciso instaurar más que en cualquier otro campo nuevas reglas globales a fin de limitar los riesgos de un mercado financiero planetario. Llegó el tiempo de formular controles globales (Ianni, 1996:127) . Esta política requiere una nueva filosofía que dé prioridad al todo sobre los intereses de los Estados Privados sin Fronteras. Para que ello suceda, la crisis ha de revelarse de forma dramática al propio capital transnacional. Esta crisis no se le manifiesta mediante el deterioro y la destrucción del medio ambiente o la exclusión y pauperización progresiva de la población en el mundo. Ante el gran capital ella se manifiesta como crisis sólo cuando se derrumban sus negocios y propiedades, o sea, con una depresión planetaria. Es entonces que se hace sentir la economía-mundo.

La economía-mundo en una depresión solamente parece poder generar una identificación general con el Bien Común de todo el planeta (ciudadanía-mundo) es decir cuando entran en crisis los Estados Privados sin Fronteras. Cuando los intereses privados sumados conduzcan al Mal Común de todos, o sea incluso de las TN""se revelará de forma dramática la necesidad de una organización mundial capaz de supeditar los intereses de los Estados Privados sin Fronteras la Bien Común planetario (Roustang y otros, 1996: 70). La ironía es que el neoliberalismo ha roto muchos de los instrumentos para una regulación económica. Ante una depresión mundial, este vacío aparecerá como algo fatal generando un escenario bien inseguro en términos económicos, políticos y sociales. Ante esta situación se puede abrir con fuerza la alternativa de la búsqueda de la inclusión de unas culturas o naciones a costa de todas las demás y poner en peligro la búsqueda de la inclusión mediante una mundialización con regulación mundial que permite un lugar a todos(as).

**Capítulo VI**

**Hacia una alternativa   
con ciudadanía**

En este capítulo queremos plantear como sustituir con ciudadanía una alternativa ante el neoliberalismo. La construcción de una alternativa no solamente se presenta como consecuencia lógica del análisis presentado en los capítulos anteriores sino también como escenario histórico posible y plausible. No presentaremos una alternativa concreta con medidas políticas determinadas, como un especie de plan de gobierno futuro. Una aproximación de este tipo requiere primero un marco orientador abstracto que permite trazar medidas más concretas que no resulten arbitrarias. Una respuesta al neoliberalismo que .parte de la ciudadanía y de la totalidad será nuestro punto de partida. El planteamiento central será concebir como conciliar entre el interés privado y el Bien Común sin que el último, en última instancia, se subordine al mercado.

1. **La conciencia creciente**

**acerca de los límites del neoliberalismo**

Si bien predomina en el pensamiento actual que no hay alternativas al neoliberalismo, existe sobre todo a partir de fines de 1997 una creciente incertidumbre, la cual a su vez se acentuó con la crisis financiera de fines de agosto de 1998 en Rusia, en tomo al rumbo económico mundial caracterizado por una desregulación progresiva. Esta preocupación en torno a la desregulación progresiva coincide con dos hechos importantes: la crisis asiática desde mediados de 1997 que parece mundializarse con la crisis financiera de Rusia en agosto de 1998, y en un plano menos aparente, el revés que recibió, después de una actividad ciudadana creciente, el proyecto sobre el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) en abril de 1998. A partir de ello se reanima la discusión por una nueva modalidad de regulación económica a nivel mundial (Meiksins Wood, 1997: 1-17; Fouquet y Lemaitre, 1997; Coutrot, 1998: 253-264; Kolo, 1998: 7; Ramonet, 1998: 9; Cassen, 1998: 10).

Hasta hace poco se compartía, incluso en la izquierda, la opinión de la inevitabilidad de la globalización y de la pérdida del papel del Estado. La crisis asiática y la simultánea oposición al   
proyecto AMI, desde octubre de 1997, constituyen un cambio que destaca el papel que el Estado pueda tener ante la progresiva desregulación. Con la posposición por un año del AMI, las transnacionales recibieron un revés de los Estados-nación unificados en la Organización de Cooperación y de Desarrollo Económico (OCDE), ante la eventual pérdida de un espacio importante de autodeterminación. Ello constituyó un cambio que marca, eventualmente, el inicio de una era en busca de una nueva regulación.

Preocupados por las consecuencias más allá de la región, después de finales de 1997 se han multiplicado las críticas al Fondo Monetario Internacional (FMI) a raíz de cómo ha manejado la crisis asiática. Desde el financista multimillonario Georges Soros, pasando por ministros de finanzas del Grupo de los Siete (G7), has ta profesores de Harvard University (Jeffrey Sachs), han lanzado duras críticas al FMI (Kolo, 1998: 7). En la misma revista *Foreígn Affaírs,* donde se expresa la élite intelectual de EE. UU., la crítica al FMI es fuerte. Así, afirma Feldstein (1998: 32s.), el accionar del FMI no ha sido prevenir la crisis monetaria en el bloque asiático, sino incluso fomentar las condiciones de inestabilidad financiera en la región para que el capital extranjero (occidental) pudiese entrar en sus mercados de capital. A partir de las repercusiones más allá de la región de la propia crisis asiática, el FMI está arriesgando su efectividad por la forma cómo define manera de actuar ante los problemas en los países afectados (Feldstein, 1998: 22).

Hasta ahora, apunta Coutrot (1998: 259), las autoridades monetarias internacionales han podido evitar que las crisis monetarias y bursátiles locales no se hayan extendido a nivel mundial, pero nada claro está que así sea en el futuro. En efecto, la crisis asiática y la reacción en cadena que generó entre los países de la región e incluso más allá de la misma con la crisis en Rusia y la amenaza concreta en América Latina, muestra por primera vez la posibilidad de una crisis financiera a nivel mundial. La crisis asiática puede ser vista corno la primera crisis de la globalización (Gréau, 1998: 374). La crisis asiática también puede ser vista como una crisis clásica de sobreinversión y sobreendeudamiento del sector privado, propia de los ciclos económicos largos y no de una deuda pública descontrolada como fue el caso en América Latina. Dar el tratamiento latinoamericano que le quiere aplicar el FMI a la región asiática, carece entonces de sentido (Gréau, 1998: 375s.).

La continua expansión productiva de la región asiática era hasta 1997 responsable de 50% del crecimiento mundial y de dos tercios del comercio mundial (Rohwer, 1998: 22), lo que hizo sobrestimar la magnitud potencial del mercado. A partir de ello, la banca internacional prestaba con mucha facilidad a estos países, continúa Gréau (1998: 376s.). El estancamiento económico de Japón en los años noventa y la creciente competencia de China, limitaron sus ulteriores posibilidades de realización. En este entorno no se pudo mantener la paridad de las monedas locales con el dólar. Al mantener la paridad, el ataque a las monedas no se hizo esperar. La crisis se dio en toda la región, sin que el FMI realmente interviniera para prevenir estragos peores como hizo en el caso de México. Más bien se puede decir lo contrario. El efecto en cadena, hasta más allá de la región, causó la incertidumbre de que la crisis puede trasladarse al resto del mundo, como sucedió con la crisis en Rusia, y desembocar en una depresión mundial.

En opinión de autores corno Gréau (1998) y Fox (1998), la economía estadounidense puede ser un talón de Aquiles para una crisis mundial. El crecimiento económico de EE. UU. se basa en parte sustancial en una demanda interna sostenida mediante la deuda de los hogares. Esta deuda privada de los hogares se deriva en parte no despreciable de la adquisición de acciones en la bolsa de valores (Fox, 1998: 52), la que hasta la caída de la bolsa generó ingresos. Este endeudamiento y los ingresos que de ahí se derivan han llegado a su límite con la caída de la bolsa, al caer con ello la demanda interna. Al mismo tiempo está cayendo la demanda externa, al caer las exportaciones estadounidenses en un 8% en el segundo cuatrimestre de 1998. Si bien las exportaciones no representan más que un 13% del PIB estadounidense, ellas constituyen un factor importante en el crecimiento económico en general y en las ganancias de las transnacionales en particular (Fox, 1998: 52).

Por otro lado, existe una creciente capacidad competitiva de las importaciones mediante un proceso deflacionario. La crisis financiera en Asia ha originado un proceso deflacionario que está sacudiendo a Japón, Rusia, América Latina, y amenaza a EE. UU, y Europa (Rohwer, 1998: 22).

Este proceso puede desenvolverse en la deflación más amplia y profunda desde la Gran Depresión ... y puede terminar en una recesión global (Rohwer, 1998: 22).

Una pérdida de crecimiento de la economía estadounidense significará probablemente una caída brusca en la bolsa estadounidense de valores fuertemente sobrevalorada. Sus consecuencias desestabilizadoras a nivel mundial son evidentes, y la incertidumbre en tomo a ello ascendente (Gréau, 1998: 382). ¿Cómo se perfila esa caída de la bolsa? En 1995, antes de la crisis asiática, las ganancias empresariales de las quinientas empresas de FORTUNE aumentaron en un 13,5% y el *Dow Jones* ascendió en un 33%. En 1997 estas ganancias empresariales cayeron al 7,8%, pero la bolsa subió todavía un 23%. En otras palabras, la brecha entre las ganancias reales y las nominales se amplió. Existe una evidente crisis de las ganancias reales de las corporaciones más grandes (Nocera, 1998: 42). En opinión del autor, el *Dow Jones* ha de bajar de más de 9.000 a comienzos de 1998 a menos de 5.300 para ajustarse a su alza media histórica, y con la psicología de especular a la baja incluso puede llegar hasta 4000, es decir a menos de la mitad de su nivel a principios de 1998 (Nocera, 1998: 44). Los resultados de las ganancias empresariales de 1998 están bajo presión del proceso deflacionario que se acentúa conforme más países entren en crisis. Una caída a finales de 1998 en las ganancias reales significaría una verdadera caída en la bolsa de valores a nivel mundial y una recesión global (Fox, 1998: 52).

En un contexto de tal incertidumbre, no es extraño que el propio pensamiento conservador genere cada vez más críticas a los efectos desastrosos del neoliberalismo. Así critica Feldstein (1998: 20-33), en la revista *Foreign Affairs,* directamente los peligros del papel desregulador, y con ello desestabilizador, del FMI en relación con la crisis asiática. De igual forma, un conocido profesor de la London School of Economics (Gray, 1998) señala que el libre juego del mercado conduce al desastre. Durante años, existió la convicción de que los mercados harían su trabajo mágico de resolver los problemas económicos. Durante años, el mundo pareció entrar en una época sin fin de libre mercado. Ya no más a partir de la crisis mundial que amenaza (Fox, 1998: 54). Hasta hace poco el mundo no parecía necesitar líderes fuertes, mientras que ahora parece perfilarse la necesidad de líderes muy fuertes que no hay para componer el mismo sentido plantea el arquitecto de la Organización Mundial de Comercio, PeterSutherland, en una publicación conjunta con Sewell (1998), la necesidad de una creciente cooperación a nivel mundial a fin de evitar el derrumbe que resultaría de la actual carrera competitiva desregulada. En otro nivel, el Secretario de la OCDE insistió en la necesidad de mantenerse atentos a las tensiones sociales relacionadas con la mundialización, y en particular a las desigualdades salariales que tienden a acentuarse con fuerza,   
pudiendo poner en peligro la estabilidad social (OIT, 1997: 8).

En febrero de 1998, hasta el propio FMI publicó un informe donde implícitamente se cuestiona la política neoliberal. Al analizar el impacto de las políticas de ajuste estructural en países de bajos ingresos, la conclusión más importante del informe es que, aun controlando los efectos demográficos, los países de bajos ingresos no supeditados a las políticas de ajuste estructural han tenido un mejor comportamiento económico (crecimiento per cápita, deuda externa en relación con el PIB, entre otros), que países que sí aplicaron esas políticas (Kolo, 1998: 7).

En medio de esta coyuntura de cuestionamiento progresivo al neoliberalismo se somete a fines de 1997, para su aprobación, el AMI en el seno de los Estados miembros de la OCDE. El proyecto AMI constituye una especie de declaración sobre los derechos universales del capital y ha mostrado hasta qué punto los diferentes Estados de la Organización estaban dispuestos a renunciar a la defensa del Bien Común frente a las pretensiones ilimitadas de las transnacionales (Cassen, 1998: 11). El AMI estaba concebido para limitar a los Estados-nación, incluso de los países industrializados, el poder de autodeterminación en puntos estratégicos en favor de las transnacionales, creando reglas internacionales que brinden *de jure* a las transnacionales poderes que les colocan por encima de los mismos Estados-nación. La aprobación del AMI hubiera acabado, formalmente, con la autodeterminación de los Estados- nación del mundo entero en cuestiones estratégicas de la economía.

La no aprobación del proyecto AMI en abril de 1998 y su posposición por al menos un año, constituye un hecho significativo. Las primeras preocupaciones en cuanto al impacto negativo del AMI sobre las empresas y economias nacionales fueron manifestadas por gobiernos de países de bajos ingresos en noviembre de 1996 en Singapur (Wesselius, 1998: 8). Desde la crisis asiática a finales de 1997, un creciente número de Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) del Norte expresaron su indignación ante la posibilidad de efectos devastadores sobre sus propias sociedades, el medio ambiente y los intereses de los consumidores. En vista de las crecientes críticas de la sociedad civil, cada vez más parlamentarios exigieron de sus gobiernos un análisis más minucioso del AMI. Finalmente los ministros reunidos en París decidieron posponer por un año el someter el proyecto a su eventual aprobación (Revista del Sur, abril 1998: 9).

La no aprobación del AMI constituye un revés político para la corriente neoliberal. En el pasado el Estado-nación ha sido el canal a través del cual, bajo presiones fuertes del capital transnacional, se des regularizó la economía mundial. Ahora se evidencia que a.través de los mismos Estados-nación, bajo fuertes presiones de la ciudadanía mundial, se puede parar esta desregulación a ultranza. La no aprobación del AMI revela que la racionalidad económica   
no es mecánica ni inevitable. Ella hace ver, más bien, que la sociedad puede influir en determinado comportamiento eco-nómico. No hay duda de que las fuerzas neoliberales buscarán otros foros, como la OMC o el FMI, para conseguir la implementación del AMI. Por lo tanto la presión ciudadana no ha de cesar aquí, afirma Cassen (1998: *In* ya que existe incluso, al menos como utopía nueva, la oportunidad histórica de reivindicar un AMI basado en los derechos de los ciudadanos y sobre las obligaciones de los inversionistas hacia los países receptores.

La posposición en la ejecución del proyecto AMI revela que la des regulación inherente a la globalización, requiere que diferentes Estados intervengan a la vez para defender los intereses de las transnacionales que buscan formalizar regulaciones de libre mercado, precisamente en una coyuntura donde surgen dudas y cuestionamientos en tomo al neoliberalismo. Luego, la lucha opositora consiste en evitar ese consenso estatal internacional para aprobar el AMI, lo que supone una oposición en cada país. Aquí se ve muy concreta la tarea ciudadana de trabajar a nivel local para lograr determinada política económica a nivel mundial. Esta oposición nacional para articular una red mundial a fin de bloquear el AMI, particularmente se fomenta a su vez en la medida en que la globalización muestra su irracionalidad y fisuras. Si el Estado- nación sigue la lógica destructiva del neo liberalismo, en medio de una irracionalidad siempre más visible, las luchas domésticas desde la base contra esta lógica unificadora constituyen la plata- forma más fuerte para un nuevo internacionalismo en busca de verdaderas alternativas (Meiksins Wood, 1997: 4.6.14).

Meiksins Wood argumenta que la competitividad creciente y la política neoliberal que de ahí se derivan en medio de la lucha política en el entorno de una amenaza de crisis mundial, ya no se revelarán como el resultado automático, lógico e inevitable de un proceso de globalización. La lucha política deliberada en beneficio de los intereses de las transnacionales se perfilará en una tal coyuntura cada vez más como lo que en esencia es: una lucha en contra de la ciudadanía. Esta lucha revelará que el horror del neo liberalismo no está tanto en lo económico en sí, sino en el control político sobre el mismo. La discusión acerca de ese control político a nivel nacional y mundial ocupará un espacio importante en el futuro cercano.

1. **Buscando el Bien Común**

**de la humanidad**

A la par de la corriente dominante sobre la globalización con enfoque neoliberal, existe una concepción histórica y a la vez crítica en torno a la globalización. Es algo irónico, señala Mortimer (1998: 14) que, al conmemorar el ciento cincuenta aniversario del *Manifiesto Comunista,* los efectos críticos de un capitalismo mundializado dibujado por Marx y Engels hace siglo y medio tienden, al menos parcialmente, a comprobarse cuando el marxismo ya casi no encuentra partidarios. En años pasados ha sido tarea ardua pensar en alternativas. Sin embargo, las mismas fisuras cada vez más evidentes del neoliberalismo vislumbran nuevos horizontes.

Investigadores comprometidos con la ciudadanía cuestionan el fin de la historia y orientan sus esfuerzos hacia la busca de alternativas al neoliberalismo con un enfoque histórico. Autores como Zevin (1992), Tabb (1995) y Rodrik (1997), afirman que la globalización no es un fenómeno nuevo ni eterno. Sus investigaciones sobre la globalización señalan que la economía mundial de 1875 era más abierta que la de 1975. Durante ese centenario más bien muestran un descenso en los movimientos internacionales de capital. En la visión de los autores, las dos guerras mundiales y la gran depresión de los años treinta constituyen el motivo del interludio de un período de economías nacionales en medio de épocas de economía internacionalizada (Tabb, 1997: 24). La pregunta que se deriva del análisis es si el mundo está ante una nueva era de regulación y con ello de esperanza.

La discusión en torno a la nueva regulación económica halla eco desde el año 1997 (Meiksins, 1997; Fouquet y Lemaitre, 1997; Ngoc Liem, 1998; Gréau, 1998; Coutrot, 1998). Aunque se retoma la discusión acerca del keynesianismo, al mismo tiempo se cuestiona la efectividad actual de estas antiguas formas de intervención económica (Meiksins Wood, 1997: 15). Al analizar el papel esencial de la regulación económica keynesiana, ésta tenía que proteger al capitalismo de la lógica autodestructiva del propio sistema a partir de la gran depresión de los años treinta. "El objetivo de Keynes era preservar el orden capitalista" (Ngoc Liem, 1998: 151). Keynes no se interroga sobre la posibilidad de la crisis engendrada por una inadecuada repartición de las ganancias en la productividad entre los actores en las empresas, o sea, entre empleadores y asalariados. "Su análisis no puede ser más que parcial sobre el disfuncionamiento de la economía capitalista" (Ngoc Liem, 1998: 153).

La amenaza de otra depresión mundial reanima la discusión en tomo a una nueva regulación económica, y esta vez a nivel planetario. A la hora de la apertura económica, las políticas keynesianas ajustadas a la economía nacional son consideradas arcaicas. Keynes, sin embargo, ya en aquel entonces llamaba la atención sobre la coordinación supranacional de políticas económicas que hoy pueden ser más factibles. Así concibió coordinar la política económica mundial por medio de un banco central supranacional y una moneda única (Ngoc Liem, 1998: 150s.). Asimismo, Keynes abogó ya en los años treinta por el paso de una economía de casino a una economía basada en la inversión productiva, evitando la fuga de capital hacia la esfera especulativa, ideas que de nuevo comienzan a estar en discusión (Fouquet y Lemaitre, 1997: 150).

Nos hallamos en una coyuntura histórica donde el neoliberalismo comienza a mostrar sus fisuras, y aparecen aunque sean aún tímidas muestras organizativas de la ciudadanía a nivel mundial para cuestionar al neoliberalismo y plantear alternativas a partir de la ciudadanía. Ante la regulación económica que nos espera, la pregunta es ¿si la acción política todavía puede adquirir la forma de una intervención en la economía a partir de una conciliación entre el interés privado y el de la ciudadanía, pero respetando la eficiencia corno la última palabra al estilo keynesiano?; ¿o estamos ante una nueva regulación económica con la que llegó la hora, corno lo señala Meiksins Wood (1997: 15s.), que el poder político ha de controlar los propios movimientos del capital y que la alocación de capital y la distribución de los excedentes económicos sean reguladas dentro de un democrático marco de contabilidad social, a partir de la ciudadanía y en función de ella?.

**2.1. Hacia una nueva regulación económica**

**donde la vitalidad prevalece sobre la eficiencia**

Cuando la eficiencia corno criterio último del comportamiento económico neoliberal permite únicamente un crecimiento caótico, desequilibrado y des igualitario, la discusión acerca de las alternativas torna presencia no sólo académica sino también política. Poner en discusión la todopoderosa eficiencia es hablar de alternativas de la propia racionalidad económica, corno revela Coutrot. El autor afirma que

.. .los criterios de la eficacia económica son determinados socialmente ... Todo depende de los criterios de eficacia que la sociedad decide privilegiar en un momento determinado de la historia ...   
El hecho es que no existe una definición abstracta de la eficacia económica y ... el triunfo de un criterio (la eficiencia) sobre otros (como son la sostenibilidad o la satisfacción del consumidor) no   
tiene nada de natural, sino que constituye una decisión social... Lo esencial es ... que se retorne el control político sobre la evolución en marcha (Coutrot, 1998: 261-264).

El concepto de eficacia de Coutrot se refiere a los beneficios del comportamiento económico visto por su contenido y a través de la eficiencia; se refiere más bien a la forma social del mismo. El autor nos centra en la discusión académica y política de los beneficios de una nueva racionalidad económica sobre la existente. Al plantear una re-regulación económica Coutrot no señala la supresión, pero sí la subordinación de la eficiencia a otros criterios de comportamiento económico.

Esta discusión nos remite a otro trabajo (Dierckxsens, 1998: 29-55) donde hemos analizado la racionalidad económica a partir de dos ejes: la eficiencia y la vitalidad. Entre estos dos ejes se encuentra una escala de mayor o menor regulación económica (véase la figura No. 6.1). El dar prioridad absoluta a la eficiencia desemboca en la totalización del mercado, donde el interés particular se impone a costa de la ciudadanía. El único y último mecanismo regulador tiende a ser el mercado. La intervención del Estado y de los Estados consiste en promover esa des regulación económica libre de todo tipo de intervención.

Figura No. 6.1

Ante un liberalismo destructor parece una respuesta lógica suprimir la eficiencia. Al buscar la vitalidad mediante la supresión del eje de la eficiencia, se descarta, sin embargo, cualquier mediación con el mercado, y con ello se deja poco o ningún margen de conciliación entre el interés privado y el Bien Común como sucedió en el socialismo real. Al suprimir la economía de mercado se tiende a perder todo vínculo con los intereses privados, y un plan central resulta ser la única y última forma de regulación económica. El plan central lo decide todo y no deja espacio a la iniciativa privada. El Estado se transforma de este modo en un aparato burocrático enorme para llevar a cabo el plan. Al rechazar en su raíz al mercado, se suprime el mercado totalmente y de este modo se tiende, como efecto no intencional, a una totalización del plan sin mediación democrática real. La voz única del mercado se sustituye, como efecto no intencional, por la de un partido único que desarrolle y ejecute el plan en nombre de la ciudadanía sin real comunicación con ella.

El keynesianismo constituye, históricamente, la tercera vertiente entre los dos ejes al buscar conciliar la eficiencia con la vitalidad. Es una mediación entre el interés privado y la ciudadanía a través de la actuación del Estado en el marco de una economía esencialmente nacional. La intervención del Estado keynesiano se legitima en su papel regulador entre la eficiencia y la vitalidad, sólo en la medida en que pueda salvar la lógica de acumulación del capital. En otras palabras, el interés privado pesa más que el Bien Común. El día que el Estado-nación no logre cumplir ese papel regulador en favor de la tasa de beneficio y la consecuente acumulación de capital, el Estado keynesiano se deslegitima ante el capital, como en efecto sucedió en los años setenta.

El neoliberalismo buscaba rescatar la eficiencia a costa de toda la ciudadanía. La eficiencia, bajo el neoliberalismo, se vuelve determinante. Con el neoliberalismo, la eficiencia y el interés privado han de salvarse aunque sea a costa de la vitalidad y el Bien Común. El papel del Estado neoliberal consiste en promover la desregulación económica para salvaguardar la eficiencia. Ello implica incluso el "voluntario y democrático" repliegue del Estado-nación ante las transnacionales, como lo concebía el AMI. El dar toda la prioridad a la eficiencia a costa de cualquier otro criterio en el comportamiento económico, genera un capitalismo excluyente y desestabilizador que tarde o temprano culmina en una crisis mundial que requiere una nueva modalidad de regulación eco- nómica.

Con la crisis del neoliberalismo se hará patente la necesidad de una nueva modalidad de intervención económica que regulará el espacio entre el interés privado y el Bien Común. No es probable ni posible una búsqueda de la vitalidad erradicando la eficiencia a nivel planetario. Esta sería nada más que otra respuesta totalizadora a nivel mundial, cuyos efectos ya se conocen históricamente. Una mundialización en busca de la vitalidad a costa de todo interés privado no puede ser más que otra alternativa sin ciudadanía. Como lógica consecuencia del rumbo de la historia, parece vislumbrarse una regulación entre el interés privado y el Bien Común donde prevalecerá, en última instancia, la vitalidad sobre la eficiencia, y la ciudadanía sobre el interés privado, sin suprimir el último. Podemos esperar en el futuro no lejano una especie de keynesianismo al revés, donde se sustituye el Estado Intervencionista Social por un Estado Solidario comprometido con la ciudadanía. Este Estado tiene el papel regulador no en beneficio último del interés privado, sino para el Bien Común. Aunque el interés privado pueda.operar, no podrá hacerlo a costa del Bien Común y contra la ciudadanía. El criterio último ha de ser la vitalidad del todo, y ya no más la eficiencia.

**2.2. La regulación planetaria**

**como alternativa al neo liberalismo**

El hacer prevalecer, en última instancia, el interés de la totalidad por encima de los intereses privados, significa intervenir en la racionalidad económica existente. El intervenir en la racionalidad económica del capital únicamente en una empresa, país o bloque inclusive, no es efectiva. El renunciar de manera unilateral a la maximización de la ganancia en un entorno regido por la eficiencia por encima de todo, es suicida. El invertir la racionalidad económica en unos lugares, sin que los demás lo acompañen, terminará en un fracaso de las fuerzas progresistas y subrayará la superioridad del libre juego del mercado, por más que esta lógica lleva a la destrucción a nivel de la totalidad. La búsqueda de una alternativa al neoliberalismo con otra racionalidad económica puede ser planteada a nivel de las partes, pero para que tenga el impacto necesario para cambiar la racionalidad' económica imperante tiene que darse con una regulación que afecte la totalidad, es decir con ciudadanía-mundo a nivel planetario. La mundialización no sólo gestó esta posibilidad en abstracto, sino que las crecientes contradicciones la harán necesaria.

El dar prioridad a la vitalidad del todo significa partir de la ciudadanía y en función de la totalidad por encima de la eficiencia definida a partir de las partes. Para dar vitalidad a nivel de la totalidad, un primer requisito es el retorno de la economía de casino a la economía reproductiva, como también se propuso en los años treinta (Fouquet y Lemaitre, 1998: 150). La pregunta central aquí es ¿cómo reorientar la actividad económica hacia el contenido de la riqueza? ¿Qué regulación requiere? ¿Es posible y suficiente realizar controles como las auditorías sobre las empresas transnacionales e imponerles medidas fiscales para evitar el comportamiento especulativo?

Hoy está en discusión el "impuesto Tobin", llamado así por el Premio Nobel otorgado a James Tobin, quien diseñó un impuesto para evitar los flujos especulativos del capital (Tobin, 1972). Este trabajo lo reformuló en forma más precisa en 1978, y lo retornó en 1984 y 1991. Su propuesta contempla frenar la fuga de capital hacia la esfera especulativa por medio de un sistema impositivo. Otros autores mencionan la necesidad de eliminar los paraísos fiscales y pregonan el retorno a la forma solidaria del retiro (sistema de reparto), en vez de fomentar los especulativos fondos de pensiones privatizados basados en el sistema de capitalización (Cassen, 1998: 11).

No obstante, la fuga de capital hacia la esfera especulativa no se origina en las inapropiadas medidas fiscales, y con ello tampoco se resuelve en su raíz con otras medidas fiscales. La competítividad requirió una depreciación tecnológica cada vez más acelerada, a tal punto que la productividad tendió a crecer menos que el costo de la innovación. La consecuencia fue la baja de la tasa de ganancia y esta originó la tendencia hacia la economía especulativa. La innovación tecnológica vía crédito o el subsidio del Estado fomenta una crónica subutilización de las instalaciones y acelera más bien la depreciación, como pasó durante el período keynesiano.

Ante la crisis neoliberal parece no haber otra salida que regular la propia depreciación tecnológica, lo que significa entrometerse en la lógica misma del capital, es en su propia racionalidad. Una regulación futura debe y puede entrometerse en el corazón mismo de la propia lógica del capital, controlando la velocidad de la depreciación (Meiksins Wood, 1997: 15s.). Así como casas auditoras internacionales como Price and Waterhouse o Pete Marwick llevan auditorías ecológicas de transnacionales (como el caso de la Shell), con más criterio podrán realizarse auditorías sobre cuestiones netamente contables como la depreciación tecnológica. Esta medida sólo podrá realizarse con el éxito necesario si su aplicación es generalizada. La regulación económica futura tendrá, en otras palabras, necesariamente un carácter mundial. En la práctica bastaría regular la depreciación y la consecuente tendencia al despilfarro en los países de la OCDE, donde se concentran las transnacionales. El 20% del mundo más rico consume el 80% de los recursos naturales y el 70% de toda la energía (Martin y Schumann, 1996: 48).

**2.3. Hacia una regulación económica**

**que impulse una nueva racionalidad económica**

Una disminución mundialmente controlada de la depreciación (de productos tecnológicos y finales) vía auditorías y/o medidas fiscales, no afectaría en forma dispareja al capital privado,   
pero modificaría paulatinamente el concepto mismo de la riqueza enfocándolo por su contenido. Mediante una depreciación menor, se conservaría mejor la riqueza material existente: tanto de la riqueza natural como de la producida. Al depreciar con velocidad cada vez más baja se conserva el valor de uso de la riqueza existente y se realizarán menos valores de cambio. En otras palabras, se deja de medir la riqueza contabilizada por la forma y se inventariará cada vez más por el valor de uso, es decir a partir de la riqueza por su contenido. La nueva contabilidad social se regirá de este modo más por su aspecto cualitativo que por el cuantitativo.

Si la depreciación es regulada, la realización de un (casi) mismo producto podrá repetirse cada vez menos. Al no poder realizar la ganancia tan seguida en el (casi) mismo producto, el   
capital se vería obligado a crear productos que puedan satisfacer necesidades no atendidas y/o sectores de población aún no atendidos. Con sólo aumentar en la mitad el tiempo medio de la depreciación de los productos en el mundo industrializado, se libraría una presión sobre los recursos naturales y la energía mucho más grande que los recursos y la energía necesarios para atender necesidades de sectores no atendidos. Lo anterior supone una recomposición de la demanda a nivel mundial, y con ello demandaría para el mismo interés privado una redistribución del ingreso a nivel planetario. De este modo se tendría un rápido crecimiento de la riqueza por su contenido para atender a los sectores no atendidos y una simultánea disminución del consumismo entre los sectores "sobre-atendidos". Es evidente el Bien Común de una tal política de depreciación regulada. ¿Cómo quedan los intereses privados?

Claro está que al disminuir la velocidad de la depreciación, al mismo tiempo disminuirá el ya agotado mecanismo para producir plusvalía y con ello la tasa de ganancia. Pero llevada a su extremo la velocidad de la depreciación también hace bajar la tasa media de ganancia y presiona al capital a refugiarse en la esfera especulativa, poniendo en crisis la ganancia del sistema como un todo. Con la nueva regulación de la depreciación, la eficiencia a nivel de la totalidad no tiene por qué agotarse, aunque significa, eventualmente, una baja regulada pareja en la eficiencia en ciertos sectores menos prioritarios a favor de un aumento regulado en la eficiencia vía depreciación de valores de uso más vitales para la ciudadanía en su conjunto.

Sin necesidad de hacer desaparecer el criterio de la eficiencia, al acentuar el valor de uso de forma progresiva se acentúa la calidad de la riqueza y de la vida a costa de la cantidad de valor producida. La racionalidad económica se modifica sin haber planteado revolución alguna. Al controlar la lógica de la depreciación acelerada y promover su contrario, la tendencia será hacia la conservación de los productos existentes. Bajo esta óptica se distinguirá con claridad creciente la diferencia entre necesidad y deseo. El valor de uso y la calidad del producto sustituirán paulatinamente el deseo de tener cosas cuantificables en número y valor. El contenido del valor adquirirá un lugar central, y con ello la calidad de la vida a costa del consumismo. El cálculo económico, en otras palabras, se tornará otro.

Sobre la base de un *hmrno oeconomícus* se concibe que las "necesidades" son ilimitadas y abstractas. Sobre la base de una regulación que parte de la ciudadanía, las necesidades se vuelven más concretas y limitables. Los deseos sin límite nacen de la lógica de la creación perpetua de valor y plusvalía, no de las necesidades reales de los seres vivos. Las "necesidades ilimitadas" son un valor cultural que se construye a partir de la concepción pura de la riqueza por su forma. Una vez que la regulación intervenga en la depreciación, se pueden controlar las modas y orientar la inversión hacia la satisfacción de necesidades (de sectores) no atendidas. La racionalidad se regirá de manera progresiva por las necesidades concretas de los seres vivos en comunidad, y no de la necesidad privada de realizar perpetuamente valor y plusvalía.

A partir de esta racionalidad, la lógica tiende a orientarse más hacia aspectos cualitativos de la vida, incluyendo la naturaleza y el medio ambiente. La riqueza social y la contabilidad nacional   
cambian de carácter. Ya no importa tanto cuánto es el producto per cápita ni el crecimiento de la riqueza producida, e importa más que cada ser humano o cada ciudadano tenga lo apropiado para vivir y con qué vivir. Cada vez importa menos el desarrollo desenfrenado de realizar valores y ganancias basadas en necesidades artificiales de unas minorías (Roustang y otros, 1996: 13.42); se enfocará en cambio más la calidad de la vida de la comunidad en su entorno como un todo.

* 1. **Hacia una regulación económica**

**que parta de la ciudadanía**

La actividad económica gira en torno a tres polos: lo monetario mercantil, o sea, la economía de mercado; la economía monetaria no-mercantil (la actividad redistributiva del Estado de Bienestar); y la economía no-monetaria no-mercantil, esto es el trueque de bienes y servicios, el trabajo voluntario y el trabajo doméstico (Laville, 1994; Roustang y otros, 1996: 66). Cada una a su manera, tanto la política económica neoliberal como la keynesiana han privilegiado el eje monetario de la economía, marginando todo trabajo no pagado por más útil que éste sea para la totalidad. Sin embargo, como la economía neoclásica no parte de la totalidad sino de las partes remuneradas ya sea en el mercado o en la esfera redistributiva, no alcanza a contabilizar el trabajo no pagado como trabajo. Los neoJiberales han limitado aún más la percepción, reduciendo lo económico cada vez más a la lógica exclusiva del mercado, marginando el papel redistributivo del Estado (Maréchal, 1998: 19).

Para una economía de mercado a ultranza, sólo existimos y tenemos razón de existir en tanto que intercambiemos nuestro (fuerza de) trabajo por dinero. En la visión (neo)liberal, los derechos sociales y nuestra ciudadanía no se desprenden de una visión que parta de la totalidad, sino que parecen nacer a partir del intercambio y dentro de los límites de éste. En la visión neoliberal a ultranza, el desempleado crónico y los marginados tienden a perder todos los derechos. Los derechos de ciudadano no se derivan del hecho de ser miembro de una sociedad que se define *a priori* como nación o pueblo. Somos miembros de la sociedad en tanto que participemos en el mercado dentro de la nación. La sociedad (neo)liberal se construye a partir de las partes y no al revés.

A partir de esta visión los derechos como ciudadanos se crean y perecen dentro de los límites del mercado, y no surgen o se pierden con base en el hecho de que seamos miembros de una nación o comunidad humana. Sólo somos y tenemos realmente derecho de existir en tanto que intercambiemos nuestro (fuerza de) trabajo en el mercado. Aquella población que no intercambia su (fuerza de) trabajo en el mercado no llega a constituir parte de aquella totalidad que se construye a partir de las partes y, tendencialmente, se ve privada de forma paulatina de todo derecho social y, en su extremo, hasta del derecho a la vida. La lógica de la globalización es excluyente y la población excluida tiende a perder sus vínculos con el mercado, y con ello pierde derechos sociales. En tanto que una proporción creciente nunca regresará o jamás entrará al mercado, la presencia de esta población sobrante se torna un estorbo cada vez más pesado para la ciudadanía construida a partir del mercado. La población sobrante, sin relación con el mercado, pierde ciudadanía y deja de pertenecer a esa totalidad y vive a costa de ella. En un mundo donde haya lugar para cada vez menos ciudadanos, los excluidos constituyen una amenaza creciente para la totalidad y tienden a perder incluso el derecho a la vida, o sea, son tendencialmente eliminables. De este modo la lógica neoliberal culmina, en su extremo, en una concepción neofascista (Forres ter, 1996).

La economía monetaria-mercantil es considerada por los neoliberales como la única base real de la sociedad, haciendo un claro cuestionamiento a la economía monetaria redistributiva   
keynesiana y rechazando con ello cualquier mediación con un enfoque reproductivo a partir de la ciudadanía (Roustang y otros, 1996: 163). En la sociedad keynesiana, el debate político tanto de la derecha como la izquierda sobre la regulación económica giraba en tomo a la mayor o menor intervención del Estado en la economía monetaria (mercantil y redistributiva), y con ello en tomo a la lógica reproductiva a partir de la ciudadanía. Dentro de este marco de referencia la inclusión se amplía mediante una política de empleo, y con ello se ensanchan los derechos sociales dentro del marco de la economía monetaria. No obstante, más allá de la esfera monetaria, todo trabajo no pagado (el voluntario o el doméstico) está excluido de ello y suele estar privado de los derechos sociales.

El proyecto keynesiano, al conciliar la vitalidad con la eficiencia pero con miras a salvar la última, contemplaba una mayor inclusión y redistribución del ingreso en función de un aumento de la demanda con pleno empleo, siempre y cuando no chocara con la tasa de beneficio. En esencia, la inclusión promovida por el Estado Intervencionista Social estaba orientada a la generalización de la relación salarial y con ello de la ciudadanía a través del tiempo. Esta generalización dependía del crecimiento económico y éste del incremento de la demanda, es decir ambos se fomentaban mutuamente. La generalización de la relación salarial generaba una menor capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo, y por tanto una necesidad ascendente de conservarla y prepararla mejor. De ahí el desarrollo de los derechos sociales y una profundización de la ciudadanía.

Al bajar la tasa media de beneficio, el neoliberalismo tenía como misión salvar la tasa de ganancia aunque fuese a costa de la inclusión, de los derechos sociales, y por ende de la ciudadanía. Como la economía de mercado a ultranza es excluyente, con el desarrollo del neoliberalismo los derechos sociales tienden a deteriorarse hasta el extremo de perder no solamente la ciudadanía sino incluso los derechos fundamentales.

Una nueva regulación económica que parta de la ciudadanía requiere una inversión de intereses. La subordinación paulatina del interés privado al Bien Común invierte también el concepto que se tiene sobre la ciudadanía y el derecho a la vida. En un proyecto de sociedad donde la ciudadanía está por encima de las relaciones de mercado se parte de una totalidad concreta: una comunidad de seres humanos concretos con necesidades concretas. En una sociedad corno una totalidad concreta, la ciudadanía se define *a priori* y sin exclusión.

Ya no simplemente existo en tanto intercambio sino existo porque hemos decidido, mediante un contrato social, ser primera que nada una sociedad (Roustang y otros, 1996: 163).

Para estos autores llegó la hora de realizar un Contrato Social, ya no solamente a nivel nacional sino a nivel planetario. Con esta lógica de ciudadanía-mundo hay derecho a la vida como ser vivo en nuestro planeta y no como resultado exclusivo de estar dentro del mercado. Los derechos ya no nacen a partir del trabajo intercambiado y dentro de los límites de éste, sino que el trabajo en sí constituye un derecho de todo ciudadano, como derecho a la vida. Partir de la ciudadanía y el derecho a la vida constituyen el principal frente para reivindicar una alternativa al neoliberalismo, al cual conglomera a incluidos y excluidos por igual.

El trabajo y la riqueza vistos a partir de la totalidad, no se restringirán a la esfera del mercado o al ámbito monetario. Cuando se parte de una larga historia de economía de mercado no es fácil invertir de pronto los ejes, pero con una depreciación regulada, la contabilidad social tenderá a partir más del contenido del trabajo y menos de su forma. Dentro de esta nueva racionalidad económica, las relaciones de mercado y las relaciones monetarias forman parte de la totalidad, sin embargo no se verá su sumatoria como la totalidad. Vistos desde la óptica de la ciudadanía y con miras a la lógica reproductiva, la (conservación de la) naturaleza, el trabajo voluntario no cuantificable y el trabajo doméstico, contribuyen a la reproducción de la totalidad. La nueva contabilidad social partirá de la contribución de las partes en la reproducción de la totalidad, y no al revés. No es cuestión de dar precio al trabajo doméstico o a la naturaleza y ampliar la suma de las partes. El enfoque sobre la contribución de las partes a partir de la totalidad es más cualitativo que cuantitativo. Con ello se subordina la lógica de la simple sumatoria de las partes en intercambio a otro cálculo económico. De la misma manera como la vida se definirá cada vez más en términos de calidad de vida y menos en "esperanza de vida" como cantidad de vida, la contabilidad social se volverá más cualitativa apuntando a la calidad de vida.

* 1. **Regulación económica**

**planetaria y el Estado**

Una regulación económica que parta de la totalidad implica abandonar el dar prioridad a las ventajas competitivas propias del libre juego de mercado. La integración del mundo a partir del mercado, nace de las partes y termina destruyendo la totalidad. Las partes no pueden ser punto de partida para llegar al Bien Común. La globalización privilegia las ventajas competitivas de las partes en el mercado a ultranza y se distancia cada vez más de un partir de la totalidad. Partir de la ciudadanía implica suprimir las ventajas competitivas y, por ende, una des-globalización.

El debate sobre la necesaria regulación económica y social de la globalización puede avanzar realmente solamente cuando se acepta la necesidad de des-globalizar (Fouquet y Lemaitre, 1997: 162).

Sin embargo para impulsar una real regulación económica a partir de la ciudadanía, donde se subordina el interés privado de las transnacionales a la ciudadanía, se debe trabajar a nivel mundial, esto es mundializar la regulación económica. Únicamente mediante una regulación económica mundializada se puede subordinar la mundialización de las ventajas competitivas en el libre juego del mercado. El cambio esencial que tenemos que enfrentar no es la mundialización como tal, sino el contenido de la misma, su punto de partida.

En términos de Petrella, finalizar la mundialización neoliberal requiere "decretar un desarme económico general para finalizar la Guerra Económica Mundial" (Petrella, 1996: 13). Cuanto más claras las fisuras del neoliberalismo, mayores las posibilidades de que a nivel planetario, desde arriba y desde abajo, se dará el cuestionamiento en tomo a la desregulación de la economía mundial. La re-mundialización supone una acción netamente política a nivel planetario. Para conseguirlo las decisiones tendrán que venir de ahí donde está el poder, pero para que este poder actúe se requiere la presión de la ciudadanía mundial, como se manifestó en tomo al AMI. En la actualidad el poder político formal está en el G-7 (desde que se incluyó Rusia, el G-8) y en los (29) países de la OCDE. Es ahí donde se concentran la gran mayoría de las transnacionales, y con ello el poder económico real.

No hay Estado-nación que en la actualidad pueda regular las acciones de las transnacionales en el mundo, y cada vez cuesta más que los Estados-nación en su conjunto puedan hacerla. Los últimos, incluso los desarrollados, tienden a perder su capacidad de autodeterminación cuando el neoliberalismo muestra con más claridad sus fisuras. Aquí está el espacio para desarrollar conciencia en el planeta entero, arriba y abajo, acerca de la posibilidad de una regulación mundializada. Bajo presión de la ciudadanía mundial, las mismas figuras utilizadas y creadas para promover la desregulación económica como el FMI, la OMe, el AMI, pueden permanecer sin mayores problemas, siempre y cuando cambie su misión hacia una regulación económica planetaria para cuyo fin fueron creados los primeros. El cambio de eje entonces no es imposible, pero requiere la voluntad política mundial hacia una regulación a nivel planetario, lo que sólo harán cuando haya una crisis de ganancias de las grandes transnacionales. Una regulación planetaria requiere una adecuada gobernabilidad (Fouquet y Lemaitre, 1997: 162s.). Lo anterior quiere decir cambiar el poder del Estado-nación no para desregular progresivamente la economía nacional e internacional, sino para re-regularla.

En cuanto a las regulaciones planetarias, diferentes autores plantean propuestas de intervención a nivel global, nacional y regional (Petrella, 1996; Fouquet y Lemaitre, 1997; Roustang y otros, 1996; Cassen, 1998). Así, Cassen (1998: 11) reivindica un AMI de verdad, que parta de los derechos de los ciudadanos y de las obligaciones de los inversionistas. Se plantean políticas de regulación a nivel mundial en cuanto al medio ambiente (gestión de recursos colectivos), el empleo (política de empleo planetaria, convenios'colectivos planetarios) y la protección social (seguridad social planetaria) en beneficio de la ciudadania (Fouquet y Lemaitre, 1997: 176-179). Podemos mencionar otros tantos autores, pero ninguno de ellos, sin embargo, plantea la depreciación regulada a nivel planetario como una posibilidad de cambiar la racionalidad económica en su esencia sin suprimir el interés privado.

En este nuevo marco de una regulación planetaria la filosofía del Estado Intervencionista Social se queda corta. La regulación económica a partir de la totalidad requiere una nueva articulación entre los Estados-nación y la gobernabilidad mundial, por un lado, y entre la ciudadanía y la intervención del Estado, por otro. La subordinación del Estado-nación a una gobernabilidad mundial ha de estar en función de la ciudadanía y no para, en última instancia, servir al interés privado. A partir de esta lógica y racionalidad se perfila el Estado como Estado Solidario (Roustang y otros, 1996: 172). El Estado Solidario que parte de la ciudadanía y en función de la misma, puede alcanzar una verdadera participación democrática y una implicación progresiva no sólo en el reparto del producto social, sino en la riqueza en general. Este Estado ha de equilibrar más esferas de la economía que las que el Estado Intervencionista Social solía atender. Además de la economía monetaria (la economía de mercado y la redistributiva), a partir de la lógica reproductiva a nivel de la totalidad ha de enfocar la economía no monetaria (la naturaleza y el trabajo no pagado). Lo anterior implica una participación directa del Estado Solidario en proyectos mundiales con ética solidaria destinados a la conservación de la naturaleza. Requiere también que se coloque lo doméstico en el seno de la sociedad (Maréchal, 1998: 19).

1. **El sujeto en una mundialización   
   que parta de la ciudadanía**

Estamos ante un momento crucial en la historia. Nos encontramos en una situación donde las fisuras del neoliberalismo se hacen más evidentes y la inseguridad en torno a la estabilidad   
económica reina en cada vez más partes del planeta. En un mundo donde quepamos cada vez menos, incluso menos transnacionales, se puede desembocar en un proceso agresivo con rasgos de neofascismo a nivel planetario. Esta tendencia de exclusión cada vez más generalizada fomenta un escenario de acumulación siempre más agresivo, donde ni la economía de guerra puede excluirse de los escenarios futuros posibles. Este escenario no brinda una salida duradera ni siquiera a los triunfadores, al apartarse la economía con agresividad creciente de la vitalidad. Tarde o temprano el rumbo de la economía tiene que reorientarse hacia una re-regulación económica a nivel mundial. Para evitar una radicalización extrema del neoliberalismo es vital constituir un frente amplio en busca de una alternativa. En ella la ciudadanía y la vitalidad adquirirán un lugar privilegiado sobre el interés privado y la eficiencia. Solamente con ciudadanía mundo, con la conciencia de partir de la totalidad y no del interés privado, habrá salida posible. La globalización creará así la condición objetiva para que todos los actores posibles se encuentren a la vez en un único escenario refiriéndose a la futura sociedad humana que queremos (Guibernau, 1996: 145).

La concepción de determinada alternativa supone y genera determinado sujeto. Así, el neo liberalismo genera un *horno oec nomicus,* como un ser quien funciona acorde con la racionalidad del mercado, es decir a partir de intereses individuales cada vez menos mediatizados. La consecuencia del desarrollo de este sujeto es una progresiva pérdida de solidaridad. El neoliberalismo, en su extremo, desemboca en una sociedad donde apenas "los más fuertes" tienen derecho a la vida. En una sociedad cada vez más excluyente, tiende a desarrollarse una legitimación de la sobrevivencia de los más fuertes.

En una economía de mercado la ciudadanía y los derechos sociales se derivan de la inserción en el mercado y dentro de los límites de éste. Los ciudadanos del mundo mejor inserto en el mercado derivan de este hecho más ciudadanía y, consecuentemente, más derechos sociales, y por ende un derecho a la vida muy desarrollado. En un mundo donde la inclusión ha fallado estructuralmente, como en los países periféricos, la ciudadanía está mucho menos desarrollada, así como los derechos sociales y el derecho y consecuente respeto a la vida. En un mundo donde cabemos cada vez menos, hay una crisis de ciudadanía. Se desarrolla una lucha por la defensa de la ciudadanía.

Esta situación puede conducir, en última instancia y en extremo, a que los "ciudadanos de primera categoría" amenazados con el proceso de exclusión progresiva, se sientan con más derechos de estar en este mundo. En su extremo, la historia ha comprobado que se comienza a decidir sobre la vida de una masa creciente de "ciudadanos de segunda categoría" que, al no tener una vinculación con el mercado en forma estructural, no tienen derechos sociales, y en extremo perdieron hasta el derecho a la vida. La historia revela que al derivarse el derecho a la vida de la misma inserción en el mercado y no al revés, un neoliberalismo a ultranza puede desembocar en un neo-fascismo, y con ello en un sujeto histórico que puede legitimar, como señala Forrester (1997), un paso eventual de la exclusión hacia la eliminación sistemática de la población sobrante.

El socialismo real tenía como meta la erradicación del mercado y el interés privado para orientarse hacia la lógica reproductiva en función del Bien Común. Este cambio significó una sustitución de una lógica del mercado total por otra racionalidad basada en el plan centralizado. La última racionalidad, al suprimir el mercado, tiene grandes dificultades de conciliar el Bien Común con los intereses privados prácticamente suprimidos. La consecuencia es que se define el Bien Común desde arriba, para la ciudadanía pero sin ella. El plan, para llegar a ello, se elabora y ejecuta de manera vertical por una burocracia partidaria. Al perder los lazos con los intereses privados, la burocracia partidaria pierde los lazos con la ciudadanía. El totalitarismo del mercado se sustituyó de este modo por el absolutismo del plan.

El sujeto histórico que busca impulsar el proyecto histórico del socialismo real anticipaba a esta racionalidad como una vanguardia con verticalismo y con claros esquemas de exclusión. La vanguardia en esta lucha de clases se definía a partir de la relación social de explotación: la clase obrera. Cuanto más excluido de las relaciones del mercado se encontraba un determinado sector de la población trabajadora, menor la importancia de una alianza con este sector y menor su inclusión en este proyecto revolucionario. En el fondo, esta concepción no parte de la ciudadanía sino de un sujeto histórico definido a partir de las relaciones de mercado (que pretenden abolir), y quienes definirán para la ciudadanía la posterior construcción de la nueva sociedad.

La mediatización entre el interés privado y el Bien Común permite y supone una mayor participación democrática de la ciudadanía. A partir de una inclusión progresiva y cada vez más   
generalizada, la lógica del Estado Intervencionista Social ha permitido una mayor implicación en las decisiones y en la repartición del producto social de la clase trabajadora. La mayor ciudadanía se obtuvo a partir de esa generalización de la relación salarial y no al revés. En una economía de mercado, las mujeres, por ejemplo, solamente logran triunfar en su lucha por la equidad en la medida en que se generaliza e iguala su inserción en la relación salarial y no al contrario. Cuanto más generalizado el trabajo asalariado, más profundo el desarrollo del Estado Intervencionista Social y mayor la implicación en las decisiones y la repartición del producto social.

Esta implicación también tiene límites bajo el Estado Intervencionista Social, y con ello el grado de participación democrática. La democracia no puede ser plena en tanto que no parte realmente de la ciudadanía sino, en última instancia, de intereses privados. Tan pronto bajó la tasa de beneficio el proceso de democratización encontró su límite, y con ello el Estado Intervencionista Social. Sólo la inversión de la relación entre el interés privado y la ciudadanía permite una verdadera profundización de la democracia participa ti va. En el Estado Intervencionista Social los derechos a la ciudadanía no se derivan de la pertenencia a la totalidad, sino del hecho de que la casi totalidad de la población en edad activa se ha incluido bajo la relación salarial y en función del capital. Los derechos que se derivan de trabajos no asalariados y no monetarizados (el trabajo doméstico o el voluntariado), por más que apunten a la vitalidad, no tienen función visible para el capital y con ello son muy limitados.

La implicación en las decisiones y la repartición del producto social únicamente podían profundizarse bajo el Estado Intervencionista Social en tanto que no chocaban con la eficiencia.

Mientras el desarrollo de una mayor inclusión y ciudadanía favorezca a los intereses privados y funcione a favor de la eficiencia, habrá posibilidad de una implicación creciente de la ciudadanía.   
En el momento en que la tasa de beneficio descienda y revele una pérdida de eficiencia, comienza una lucha por salvar al interés privado a costa de todo, y con ello una pérdida de inclusión, implicación y democracia, como sucedió a partir de los años setenta con el avance del neoliberalismo.

El proyecto histórico que se presenta como alternativa al neoliberalismo reivindica invertir la mediación entre el interés privado y el Bien Común, privilegiando en última instancia la totalidad. Un proyecto que parte de la totalidad, parte de la ciudadanía en su entorno natural. El derecho a la vida y los derechos sociales han de reivindicarse a partir de la pertenencia a la comunidad humana, y no como un derivado exclusivo del mercado y dentro de los límites del éste. Este proyecto no requiere la abolición de ese mercado, sino la progresiva subordinación de su racionalidad a la ciudadanía, es decir, con una mediación entre el interés privado y el Bien Común y a favor del último. La esencia es conseguir invertir la racionalidad económica entre todos, ya no en función de los intereses privados, sino en beneficio de la ciudadanía. Este proyecto es altamente incluyente y no excluye *a priori* ningún sector. No se trata de un proyecto que *a priori* inscribe la violencia en su bandera para alcanzar sus metas; más bien busca la concertación ante cualquier otro método. La lucha internacional contra el AMI representa una plataforma mundial donde podrá darse un primer paso para invertir esta racionalidad. La ética solidaria por la vida concreta de toda la ciudadanía es el punto de partida del sujeto histórico que construye una alternativa ante el neoliberalismo.

1. **Bien Común e Interés Privado   
   en la regulación económica**

Una nueva regulación económica requiere partir de la totalidad, ya no más de las partes privadas con intereses en conflicto. Con este cambio la propia racionalidad económica cambia en esencia. Para la nueva regulación económica necesaria no basta una mano visible que ayude a mejor funcionar la mano invisible, dejando la última palabra al libre juego del mercado, sino se requiere entrometerse en ese libre juego con miras al Bien Común. Lo anterior implica abandonar dar prioridad a las ventajas competitivas propias al libre juego del mercado. Lo anterior implica, ni más ni menos, revalorar la ineficiencia y el proteccionismo cuando conducen al Bien Común.

El libre juego del mercado, visto desde la totalidad, significa la destrucción masiva de capital y trabajo de empresas en quiebra, genera estancamiento económico, destrucción progresiva de la naturaleza y pérdida de oportunidades futuras de desarrollo y trabajo en múltiples lugares, con el solo beneficio de de salvaguardar las ganancias transnacionales (Roustang, 12996: 36). Invertir esta racionalidad, en términos de Petrella (1996: 13) decretar un desarme económico mundial para concluir lo que llamó Thurow (1966) la Guerra Económica Mundial.

Existe la oportunidad histórica para elaborar un AMI de verdad, basado esta vez en los derechos de los ciudadanos de los países receptores de las inversiones y sobre las obligaciones de los inversionistas: como el respeto incondicional a las normas sociales y ambientales existentes o futuras; la obligación de incorporar localmente un porcentaje dado del valor agregado, de vender en sitio una fracción de la producción y de reinvertir una parte de los beneficios obtenidos; la devolución con intereses de los aportes públicos, y una penalización financiera elevada en caso de abandono del país (Cassen, 1998: 11).

La racionalidad económica depende del criterio de comportamiento que la sociedad decide privilegiar en un momento de la historia dada. El horror del neoliberalismo no está en la economía en sí sino en el control político sobre el mismo. El invertir la racionalidad económica a nivel planetario es una cuestión política no económica. La misma mundialización de la economía brindará la posibilidad y probablemente la necesidad histórica de subordinar la eficiencia a nivel micro y la vitalidad a nivel macro. La reivindicación del Bien Común puede transcender el nacionalismo del pasado y estar, por primera vez en la historia, en función de la humanidad como un todo (Comisión de, 1997: 5).

**Bibliografía**

Adda, Jacques 1994. “Dévelopment: Au-delá de l`ajustement”, en *L`Economie Mondiale 1995.* Paris, Ed. La Découverte, págs. 78-96.

Alber J., 1982. *Von Armenhaus zum Wohlfahrstaat*. Frankfurt, Campus Verlag.

Aglietta, Michel 1979. *Regulación y crisis del capitalismo.* México D. F., Siglo XXI.

Aguirre, Mariano y Malgesini, Graciela (comps.), 1991. *Misiles o microchips: la conversión de la industria militar y civil.* Barcelona, Ed. ICARIA.

Altvater, E. Y Feerhuizen, F., 1978. Sobre el trabajo productivo e improductivo” (1970), en *Critica de la economia politica*, No. 8 Mexico D.F., Ed. El Caballito.

Amin, Samir, 1996. *Les défis de la mondialisation*. Paris, Ed. Harmattan.

Anderson, Perry 1996. “Balance del neoliberalismo: lecciones para la izquierda”, en *El Rodaballo* (España), Enero.

Andreff, Wladimir 1995. *Les multinationales globales.* Paris, Ed. La Découverte.

Barahona, Amaru 1997. "Pero,... qué es la globalización", en *Hombres de Maíz* (Costa Rica) Año VII, No. 46 (Marzo-abril), págs. 4-6.

Baran, P.A. y Sweezy, P.M., 1966. *Monopoly capital*. Nueva York.

Barbú, Z. 1970. “El fascismo europeo: Rumanía”, en Woolf, S. J. *El fascismo europeo.* México D. F., Ed. Grijalbo, págs. 144-162.

Beckerman, W. 1972. “Economists, scientists and environmental catastrophe”, *Oxford Economic Papers*, Noviembre.

Benoit, Emile, 1973. *Defence and Economic Growth in Developing Countries*. Torornto, Lexington Books.

Beulens, F. 1995. “De wereldhandelsorganizatie en de sociale clausules”, en *International Spectator* (La Haya) Año 49, No. 10 (Octubre).

Bifani, Pablo, 1980. *Medio y medio ambiente*, Madrid, CIFCA.

Bonefeld, Werner-Holloway, John 1995. "Dinero y lucha de clases", en Holloway, John *et al.* *Globalización y Estados-nación: el monetarismo en la crisis actual.* Buenos Aires, Ed. Tierra y Fuego.

Bonefeld, Werner 1995. "Dinero y libertad, el poder constitutivo del trabajo y la reproducción capitalista", en Holloway, John *et al. Globalización y Estados-nación: el monetarismo en la crisis actual.* Buenos Aires, Ed. Tierra y Fuego.

Braudel, Fernand 1991. *La identidad de Francia.* Barcelona, Ed. Gidsa.

Caillé, Alain, 1997. “30 theses pour contribuer a l´émergence de une gauche nouvelle et universalisable”, en *La revue du MAUSS sémestrelle* No. 9 (Primer semestre), pags. 297-331.

Campanario, Paulo-Dierckxsens, Wim 1984. "El papel de la superpoblación relativa en el reformismo en Costa Rica", en *Revista Centroamericana de Economía* (Honduras) Año 5, No. 14.

Cassen, Bernard, 1998. “Les dix commendements de la préference citoyenne”, en *Le Monde Diplomatique,* mayo, pags. 10-11.

Centro de Investigaciones para la Paz, 1989. *Anuario 1988-1989,* Madrid, Ed. IEPALA.

CEPII 1994. *L`économie mondiale 1995.* Paris, Ed. La Découverte.

CEPII 1996. *Economía mundial 1990-2000: el imperativo del crecimiento.* Argentina, Ed. Corregido.

Chalmers, J. Et al., 1989. *The Politics of Productivity*, Cambridge (Mass.), Ballinger Books.

Cleaver, Harry 1995. "La subversión del patrón dinero en la crisis actual", en Holloway, J. *et al. Globalización y Estados-nación: el monetarismo en la crisis actual.* Buenos Aires, Ed. Tierra y Fuego.

Comisión de Apostolado Social de la Provincia Centroamericana de la Compañía de Jesús 1997. "Compromiso hacia una nueva sociedad", en *Pasos* (Costa Rica, DEI) No. 71.

Chalmers, J. *et al.* 1989. *The Politics of Productivity.* Cambridge Mass., Ballinger Books.

Chesnais, Francois, 1998. “La face financière d´une crisis de sobreproteccion”, en *Le Monde Diplomatique*, febrero, pag. 18.

Chomsky, Noam-Dietrich, Heinz 1995. *La Sociedad Global.* México D. F., Ed. Contrapuntos.

Cleaver, Harry, 1995. “La subversion del patron dinero en la crisis actual”, en Holloway, J. et al. *Globalizacion y Estados-nacion: el monetarismo en la crisis actual*. Buenos Aires, Ed. Tierra y Fuego.

Closky, H. 1988. *Ética y politica de la ecologia*. Mexico D.F. Fondo de Cultura Económica.

Comisión de Apostolado Social de la Provincia Centroamericana de la Compañía de Jesús, 1997. “Compromiso hacia una nueva sociedad. Opción en tiempos de globalización”, en *Pasos* (Costa Rica) No. 71 (Mayo-junio), pags. 1-10.

Coutrot, Thomas, 1998. “*L´entreprise néoliberale: ¿nouvelle utopie capitaliste?*, Paris, Ed. La Découverte.

Deger, Saadet, 1985. “Does Defense Expenditure Mobilize Recourses”, en *Journal of Economic Studies*, Año 12, No. 4, pags. 15-29

Dierckxsens, Wim, 1979. *Capitalismo y Población*. San José, DEI.

Dierckxsens, Wim, 1983. *Formaciones Pre-capitalistas*. San José, DEI.

Dierckxsens, Wim 1990. *Mercado de trabajo y política económica en América Central.* San José, DEI.

Dierckxsens, Wim, 1992. Globalización: Centroamérica y el Caribe en el nuevo orden. San José, Ed. CCC-CA.

Dierckxsens, Wim 1994. *De la globalización a la perestroika occidental.* San José, DEI.

Dierckxsens, Wim 1995. *Ascenso y caída de la seguridad social en América Latina: globalización, desarrollo humano y transición demográfica.* Holanda, Documento interno IVO, Universidad de Tilburg.

Dierckxsens, Wim 1997. "Globalización y economía de casino", en *Pasos* No. 70 (Marzo-abril, págs. 18-26.

Donahue, Thomas 1994. "International labor standards: the perspective of labor", en *International labor standards and global economic integration.* Washington D. C., US Department of Labor, Julio.

Downs, A., 1973. “The Political Economy of Improving our Environment”. En Bain, J. *Environment Decay*. Boston, Little Brown.

Drucker, Peter 1994. *La sociedad postcapitalista.* Barcelona, Ed. Norma.

Dunning, John 1992. “The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporations”, en *Trasnational Corporations* (ONU) Vol. 1, No. 3 (Diciembre), págs. 7-46.

Engelhard, Philippe, 1996. *L´Homme Mondial*: *Les societés humaines peuvent- elles survivre*? Ed. Arléa

Engelhard, Philippe, 1997. *La troisième guerre mondiale a commené*, Ed. Arléa.

Enkins, Paul 1989. “Trade and Reliance”, en *The Ecologist* Vol. 119, No. 5.

Enzenberger, Magnus, 1974. “Contribución a la crítica de la Ecología Politica”, en Siempre (México) Nos. 633-634.

Espinoza, Rosario 1996. *Hacia una nueva sociedad en México con lugar para todos.* San José, Avance de Investigación en el DEI.

Ezcurra, Ana María 1997. "Globalización, neoliberalismo y sociedad civil. Algunos desafíos para los movimientos sociales y populares latinoamericanos", en *Pasos* No. 71 (Mayo-junio), págs. 17-30.

Faini, Ricardo-Annez, Patricia-Taylor, Larce, 1984. “Defense Spending, Economic Structure and Growth: evidence among countries and over time”, en *Economic and Cultural Change*, Vol. 32, No. 3 (April), pags. 487-498.

Fallows, James 1993. “Looking at the sun”, en *Atlantic Monthly* 272, No. 5.

Feldstein, Martin, 1998. “Refocusing the FMI”, en *Foreign Affairs*, marzo, pags. 20-33

Fioroti, R., 1974. *División de Trabajo y Teoría del Valor*, Madrid, Felmar, Comunicación Serie B, No. 36.

FMI, 1998. *Boletín,* vol. 27, No. 1, 19 de enero, pags. 1-2

Fouquet, Annie y Lemaitre, Frederic, 1997. “*Démistyfier la mondialisation de l´économie*”, Paris. Ed. Les éditions de l´organisation.

Freeman, Richard 1994. *A global labor market: Differences in wages among countries in the 1980 s.* Washington D. C., Banco Mundial.

Forrester, Viviane, 1996. *El horror económico*. México D.F. Fondo de Cultura Económica.

Fox, Justin, 1998. “Can the US economy hold up?, en *Fortune*, 28 de septiembre, pags. 49-54.

Fukuyama, Francis 1995. *Welvaart: de grondslagen van het economisch handelen.* Amsterdam, Ed. Contact.

Galbraith, John K. 1995. *Wereldeconomie in deze eeuw.* Baarn (Holanda), Ed. SESAM.

Goldsmith, Edward, 1996. “Quand les firmes transnacionales imposent leur loi”, en *Le Monde Diplomatique*, abril, pag. 19.

Goodmann, John-Pauly, Louis 1993. "The obsolence of capital controls", en *World Politics* (Princeton) Vol. 46, No. 1, págs. 50-82.

Gombeaud, Jean-Louis y Décaillot, Maurice, 1997. *Le retour de la trés grande dépression*. Paris, Ed. Economica.

Gonzalez, Butron, Maria Arcelia, 1997. “Desde el mundo de las excluidas para un mundo donde quepan todos y todas: por una visibilizarían de las invisibles”, en *Pasos* (Costa Rica) No. 70 (Marzo-Abril), pags. 1-10.

Gough, Ian 1977. “Gastos del Estado en el capitalismo avanzado”, en Sontag, Heinz-Valecillos, Héctor. *El Estado en el capitalismo contemporáneo.* México D. F., Ed. Siglo XXI, págs. 224-302.

Gough, Ian, 1978. “La teoría del trabajo productivo e improductivo en Marx”, (1972), en *Critica de la economía política*, No. 8 México D.F., Ediciones El Caballito.

Gray, John, 1998. *False dawn: the delusion of global capitalism*. Ed. Granta Books.

Gréau, Jean-Luc, 1998. *Le capitalisme malade de sa finance*. Paris. Ed. Gallimard.

Greg, I., 1997. “Un lunes sangriento para los mercados bursátiles mundiales”, en The Wallstreet Journal Americas, suplemento de La Nacion, 28 de octubre, San Jose, pag. 25A.

Guibernau, Montserrat 1996. *Los nacionalismos.* Barcelona, Ed. Ariel.

Gutierrez, German, 1997. “Ética funcional y ética de la vida”, en *Pasos* (Costa Rica) No. 74 (Noviembre-diciembre), pags. 15-25.

Gutman, P., 1986. “Economia y ambiente”, en Leff, E. (ed). *Los problemas del conocimiento y la perspectiva ambiental del desarrollo*”. México D.F. Siglo XXI.

Harrison, J., 1974. “Political Economy of Housework”, en *Bulletin of the Conference of Socialists,* Spring.

Hayek, Friedrich, 1989. “El ideal democrático y la contención del poder”, en *Estudios Públicos* (Chile) No. 1 (Diciembre).

Hayek, Friedrich, 1992. *Sobre la libertad*. San José, Ed. Libro Libre.

Heise, Arne 1996. “Der Mythos vom Sachzwang Weltmarkt”, en *Politik Und Gesellschaft* (Bonn, Dietz Verlag) No. 1, págs. 17-22.

Heilbroner, Robert 1992. *Kapitalisme in de 21ste eeuw.* Amsterdam, Ed. Van Gennep.

Hinkelammert, Franz, 1984. *Crítica a la razón utópica.* San José, DEI.

Hinkelammert, Franz, 1995. *Cultura de la esperanza y sociedad sin exclusión.* San José, DEI.

Hinkelammert, Franz, 1996. “Determinismo y auto-constitución del sujeto: las leyes que se imponen a espaldas de los actores y el orden por el desorden”, en *Pasos* No. 64 (Marzo-abril), págs. 18-31.

Hinkelammert, Franz, 1997. "El huracán de la globalización", en *Pasos* No. 69 (Enero-febrero), págs. 21-27.

Hinkelammert, Franz, 1997ª. El asesinato es un suicidio: de la utilidad de la limitación del cálculo de utilidad”, en *Pasos* No. 74 (Noviembre-diciembre), pags. 26-37.

Holloway, John-Bonefeld, Werner, *et al.* 1995. *Globalización y Estados-nación.* Buenos Aires, Ed. Tierra y Fuego.

Huber, Peter 1994. *Orwell´s Revenge: The 1984 Palimpset.* New York, Free Press.

Huizer, Gerrit, 1996. *La globalización desde arriba y desde abajo*. Conferencia de Filósofos y Científicos Sociales de EE.UU. y Cuba. La Habana, Junio.

Huntington, Samuel 1996. *The clash of civilizations and the remaking of the world order.* New York, Simon and Schuster.

Ianni, Octavio 1996. *Teorías de globalización.* México D. F., Siglo XXI.

IRELA 1996. *La Unión Europea y el Grupo de Río: La Agenda Birregional 1990-1995.* Madrid.

Isuani, E.A., 1986. “Seguridad social y asistencia pública”, en Mesa-Lago “*La crisis de la seguridad social y la atención a la salud*”, Ed. Fondo de Cultura Económica, México.

Julien, Claude, 1996. “Une Europe des citoyens”, en *Le Monde Diplomatique*, marzo-abril.

Keynes, John M. 1936. *The general theory of employment interest and money.* Londres, Ed, Macmillan.

Kolo, Gabriel, 1998. “De la facilité des dogmes: mais exportez donce dit le FMI” en *Le Monde Diplomatique, mayo, pag. 7.*

Korsh, Karl 1982. *Escritos Políticos I.* México D. F., Ed. Folios.

Kozlik, Adolf, 1968. *El capitalismo del desperdicio*. México D.F. Siglo XXI

Kraft, M., 1977. “Political Change and Sustainable Society”, en Pirages, D (comp). *The Sustainable Society*. New York, Ed. Praeger, pags. 173-196.

Krusewitz, Knut, 1978. “Opmerking over de oorzaken van milieukrisis in histories-maatschappelijke samenhang”, en Verhagen, Herman. *Inleiding tot de politieke ekonomie van het milieu*. Amsterdam, Ekologische Uitgeverij, pags. 81-109.

Laville, Jean-Louis, 1994. *L´économie solidaire: une perspective internationale*. Paris. Ed. Desclée de Brouwer.

Laville, J.L. 1997. “Une politique économique pour le XXI siècle”, en *La revue du MAUSS* sémestrelle No. 9 (Primer semester), pags. 243-247.

Lawrence, Robert 1992. “Japan´s low levels of inward investment: the role of inhibitions and aquisitions”, en *Trasnational Corporations* Vol. 1, No. 3 (Diciembre).

Leff, Enrique, 1986. Ecología y capital: hacia una perspectiva ambiental del desarrollo. México D.F., Universidad Autónoma de México.

Lennep, E. van 1995. “Nederland in een veranderende econimische wereldorde”, en *Internationale Spectator* Año 49, No. 10 (Octubre), págs. 507-513.

Lipietz, Alain 1995. "El mundo del postfordismo", en *Utopías* (Madrid) No. 166 (Octubre-diciembre).

Lula-da Silva, Luiz Ignacio 1997. "Sindicalistas del mundo, uníos", en *Hombres de Maíz* (Costa Rica), Año VII, No. 46 (Marzo-abril), págs. 18-19.

Maddison, Angus, 1991. *Dynamic forces in capitalist development, a long run comparative view*, Nueva York, Oxford University Press.

Maddison, Angus, 1996. *Problemas del crecimiento económico de las naciones*, México D.F. Ed. Planeta Mexicana.

Mandel, Ernest, 1972. *Tratado de economía marxista*. México D.F. Ed. Era.

Mandel, Ernest 1976. *Het Laatkapitalisme.* Amsterdam, Ed Van Gennep.

Marchéal, Jean-Paul, 1998. « lmaginer une autre societé: demain l économie solidaire", en *Le Monde Diplomatique,* abril, pags. 1 y 19.

Margolin, Iean-Louis, 1994. "L’Asie Orientale, de la prospérité á l´unité", en L *'Économie Mondiale* 1995. París, Ed. Découverte, págs. 87-96.

Marshal, Adriana, 1981. *El mercado de trabajo en el capitalismo periférico.* México D.F., El Colegio de México.

Martin, Hans-Peter y Schumann, Harold, 1996. *Die globalisierungsfalle: Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand.* Hamburgo, Ed. Rowohlt.

Marx, Karl, 1973. *El Capital: crítica de la economía política.* Buenos Aires, Ed. Cartago.

Marx, Karl, 1974. *Teorías sobre la plusvalía.* Buenos Aires, Ed Cartago.

Mc Harg.1969. *Design with Nature.* New York, Natural History Press.

Melman, Seymour, 1991. "El imperativo de la conversión económica. Once proposiciones", en Aguirre, Mariano-Malgesini, Graciela (comps.). *Misiles* o *microchips: la conversión de la industria militar en civil.* Barcelona, Ed. ICARIA, págs. 43-66.

Mesa-Lago, Carmelo, 1986. *La crisis de la seguridad social* y *la atención a la salud,* México DF, Ed, Fondo de Cultura Económica.

Mesa-Lago, Carmelo, 1990. *La seguridad social* y *el sector informal,* PREALC/OIT, Chile.

Meiskins Wood, Ellen, 1997. "Back to Marx", en *Monthly Review,* vol. 49, No 2, junio, pags. 1-17.

Mier, Sebastián, 1997. "Conformación de la sociedad civil como sujeto social y ético", en *Teología y Ciencias Humanas* (México), Año LXll (Mayo-junio), págs. 51-53.

Millán, Julio, 1992. *La Cuenca del Pacífico.* México D. F., Fondo de Cultura Económica.

Millman, Gegory, 1995. *De nieuwe geldwolven.* Utrecht (Holanda), Ed. Scheffers.

Molas Gallart, Jordi, 1991. "Aproximación a los aspectos económicos de la defensa *",* en Aguirre, Mariano-Malgesini, Craciela (comps.). *Misiles* o *microchips: la conversión de la industria militar en civil.* Barcelona, Ed, ICARIA, págs. 339-398.

Moon, Bruce, 1996. *Dilemas of international trade.* Oxford, Westviewpress.

Morin, E., 1980. *La méihode, la vie de la vie.* París, Ed. Du Seuil.

Morisson, Allan-Roth, Kendall, 1992. "The regional solution: an altemative to globalization", en *Trasnational Corporations,* Vol.I, No. 2 (Agosto), págs. 37-56.

Mortimer, Edward, 1997. "Global Gloom", en *Finantial Times,* 25 de marzo, pag.14.

NACLA, 1997. *Report on the Americas: Latin America in the age of billionaires,* Vol. XXX, No. 6 (Mayo-junio).

Nadal Egea, Alejandro, 1991. *Arsenales nucleares: tecnología decadente* y *control de armamentos.* México D. F., El Colegio de México.

Nell, Edward J., 1996. *Making sense of a changing economy.* Londres, Ed. Routledge.

Ngoc Liem, Hoang, 1998. *La facture sociale: ¿sommes-nous condamnés au libéralisme?* París, Ed. Arléa.

Nocera, Ioseph, 1998. "Réquiem for the bull", en *Fortune.* Setiembre, pags.40-43.

OECD 1995. *Perspectives Économiques de l` OCDE.* Paris, Junio.

Ohmae, Kenichi 1996. *The end of the Nation State.* New York, Free Press.

OIT, 1993. *El empleo en el mundo.* Ginebra.

OIT, 1995. *El empleo en el mundo.* Ginebra.

OIT 1996. *El empleo en el mundo 1996/97: las políticas nacionales en una era de mundialización.* Ginebra.

OIT 1997. *La actividad normativa de la OIT en la era de la mundialización.* Ginebra.

ONU, 1992, 1993. *Transnational Corporations*. Nueva York.

Ormerod, Paul 1995. *Economen hebben geen idee.* Amsterdam, Ed. Van Lennep.

Osa, Alvaro de la 1996. *Cuenca del Caribe: mecanismos para profundizar la participación de los actores sociales en el proceso de regionalización.* Trabajo presentado en el Seminario Internacional “La Nueva Agenda Sociopolítica del Proceso de Integración en el Gran Caribe”, INVESP, Caracas, Febrero.

Paz, Pedro 1983. "Crisis financiera internacional, neoliberalismo y respuestas nacionales", en Ramírez, Mario et al. *Banca y crisis del sistema.* México D. F., Ed. Pueblo Nuevo.

Pearce, David, 1976 y 1985. *Economia ambiental*. México D.F. Fondo de Cultura Económica.

Petrella, Ricardo 1996. “Competitiveness and the Need for Economic Disarmament”, en *Politik und Gesellschaft* (Bonn, Dietz Verlag) No. 1, págs. 7-16.

Porter, Michael 1990. *La ventaja comparativa de las naciones.* Buenos Aires, Ed. Vergara.

Prestowitz, Clyde 1988. *Trading Placers: how we allowed Japan to take the lead.* New York, Basic Books.

Quaini, Massimo, 1977. *Marxisme en Geografie.* Amsterdam, Ecologische Uitgeverij.

Quesnay, Francois, 1958. *Tableau Économique.* México D. F., Fondo de Cultura Económica.

Ramonet, Ignacio, 1997. *Un mundo sin rumbo: crisis de fin de siglo.* Madrid, Ed. Debate.

Ramonet, Ignacio, 1997 (2). "Régimes globalitaires", en *Le Monde Diplomatique.* Enero, pag. 1.

Ramonet, Ignacio, 1998. "Un autre monde est possible, besoin de utopie", en *Le Monde Diplomatique.* Mayo, pago 9.

Reich, Robert, 1992. El *trabajo de las naciones.* Buenos Aires, Ed. Vergara.   
*Revista del Sur* 1998. No 78, Montevideo, abril

Rifkin, J., 1995 y 1997. *The end of work: the decline of the global labor force and the dawn of the post market era.* New York, GP Putnam and Sons.

Rodrik, D., 1995. *Labor standards and international trade: moving beyond the rhetoric. W*ashington D. C, Overseas Development Council, Junio (mimeografiado).

Rodrik, D., 1997. "Has globalization gone too far", en *California Management Review,* vol. 39, No 3, primavera, pags. 29-53.

Rohwer, Jim, 1998. "Why the global storm will zap the US economy", en *Fortune.* 28 de setiembre, pags. 22-23.

Rousseau, Jean J., 1950. *The social contract and discourses.* New York, Ed. Dutton.

Roustang, Guy-Laville, [ean-Louis et al., 1996. *Vers un nouveau contrat social.* Paris, Ed. Dec1eé de Brouwer.

Sachs, Jeffrey, 1998. "Global capitalism: making it work", en *The Economist.* 12-18 de setiembre, pags 21-22.

Sapford, D. y Williams J., 1997. "La cronología del desastre asiático", en The *Wallstreet Journal Americas.* 27 de noviembre, Suplemento de El Comercio Exterior, Quito.

Schmidt, A., 1976. *El concepto de Naturaleza en Marx.* México O. F., Siglo XXI.   
Sender, Henry, 1997. "Not a happy bunch", en *Economic Review.* 2 de octubre.

Sewell W. y Sutherland P., 1998. *The challenges of globalization.* Washington, Overseas Development Council 1875.

Shaw, Alan, 1991. "La conversión y los problemas económico-sociales surgidos de las políticas de desarme", en Aguirre, Mariano-Malgesini, Cracíela (comps.). *Misiles* o *microchips: la conversión de la industria militar en civil.* Barcelona, Ed. ICARIA, págs. 67-96.

Shutt, Harry, 1998. *The trouble with capitalism: global economic failure.* Londres, Ed. Zed Books.

Singer, Paul, 1980. *Economia política del trabajo.* México O. F., Siglo XXI.   
Smith, Adarn, 1975. *The theory of moral sentiments.* Oxford University Press.   
Sweezy Paul, 1970. "Teoría del desarrollo económico", México O. F., Fondo de Cultura Económico.

Tabb William, 1997. "Globalization as an issue; the power of capital as the issue", en *Monthly Review.* Junio, pags. 20-30.

Taylor, Rattray, 1970. *The Doomsday Book.* Londres, Panther.

The Economist, 1996. *The world in* 1997. Londres, Ed. The Economist Newspaper LTD.

Thurow, Lesther, 1992. *La guerra del siglo XXI.* Buenos Aires, Ed. Vergara.   
Thurow, Lesther, 1996. *The future of capitalism* New York.

Tobin, James, 1978. "A proposal for an international monetary reform", en *The Eastern Economic Journal* Nos. 3-4 (Iulio-octubre).

Tyson, Laura, 1993. *Who is bashing whom: trade conflicts in* *high technology industries.* Institute for International Economics.

UN Centre on Transnational Corporations, 1988. *Transnaiional Corporations* *in* *World Development.* New York.

UNDP, 1992. *Human development report.* Nueva York, Oxford University Press.

Verhagen, Herman, 1978. *Inleiding tot de politieke ekonomie van het milieu.* Amsterdam, Ekologische Uitgeverij.

Vidal, Dominique, 1998. "Dans le sud : développement ou régression?", en *Le Monde Diplomatique.* Octubre, pag. 26.

Wallerstein, Immanuel, 1989. El *capitalismo histórico.* México O. F., Siglo XXI.

Wallerstein, Immanuel, 1991. *The politics of the world economy.* Cambridge University Press.

Wesselius, Erik, 1998. "Het multilateraal akkoord inzake investeringen", en *Solidariteit.* Febrero, págs. 8-9.

West, Robert, 1991. "La economía militar y el problema del desarrollo en los países del Tercer Mundo", en Aguirre, Mariano-Malgesini, Graciela (comps.). *Misiles* o *microchips: la conversión de la industria militar en civil.* Barcelona, Ed. ICARIA, págs. 399-504.

Wolf, Martín, 1997. "Mais pourquoi cette haine des rnarchés?", en *Le Monde Díplomatíque,* Junio, págs. 14-15.

Zevin, Robert, 1992. ¿*Our financial market is* *more open; If so* *why and with what effect?* Nueva York, Oxford University Press.