

LA TRANSICIÓN HACIA UNA NUEVA CIVILIZACIÓN

**El futuro de la humanidad
desde una perspectiva histórica**

Wim Dierckxsens

LA TRANSICIÓN HACIA UNA NUEVA CIVILIZACIÓN

DEI

Departamento Ecuménico de Investigaciones

**El futuro de la humanidad
desde una perspectiva histórica**

CONSEJO EDITORIAL

Maryse Brisson
Pablo Richard
Silvia Regina de Lima Silva
Tirsa Ventura
Gabriela Miranda García
Vilma Paola Hinkelammert
Mario Zúñiga
Anne Stickel
Wim Dierckxsens
Yanet Martínez

CORRECCIÓN: Guillermo Meléndez
COMPOSICIÓN TIPOGRÁFICA: Lucía M. Picado Gamboa
PORTADA: Olman Bolaños
EDICIÓN ORIGINAL: *El ocaso del capitalismo y la utopía reencontrada. Una perspectiva desde América Latina*. Bogotá, Ediciones Desde Abajo-FMA-DEI, 2003

362.9
D563t Diercksens, Wim. La transición hacia una nueva civilización. El futuro de la humanidad desde una perspectiva histórica. **Diercksens, Wim** —1a. ed. — San José, Costa Rica: DEI, 2010
184 págs.; 14 x 21 cms.
(Colección Universitaria)

ISBN 978-9977-83-164-0

I. Título
1. Transición histórica
2. Civilización
3. Mercado
4. Libertad

Hecho el depósito de ley.

Reservados todos los derechos.

Prohibida la reproducción total o parcial del contenido de este libro.

ISBN 978-9977-83-164-0

© Departamento Ecuménico de Investigaciones (DEI), de la edición en español, San José, Costa Rica, 2010.

@ Wim Diercksens, 2010

Impreso en Costa Rica: Lara Segura & Asociados (506) 2256-1664

PARA PEDIDOS O INFORMACIÓN DIRIGIRSE A:

Asociación Departamento Ecuménico de Investigaciones
Apartado Postal 390-2070
SABANILLA
SAN JOSÉ-COSTA RICA
Teléfonos (506) 2253-0229 • 2253-9124
Fax (506) 2280-7561
Dirección electrónica: editorial@dei-cr.org
<http://www.dei-cr.org>

Contenido

Presentación..... 11

Introducción..... 15

1. El carácter transitorio de la historia..... 15
2. La mirada hacia el futuro de la humanidad
a partir de su pasado 21
3. Trabajo productivo e improductivo
en la transición histórica 29

Capítulo I
**Raíces históricas del proceso de liberación
de la humanidad**..... 37

1. La libertad relativa frente a la naturaleza
a partir del Bien Común..... 37
2. La libertad relativa de apartarse del Bien Común 46

Capítulo II
**Liberación histórica del individuo
a costa del Bien Común** 55

1. Individualidad sin libertad o negación absoluta
de la libertad como persona 55

2. Negación de la negación absoluta de la libertad como persona.....	64
--	----

Capítulo III La transición a la individualidad con libertad como persona.....	69
--	-----------

Capítulo IV Sociedad a partir de la individualidad en la modernidad	75
--	-----------

1. El renacimiento de la economía de mercado y la libertad individual enajenada.....	75
2. Liberalismo y proteccionismo: unidad contraria de sociedad a partir de individualidad.....	85
3. La internacionalización de la unidad de contrarios a partir del mercado mundial.....	90
4. La internacionalización de la lucha de los contrarios con las crisis capitalistas	92

Capítulo V Sociedad desde la individualidad o individualidad sin sociedad.....	97
---	-----------

1. Choque de intereses privados, y entre particularidad y totalidad, en la escala mundial	97
2. Mundialización de la contradicción entre lo particular y lo social	102

Capítulo VI Individualidad sin sociedad versus sociedad sin individualidad	107
---	------------

1. La batalla por el mercado y la confrontación entre particularidad y totalidad.....	107
2. Mediación entre particularidad y totalidad, y la supeditación del plan al mercado	111

2.1. La subordinación absoluta de la naturaleza al interés privado	111
2.2. La subordinación del plan total al mercado total.....	114
2.3. La subordinación de la periferia al centro a partir del mercado	117

Capítulo VII Los límites de la individualidad sin sociedad.....	127
--	------------

1. La planificación de Estados privados y la repartición del mercado mundial.....	127
2. Las contradicciones en la planificación privada sin ciudadanía.....	136

Capítulo VIII La utopía: individualidad a partir de una sociedad liberadora	149
--	------------

1. La inversión de la modernidad: individualidad a partir de sociedad.....	149
2. Libertad individual y libertad ante la naturaleza a partir de sociedad.....	155
3. Libertad en sociedad a partir de una sociedad liberadora....	160
4. Hacia un bienestar genuino con plenitud de vida	165

4.1. Economía y contabilidad social por forma y contenido.....	165
4.2. Economía y contabilidad social en función de la plenitud de la vida	171

4.2.1. Deterioro de los recursos naturales	171
4.2.2. Contaminación del ambiente	172
4.2.3. Vida media de medios de producción y bienes de consumo duradero	172
4.2.4. Gastos improductivos	173
4.2.5. Gasto de defensa	174
4.2.6. Inversiones liberadoras	174
4.2.7. Remuneración liberadora.....	175

Bibliografía	179
---------------------------	------------

Presentación

El objetivo del presente estudio es analizar la racionalidad económica que ha llevado al ascenso y descenso de las civilizaciones humanas desde los tiempos más antiguos, con la finalidad última de poder vislumbrar mejor una racionalidad económica alternativa a futuro. Hemos optado por este trabajo histórico para poder vislumbrar dicha alternativa frente a la actual crisis del capitalismo, no tanto como crisis del modelo neoliberal sino del capitalismo como tal y la civilización occidental en general.

La tesis central del libro es que el ocaso del capitalismo se puede entender mejor como el fin de una civilización depredadora, cuando se lo estudia a partir del agotamiento de su racionalidad económica particular en comparación con la transición en la racionalidad económica de las diferentes civilizaciones a lo largo de la historia de la humanidad. Con tal agotamiento el mundo no se acaba, pero se atisba la oportunidad del comienzo de una nueva historia. La historia nos enseña que un nuevo orden no nace desde un orden existente. Es en medio del desorden cuando suelen darse las condiciones para un nuevo orden. Es entonces en medio del desorden que es posible la recuperación de la mirada utópica hacia el futuro. En este sentido, el libro que en su primera edición llevaba el título *El ocaso del capitalismo y la utopía reencontrada*, constituye una explícita contraposición a la tesis de Francis Fukuyama, quien considera el fin del socialismo

real como el fin de la historia, condenando a la humanidad a la cadena perpetua del neoliberalismo, sin posibilidad de visualizar otra utopía que el propio neoliberalismo. Consideramos que el libro, por su carácter netamente histórico, mantiene su vigencia. Con base en ese enfoque histórico escribimos *Los límites de un capitalismo sin ciudadanía*, en la segunda mitad de los años noventa, donde señalamos los alcances y visibilizamos las contradicciones y los límites del neoliberalismo en pleno apogeo. El objetivo fue resaltar el carácter finito del neoliberalismo para recuperar una visión con esperanza frente a las tesis de Fukuyama. En esa época era fundamental un reencuentro con la utopía, para mantener con vida la esperanza de los pueblos oprimidos. En ese entonces, cuando el neoliberalismo se encontraba en pleno auge, era de gran importancia indicar los límites de una racionalidad económica propia de la globalización. Ya en ese momento predecíamos la inevitable crisis bursátil y financiera que estalló en el año 2000 en el nivel internacional. Asimismo, mencionamos el desenlace de un nuevo conflicto bélico por el reparto del mercado mundial, tal como lo vimos desarrollarse desde ‘la guerra contra el terrorismo’, declarada a partir del Once de Setiembre de 2001. Advertimos sobre el latente peligro del neofascismo que hoy amenaza de manera cada vez más concreta, y trazamos las primeras ideas en torno a una racionalidad económica alternativa.

Al abordar estos temas en medio del apogeo del neoliberalismo, parecía algo irónico constatar los límites del capitalismo mundializado comprobables al conmemorarse en 1998 el aniversario 150 del *Manifiesto comunista*, un momento cuando el marxismo había sido declarado muerto y ya casi no encontraba partidarios. No es sino hasta diez años después, con la llamada crisis crediticia o hipotecaria, que se empieza a vislumbrar el fin del neoliberalismo y se anuncia la nueva Gran Depresión del capitalismo del siglo XXI.

Con la entrada en el nuevo milenio se visualiza la posibilidad de otro mundo posible. En estos años hemos escrito diferentes textos sobre la posible transición a una racionalidad económica alternativa, es decir, sobre la utopía de que otro mundo es posible a partir de una visión no exclusivamente macroeconómica. Podemos mencionar aquí el libro *Del neoliberalismo al poscapitalismo*; el libro escrito junto con Carlos Tablada, *Guerra global, resistencia mundial y alternativas*; y *La transición hacia el poscapitalismo: El socialismo del siglo XXI*, donde ya predecíamos la crisis inmobiliaria en los EE. UU. En *La crisis mundial del siglo XXI: Oportunidad de transición*

al poscapitalismo caracterizamos la actual crisis como una crisis de civilización, por tratarse tanto de una crisis económica o financiera como en prácticamente todos los ámbitos de la vida: lo alimentario, lo energético, lo ecológico, lo climatológico, lo social, lo político, lo militar, lo ético. Desde el estallido abierto de la crisis y la amenaza de la Gran Depresión del siglo XXI, hemos creado el Observatorio Internacional de la Crisis, equipo que da seguimiento a la misma.

En el libro más reciente del Observatorio: *Siglo XXI: Crisis de una civilización. ¿Fin de la historia o el comienzo de una nueva historia*, apelamos a la urgencia de un enfoque transdisciplinario y la necesidad de una visión histórica. El presente libro, con su nuevo título ajustado a los tiempos actuales, permite entender que la transición de una racionalidad económica a otra, en la historia de la humanidad como un todo, brinda elementos muy reveladores no solo acerca del desenlace de la racionalidad vigente sino también, y especialmente, sobre la racionalidad económica potencialmente futura y a la que podemos aspirar. Para lograr una mirada hacia el futuro, la historia permite mejor trazar expectativas hacia adelante a partir de un profundo conocimiento del pasado. Desde este enfoque se visualiza mejor la utopía de otro mundo posible, perspectiva que estaba bastante perdida desde la caída del Muro de Berlín. El libro con su franca mirada hacia el futuro desde el pasado, procura enriquecer la discusión sobre alternativas al capitalismo, debate que mantendrá mucha actualidad por un buen tiempo.

Introducción

1. El carácter transitorio de la historia

Fue algo irónico tener que constatar, al conmemorarse el aniversario 150 del *Manifiesto comunista*, que los efectos de un capitalismo mundializado dibujado por Marx y Engels hace más de siglo y medio parecían comprobarse cuando el marxismo ya casi no encontraba partidarios. Luego de una década de la desintegración del bloque socialista con la Unión Soviética, el triunfante pensamiento único y neoliberal entró en crisis, y con ello peligró no solo el neoliberalismo vigente sino hasta la propia e imperante racionalidad capitalista. Es tesis clásica de Marx que hoy cobra de nuevo actualidad, que los tres momentos: las relaciones sociales de producción, las fuerzas productivas y la conciencia de ellas, pueden y deben entrar en contradicción al interior de sí mismas. Hay suficiente evidencia de que el capitalismo ha llegado a una fase de desarrollo en que las fuerzas productivas sociales entran en contradicción con las relaciones sociales de producción vigentes. De modos de incrementar la productividad del trabajo, las relaciones capitalistas se manifiestan más bien como trabas suyas.

La tesis central de este estudio es que la racionalidad económica del capitalismo, además de adquirir bajo el neoliberalismo una dimensión mundial sin precedentes, entra en una crisis

sin aparente solución: las actuales relaciones de producción amenazan a las propias fuerzas naturales, e impiden asimismo un mayor desarrollo de las fuerzas productivas sociales. La propia racionalidad del capitalismo se encuentra, en otras palabras, en crisis, con base en la maximización de la tasa de beneficio a partir de la competencia entre capitales privados. La maximización de la tasa de ganancia depende de este desarrollo de las fuerzas productivas sociales más que de cualquier otra cosa. La innovación tecnológica siempre más acelerada y la constante sustitución de unos productos tecnológicos por otros más nuevos han sido el motor de la competencia en toda fase del capitalismo, sobre todo durante el último medio siglo.

Bajo esta lógica competitiva, la vida media de los productos se acorta sin cesar. La reproducción del capital se ha acelerado, superando la velocidad de reproducción de las fuerzas naturales y poniendo en peligro la reproducción de éstas. Simultáneamente, la vida media de la tecnología ha bajado a tal punto que el costo de la innovación tecnológica en el ámbito productivo progresa de manera geométrica. Cada innovación tecnológica implica una reducción en el costo laboral. Mientras el costo de innovación aumente a menor velocidad que el ahorro en el costo del trabajo que implica la nueva tecnología, la tasa de ganancia tiende al alza en el ámbito productivo. Si sucede lo contrario, la tasa de beneficio tenderá a la baja. La primera tendencia prevaleció durante la segunda posguerra, hasta fines de los años sesenta, pero después predominó la segunda.

En el capitalismo, la tendencia a la baja de la tasa de ganancia no es un fenómeno nuevo. A lo largo de su historia, la evolución de la tasa de ganancia se ha dado de manera cíclica. Después de cada ciclo de baja de la tasa de ganancia, ha surgido un ciclo nuevo en que esa tasa de beneficio asciende otra vez. Los períodos de alza de la tasa de ganancia se caracterizan por una fase expansiva de la producción de mercancías y servicios. Los períodos en los cuales la tasa de beneficio tiende a la baja, se caracterizan por una concentración de la riqueza ya existente en manos de los capitales más fuertes. La inversión en la concentración de la riqueza ya existente conduce a la contracción económica, es decir, origina un período de recesión. La fe de los defensores del sistema apunta a que el capitalismo se saldrá una vez más con la suya, gracias a otra fase expansiva de la producción. Para estos partidarios, habrá pronto un nuevo y expansivo ciclo económico para el capital. Esta tesis se basa en la simple convicción de que el capital ha logrado

siempre salir airoso y, por lo tanto, lo conseguirá de nuevo. Se trata de tesis subjetivas, no sustentadas en argumentos objetivos. Nada objetivo permite vislumbrar tal alza del capital productivo.

Es nuestra tesis que la reducción de la vida media de los productos en general y de la tecnología en particular ha llegado a un punto que no es posible seguir compitiendo con una vida útil tan corta. Un recorte aún mayor de la vida media de la tecnología eleva los costos de innovación en forma geométrica, sin posibilidades de reducir en igual forma los costos del trabajo. El resultado es el inevitable descenso de la tasa de ganancia. El derroche tecnológico funciona como si las fuerzas productivas sociales se hubiesen desarrollado menos. Por el contenido, se sustituye a velocidad creciente la riqueza material ya existente. Esta sustitución cada vez más veloz de la tecnología permite al capital, sin embargo, elevar su tasa de beneficio. El capital verá en ese derroche de riqueza material la esencia de la creación de tal riqueza. Cuando, no obstante, la velocidad de la sustitución tecnológica llega a un grado que ya es imposible bajar en la misma medida el costo laboral, la innovación tecnológica choca con la racionalidad misma del capital. La propia conservación de la tecnología resta dinámica a la velocidad de la acumulación. Seguir acortando la vida media de la tecnología deteriora también la tasa de ganancia. Ahí reside precisamente la contradicción: la propia relación de producción ya no brinda oportunidad de elevar el desarrollo de las fuerzas productivas sociales materiales.

La sustitución cada vez más acelerada de los productos en general y de la tecnología en particular constituye, entonces, una amenaza tanto para la reproducción de la naturaleza como para la reproducción de la propia racionalidad capitalista. Seguir produciendo con base en una permanente aceleración en la innovación tecnológica deja de ser una ventaja competitiva. La tendencia a la baja de la tasa de beneficio se debe a la baja de la productividad del trabajo provocada por la innovación tecnológica siempre más acelerada. Conservar los productos en general y la tecnología en particular por más tiempo, tiende a lograr una mayor productividad del trabajo pero limita la relación competitiva. Ante la baja de la tasa de ganancia, no hay otra salida que prolongar la vida media de los productos. Con esta inversión de las cosas, empero, se altera la racionalidad misma del sistema. Entrar en esa nueva contradicción implica una crisis para la racionalidad capitalista, aunque en manera alguna para la humanidad como tal. En la actualidad al capital le queda la opción de luchar por

posponer al máximo el cambio en la racionalidad económica, sin embargo no puede evitarla.

Como dijimos, la tasa de ganancia ha oscilado durante toda la historia del capitalismo. Más allá de las oscilaciones coyunturales y de corta duración, hay otras ondas de mayor permanencia. Éstas se dan a partir de la baja más o menos prolongada de la tasa de ganancia en el ámbito productivo. En tales coyunturas, el gran capital huye de esta esfera hacia el ámbito redistributivo. En vez de invertir en la generación de nueva riqueza con una tasa de beneficio menor, en esos episodios el capital invierte en la repartición de los mercados existentes con una concentración de la riqueza que ya existe. Los ciclos improductivos merecen atención especial de estudio, ya que estos períodos improductivos del capital constituyen tantas crisis del capitalismo como tal. Su evolución tiene dimensiones temporales y espaciales. Históricamente estas crisis han sido propias de unos sectores en un solo país, en primera instancia. Conforme el capitalismo se expande a través de los sectores económicos y en más naciones del mundo, también estas crisis adquieren un carácter internacional. En el capitalismo, los grandes ciclos económicos se tornan más puntiagudos, más prolongados y más vastos en el espacio. Hoy, nos encontramos ante una crisis global que involucra al mundo entero.

El período del imperialismo de fines del siglo XIX, que desemboca en la Primera Guerra Mundial, la crisis de los años treinta y la Segunda Gran Guerra se caracterizan por un episodio prolongado y crítico de capital improductivo. Desde fines del decenio de los sesenta y principios del de los setenta del siglo XX, estamos otra vez en un período dominado por el capital improductivo. La repartición de la riqueza y de los mercados ya existentes durante el período del imperialismo llevó a la gran crisis económica de los treinta, así como a las dos conflagraciones mundiales. Luego de la Segunda Guerra Mundial, con el keynesianismo se volvió a producir riqueza desde cada nación. Se aprendió que para poder repartir debe haber, al menos temporalmente, nueva creación de riqueza en cada país. Es en ese período de la posguerra cuando baja como nunca antes la vida media de los productos en general y de la tecnología en especial. En su primera fase, la tasa de ganancia sube al expandirse la producción a costa del descenso de la vida media de los productos. En un segundo momento, la tasa de ganancia tiende a la baja al acortarse la vida media de la tecnología a tal extremo que la innovación tecnológica se torna desventaja competitiva.

Con el neoliberalismo se desarrolla una nueva fase de concentración de la riqueza, esta vez a escala mundial. Invertir en la concentración de la riqueza mundial ya existente en cada vez menos manos, implica salvar la ganancia del gran capital a costa de la pérdida de dinámica en el ámbito productivo. La exclusión y la pérdida de ingresos de los más humildes en el mundo son una consecuencia lógica. La demanda global se contrae y la recesión económica resulta inevitable secuela. Cuando el mercado mundial se encuentra repartido entre los grandes capitales y a la vez la recesión económica golpea, se agotan todas las posibilidades de ganar. No hay salida de acumulación por crecimiento ni por la redistribución de la riqueza conocida. En un mundo así no hay lugar para todos ni para todo gran capital. En tal contexto, surge un nuevo imperialismo mundial. Cualquier redistribución del mercado implica, desde entonces, una creciente confrontación entre las potencias y los capitales más poderosos. Este conflicto extraeconómico acentúa el reparto del mundo a costa del ámbito productivo y los ingresos de crecientes mayorías, y por ende también de la capacidad de consumo en el mundo entero. Con ello se acentuará una recesión mundial vasta y profunda, en cuyo caso no se salvarán el país ni el capital triunfante. La única victoria de éste será haber sido el último perdedor. La guerra solo empeorará las cosas. Luego, el retorno a la inversión productiva se torna una renovada necesidad histórica. Sin ella no hay salvación ni para el gran capital triunfante.

Acumular con base en la concentración progresiva de la riqueza existente no hace más que contraerla. Acumular a partir de un reparto de riqueza en declive, supone una tarea cada vez más agresiva y que brinda perspectivas crecientemente peores incluso para los triunfadores. En otras palabras, una depresión en escala global no brinda salvación siquiera para los países más fuertes y las empresas más exitosas. Es más: aquellos países y empresas que mayor éxito tengan en la conquista del mercado mundial, sufrirán al fin de cuentas la mayor caída. En efecto, al contraerse la economía mundial, se contrae el comercio mundial. La única salida en cada localidad es fomentar la economía y demanda internas a costa de la demanda externa. Y al contraerse el comercio internacional, las multinacionales sufrirán más que nadie. El colapso de las 'torres gemelas', WorldCom y Enron constituyen en este sentido apenas la punta del iceberg del colapso económico de las grandes transnacionales. Una repartición de los mercados existentes fundada en la fuerza militar puede salvar de

la recesión a una nación, con el costo de todo su entorno. Pero, repetimos, al deteriorarse dicho entorno, no hay salvación ni para la nación triunfante.

Para evitar un colapso total de la economía mundial y con ello del propio capital, éste tendrá, a toda costa, que volver al ámbito productivo. Al contraerse el pastel existente, no queda otra salida que volver a hacer pastel para poder acumular. Con todo, solo se podrá acumular en esta esfera productiva si el capital logra elevar la tasa de ganancia en ese ámbito. Al acortarse la vida media de la tecnología hasta los límites históricos posibles, el capital se ve imposibilitado como capital de estímulo para el ámbito productivo. Un retorno del capital a este ámbito, en otras palabras, es imposible sin alargar la vida media de la propia tecnología, abortando así su propia racionalidad. Mientras el capitalismo más se aferre a la redistribución agresiva de los mercados, más se hundirá. La única salida consiste en prolongar la vida de la tecnología y, por consiguiente, de los productos en general. Con esa política es posible salvar la ganancia en lo inmediato, pero no a mediano plazo.

Al aumentar la vida media de los productos en general y de la tecnología en particular, la inversión se torna inmediatamente más rentable. La reproducción económica adquiere carácter más pausado y permite ponerse en armonía con la reproducción de las fuerzas naturales, esto es, se vuelve más sostenible. Al bajar la rotación de capital a partir de la prolongación de la vida misma de los productos, sin embargo, habrá a la vez una contracción en la producción de valor en el Norte. Las oportunidades de (re)inversión de capital en el ámbito productivo disminuyen, y con ello las oportunidades de ganancia. Al duplicarse, por ejemplo, la vida media de los productos, se reduce a la mitad la creación de riqueza nueva, así como el trabajo necesario para ello. La única salida para la revalorización del dinero sería su movilización hacia la inversión productiva en el Sur. Un mayor bienestar genuino se adquiere en el Sur al ampliarse la producción en función de necesidades descubiertas. Al duplicarse la vida media de los productos, puede reducirse el trabajo necesario en el Norte. La nueva riqueza económica anualmente generada puede limitarse a la mitad, sin pérdida de bienestar genuino. Este proceso libera al ser humano del trabajo necesario para su sostén diario, en vez de ponerle la cadena perpetua.

Si la riqueza nueva que se genera anualmente se reduce a la mitad en el Norte, lo que sobra desde entonces es el dinero como

capital. Para no perder su valor futuro, ese dinero ha de migrar de forma productiva hacia el Sur. Solo en la medida en que el dinero liberado en el Norte se vincule con la producción en el Sur, no se desvaloriza. Aquí surge una especie de solidaridad inevitable entre Norte y Sur. Aumentarán el trabajo productivo y el ingreso generado en el Sur, al tiempo que disminuirán en el Norte. El resultado será una equiparación rápida del ingreso por dos vías. La cooperación internacional consistirá en la obligada vinculación de la economía de lo suficiente en el Norte con la economía de lo necesario en el Sur. Esta solidaridad inevitable entre Norte y Sur constituye la única salida para el Norte con miras a que el poder adquisitivo de su dinero no se esfume al instante. A la larga, no obstante, el dinero perderá toda función de acumulación y se reducirá cada vez más a su función original de medio de cambio de valores equivalentes.

Conforme se prolonga la vida de los productos y de la tecnología, la innovación deja de ser el motor de la competencia. Entonces, el conocimiento puede proclamarse patrimonio de la humanidad. La salida obligada a la prolongación de la vida media de los productos y de la tecnología limita la reinversión o acumulación en el Norte y obliga a invertir en el Sur ese dinero y ese conocimiento. Con el traslado de éstos al ámbito productivo en el Sur, se elevan de manera acelerada la inclusión y el ingreso. Si todavía existe alguna base para la competencia, es a partir de la calidad de los productos. Si la economía de lo suficiente se desarrolla más que la economía de lo necesario, más sostenible será la reproducción de las fuerzas naturales, y menos sostenible la reproducción de dinero como capital. Desde entonces, se perderá toda posibilidad de acumular dinero. En otras palabras, la racionalidad económica se altera en sus raíces al tratar de salvarla. En medio de la muerte lenta de una racionalidad vigente, nacen y se desarrollan la conciencia y la posibilidad simultánea de implementar nuevas relaciones sociales de producción que ya no parten de la competencia sino de la solidaridad inevitable. Nace el reencuentro con la utopía y se desarrolla en medio de ese movimiento contradictorio.

2. La mirada hacia el futuro de la humanidad a partir de su pasado

Para poder imaginarnos mejor cómo pudiera ser el futuro de la humanidad bajo otra racionalidad económica, ayuda conocer

mejor la historia. La historia de la racionalidad económica de la humanidad como un todo puede brindarnos elementos importantes sobre la racionalidad económica venidera. Es otra tesis clásica de Marx que las nuevas relaciones de producción que emerjan sobre las anteriores, serán más desarrolladas. Este mayor desarrollo de las nuevas relaciones de producción respecto a las antiguas se caracterizaría por un mayor grado de libertad de la especie humana, libertad creciente que se presenta en dos sentidos: una liberación relativa de la especie humana frente a las fuerzas naturales, y otra, relativa a los propios seres humanos de los lazos comunitarios.

Marx toca esta perspectiva histórica en *La ideología alemana*¹, pero la desarrolla en su obra *Grundrisse*², cuando se refiere a los diferentes modos de producción que caracterizan en abstracto la historia de la humanidad. Él parte de la comunidad primitiva, donde impera el comunismo obligado por la falta de desarrollo de las fuerzas productivas sociales; sigue con el modo de producción tributario, para revelar la libertad relativa de los seres humanos de entablar relaciones sociales de producción a partir de una división social del trabajo. Esta liberación respecto de las fuerzas naturales, basada en esa división social del trabajo, los libera a su vez para establecer relaciones más allá de lo comunal. Esta libertad de las relaciones comunales no implica aún una mayor libertad como personas. Por el contrario, la negación absoluta de la misma ha sido la realidad histórica con el origen de la esclavitud. Al pasar la mirada sobre los modos de producción esclavista y el feudal, la relación de explotación revela un carácter individual de ésta e igualmente la creciente libertad de los humanos como seres explotados. El próximo salto cualitativo que se concibe en la historia es la utopía de una sociedad liberadora.

Marx recorre la historia en abstracto para hallar leyes económicas que proyectan el futuro de la humanidad más allá del modo de producción capitalista. Después del capitalismo se percibe la tendencia hacia una sociedad liberadora. Se vislumbra un nuevo comunismo que se distingue del primitivo por el pleno desarrollo de las fuerzas productivas sociales y donde los seres humanos logran el máximo grado de libertad como personas. El socialismo real que imperó en la historia reciente se atisba como

la negación absoluta de la economía de mercado. No obstante, al sustituir el mercado total por la planificación total, la nueva sociedad resulta sistémica y no liberadora; si bien se inspira en esta utopía, no coincide con ella. Aun así, el fin del socialismo real no significa el fin de las utopías, como reivindica Fukuyama (1995). La utopía no ha muerto; lo que en realidad ha muerto es la utopía neoliberal. A 150 años de los escritos de Marx, la utopía se revela como posibilidad y necesidad históricas de cara a la crisis actual del neoliberalismo. Para desarrollar una mayor capacidad de proyección hacia la racionalidad económica futura, es necesario ubicar al capitalismo como un eslabón más en la historia de la humanidad. Cuando se quiere entender un salto cualitativo futuro en la historia, es apropiado entender los saltos cualitativos del pasado. Sin tomar esta distancia de la actualidad, no es posible imaginar ese paso hacia el futuro. Una mirada más allá del capitalismo y allende la modernidad, implica entender la racionalidad económica cambiante en la historia.

El proceso de liberación relativa de los seres humanos frente a la naturaleza y entre sí, se encuentra en el centro del análisis de la historia de Marx. El autor percibe la posibilidad de una libertad de la humanidad en relación con la naturaleza más allá de la dominación de ésta, y la simultánea relación social entre los seres humanos más allá de la explotación. Ese comunismo sería el punto culminante de la historia de la humanidad. El comunismo primitivo sería su punto de arranque. Debido a la muy limitada libertad de la especie humana frente a las fuerzas naturales, la historia de la sociedad se inicia con un desarrollo muy fuerte de los lazos comunales. Las relaciones comunitarias se presentan como la primera gran fuerza productiva para que de manera primitiva la especie humana empiece a moldear la naturaleza externa con vistas a satisfacer sus necesidades. Al moldear la naturaleza externa, el ser humano también cambia su propia naturaleza. A partir de la restringida libertad de la especie humana frente a las fuerzas naturales, existe una limitada libertad para liberarse de los lazos comunitarios. Se es individuo, solo en tanto se es miembro de una comunidad. Solo existe individualidad a partir de sociedad, y no al revés. El Bien Común es inmediatamente interés individual. No hay posibilidad de contradicción estructural entre los dos.

Desde la liberación relativa de la humanidad respecto de las fuerzas naturales, es concebible de igual modo la liberación relativa de los individuos de sus lazos comunitarios. Esta liberación del ser individual no necesariamente conlleva una relación

¹ México D. F., Cultura Popular, 1974.

² México D. F., Siglo XXI, 1971, tomo I.

armoniosa entre los seres humanos; más bien su contrario suele darse en la historia. Ella muestra que la liberación relativa de los seres humanos de las fuerzas naturales, libera a la humanidad de la necesidad de vivir en comunidad y como ser solidario. Esta liberación crea, entonces, las condiciones objetivas para la explotación de unos seres humanos por otros. Tampoco a partir de entonces la historia de la humanidad puede entenderse como la sucesión simple de una forma de explotación por otra. Marx detecta en la historia de las formas de explotación del ser humano por el ser humano, una tendencia hacia una sociedad liberadora que no solo libera a los humanos de las relaciones de explotación, sino también a las fuerzas naturales de tal relación de dominación.

En el modo de producción tributario (mal llamado asiático) los lazos comunitarios, en vez de disolverse, se reafirman en una escala mayor mediante una división social de trabajo. Solamente mediante esa cooperación socializada y más vasta, la humanidad consigue controlar las fuerzas naturales. Sobre la base de grandes obras productivas, los lazos comunitarios se hacen más complejos. La división entre trabajo intelectual y ejecutivo, desplegado por una comunidad superior, por un lado, y el trabajo manual y operativo de comunidades inferiores, por el otro, son muestra monumental del dominio de la humanidad sobre las fuerzas naturales. En estas formaciones sociales no hay lugar para el pleno desarrollo de la individualidad. No hay ni posibilidad de un desarrollo de intereses privados individuales que distan de intereses comunitarios. A partir de la división social de trabajo entre comunidad superior y comunidades inferiores, sin embargo, el Bien Común de la sociedad, como la unidad de las comunidades, no se manifiesta de inmediato. Él se deriva de manera indirecta y nada más desde el resultado obtenido de dicha división social de trabajo.

El resultado positivo que se deriva de la división del trabajo, se expresa a través del desarrollo de la productividad. El aumento de ésta legitima aquella división, mientras la baja crónica provoca una crisis de legitimidad. La división social del trabajo entre las comunidades inferiores, por un lado, y la superior, por el otro, brinda la posibilidad de un gradual choque de intereses al interior de la propia sociedad. Las grandes obras del culto en las sociedades teocráticas permiten a la comunidad superior extraer excedentes de las comunidades de base. En tanto que ese excedente apropiado no amplía la base productiva de las

comunidades inferiores, la comunidad superior se manifiesta como improductiva. La consecuencia es un deterioro de la base productiva de la sociedad como un todo. La división del trabajo existente pierde entonces legitimidad, y con ella la presencia de la comunidad superior. Surge un choque entre el interés privativo de la comunidad superior y los intereses de comunidades de base. Ese choque guarda todavía un carácter comunitario, o sea, la explotación del ser humano por el ser humano no escapa todavía a los lazos comunitarios. La libertad de los seres humanos de relacionarse entre sí dentro de la sociedad, más allá de los lazos de solidaridad, ha permitido la explotación. La forma de explotación, sin embargo, no se libera aún de los lazos comunales.

La historia posterior de las formaciones precapitalistas muestra que la relación de explotación se libera de los lazos comunitarios. La individualización de las relaciones sociales coincide con la individualización de las relaciones de explotación. Para este estudio histórico-antropológico (Dierckxsens, 1983) se toman autores como Anderson, Bartra, Dobb, Duby, Godelier, Hobsbawn, Huberman, Kautsky, Pirenne y Terray, entre otros. A partir de ahí se traza la racionalidad económica de cada modo de producción a través de la historia, con vistas a hacer mejores proyecciones futuras. Las leyes económicas tras cada modo de producción, brindan las tendencias necesarias del mismo. El estudio comparativo revela tendencias en la historia de la humanidad.

En la esclavitud, los lazos sociales de explotación entre los seres humanos dejan de tener amarres comunales y se vuelven individuales. Los intereses antagónicos se manifiestan desde entonces como intereses de clase. El nacimiento de la individualidad en la relación amo-esclavo implica la simultánea afirmación y negación de la libertad como persona. En esa relación es imposible la conciliación de intereses, los cuales son abiertamente antagónicos. En la esclavitud no es posible concebir un Bien Común. El interés de uno es la negación absoluta del interés del otro. Se trata de una sociedad que niega toda posibilidad de desarrollo de la individualidad de los explotados. El esclavo, en tanto individuo, se reduce a la categoría de instrumento de trabajo, a una fuerza productiva social material. Sobre la base de una privación total de la libertad como persona, no es posible concebir la voluntad subjetiva para que el esclavo desarrolle las demás fuerzas sociales productivas. La relación social misma, en otras palabras, limita el desarrollo de todas las demás fuerzas

sociales productivas. La relación de producción en sí, señala su propio límite.

La evolución de la relación feudal, a partir de la renta en trabajo, por la vía de la renta en especie hacia la renta en dinero, denota la progresiva libertad del individuo explotado como persona. Con esta progresiva libertad como persona, la relación de explotación se hace menos explícita. En la renta en trabajo, queda explícita la separación entre el trabajo para sí y el trabajo para el otro. La relación de explotación requiere todavía ciertos mecanismos extraeconómicos para atar el siervo a las tierras del señor. La libertad como persona, por tanto, se encuentra limitada. En la renta en especie el siervo trabaja toda la tierra como si fuera suya, ya que el producto del trabajo aparece como para sí. Aunque sabe que del producto de su trabajo debe pagar una renta en especie al señor, la relación subjetiva con los medios de producción es otra. La distinción entre trabajo para sí y trabajo ajeno se vuelve más abstracta.

La renta en especie se ha desarrollado con base en la colonización de tierras nuevas y más lejanas. La colonización misma requería un mayor grado de libertad individual, y la lejanía entre siervo y señor hacía contraproducente el cobro de la renta en trabajo. Con la renta en especie nace la división social del trabajo entre los siervos: unos se especializan en unos productos y otros en artículos diferentes, a partir de lo cual el señor desarrolla el comercio, con lo que surgen los gremios respectivos. Luego se da la especialización en artesanías y emerge la ciudad, liberada de los lazos señoriales. Desde entonces madura la economía de mercado. Con la introducción de la renta en dinero el señor se libera de los vaivenes del mercado y, con ello, nace el campesino liberado de los lazos feudales. Libre como persona, el campesino vende el producto de su trabajo en el mercado, pero le debe una renta en dinero al señor por el uso de tierra ajena. El señor feudal adquiere así un papel netamente improductivo en la economía de mercado.

En la relación como campesino libre que alquila la tierra monopolizada por la clase improductiva, cambia la relación de explotación. Existe una relación subjetiva más o menos favorable entre trabajo para sí y trabajo ajeno. El resultado entre ambos depende ahora de los resultados obtenidos por el campesino en el mercado. La relación entre trabajo para sí y trabajo ajeno se torna más abstracta, hecho que hace más invisible la relación de explotación. Con el capitalismo, la relación de explotación adquiere

una manifestación aún más abstracta; en el nivel subjetivo, es lo opuesto de la esclavitud. El individuo, como asalariado libre de todo medio de producción, es libre y al mismo tiempo está obligado a vender su fuerza de trabajo. El asalariado se siente libre como persona, así como para vender su trabajo donde sea. En esencia, sin embargo, vende apenas su fuerza de trabajo, no su trabajo. Subjetivamente parece libre, aunque objetivamente se halla en una situación de nueva explotación. Está libre o privado de todo medio de producción para trabajar, y obligado a vender su fuerza de trabajo a los dueños monopólicos de los medios de producción.

Al esclavo le parecía que todo trabajo que hacía era para otro. No percibía ni su propio mantenimiento como un trabajo para sí. Debido a esta subjetivización, solo trabajaba bajo la amenaza de la fuerza extraeconómica. En la relación capitalista sucede lo contrario. Al asalariado le parece que le pagan por su trabajo y no exclusivamente por el monto necesario para que esa fuerza de trabajo reaparezca en el mercado. A él todo le parece trabajo para sí y no percibe de dónde proviene el trabajo para el otro. Pareciera que los propios medios de producción trabajaran también y generaran ingreso para su dueño, y que las máquinas trabajaran y valiera más su trabajo que el de los obreros. Es animismo puro; la máxima forma de alienación vista en la historia a partir de una relación de explotación individual.

En el capitalismo, la sociedad construida parece lo opuesto de la sociedad primitiva, pues la sociedad moderna parece construirse desde la individualidad. En una economía de mercado el punto de partida es el interés individual y el resultado de los lazos comerciales se presenta como sociedad, por eso los intereses individuales aparecen como el punto de partida. Aparentemente, la sociedad se construye a partir de la individualidad y no al revés. Esta concepción de sociedad constituye la antítesis del concepto de sociedad en la comunidad primitiva. La crisis del capitalismo, además de crisis de una racionalidad económica, es la crisis de la modernidad que no logra la construcción de sociedad a partir de intereses individuales. El capitalismo, en toda su historia, manifiesta una crisis permanente en su totalidad por construir sociedad desde intereses individuales. Estas crisis periódicas de la sociedad se evidencian en particular durante los grandes ciclos económicos. Con la expansión del capital privado en cada vez más sectores y países, la crisis se internacionaliza hasta desembocar en una crisis de la sociedad capitalista mundial. La construcción

de sociedad con base en intereses individuales en una economía global revelará, con la actual crisis, que únicamente es posible realizar mi interés individual en tanto me solidarice con el otro. La solidaridad se vuelve inevitable.

La tendencia a la negación del interés privado se reveló con el nacimiento del socialismo real. En medio de la Primera Guerra por el reparto del mercado mundial, el capitalismo se redujo ante las potencias en disputa a partir del nacimiento del socialismo real. En la historia de la humanidad, el socialismo real constituye una negación absoluta del interés privado de la economía de mercado. Dicho socialismo constituye la negación de ese mercado total en beneficio del gran capital, por medio de una planificación centralizada en beneficio de la totalidad. Con todo, al definir el Bien Común en forma centralizada, sin participación real de la ciudadanía, la nueva sociedad construida tampoco puede desarrollarse en función de la misma. El Bien Común de la sociedad se define desde un plan elaborado por la élite en el poder. Vale decir, el mercado total tiende a ser sustituido por el plan total. La absolutización del libre juego de mercado privilegia la persecución del interés privado a tal extremo, que origina una crisis en la totalidad. El socialismo real invierte esa relación entre totalidad y particularidad, al supeditar por completo el interés privado al social. El Bien Común no se define a partir de la comunidad, sino en el seno de la élite en el poder. El resultado contradictorio es una sociedad fundada en la planificación para la ciudadanía, pero sin real participación de ésta.

De igual manera que en el modo de producción tributario la comunidad superior define en forma centralizada el Bien Común para las comunidades de base, lo hace ahora el socialismo real. El modo de producción tributario constituyó la transición de una sociedad primitiva basada en la solidaridad necesaria, hacia una sociedad basada en relaciones individuales de explotación. El socialismo real representa el retorno histórico de las relaciones individuales de explotación hacia una sociedad comunitaria basada en una nueva solidaridad inevitable. En el socialismo real se define el Bien Común en forma centralizadora para toda la ciudadanía. La tendencia de la historia futura será la definición del Bien Común con real participación ciudadana a partir de una democracia radical.

El reencuentro con la utopía implica tanto un agotamiento de la racionalidad económica vigente, cuanto el fin de la modernidad. En su fase senil la acumulación capitalista destruye las fuerzas

productivas naturales, así como las sociales. Después de la época de redistribución de los mercados existentes a nivel mundial, hasta la finalización de la Segunda Guerra Mundial, el capital volvió de modo inevitable al ámbito productivo. La tasa de ganancia subía en esta esfera gracias al acortamiento de la vida media de los productos en general y de la tecnología en particular. La riqueza natural y social, por su contenido, perecía con velocidad acelerada; sin embargo, la riqueza aumentaba en términos de valor y como capital, y con ello la tasa de beneficio. Pero al incrementarse la velocidad de la sustitución tecnológica se incrementa su costo con rapidez creciente, al tiempo que el costo del trabajo no disminuye con la misma velocidad. De ahí la baja irreversible de la tasa de ganancia.

Bajo la racionalidad vigente de sustitución tecnológica, las fuerzas productivas sociales ya no pueden desarrollarse. La propia relación social se torna contraproducente para el capital mismo. Se hace inevitable la prolongación de la vida media de la tecnología, aunque nada más fuese para salvar la ganancia en el corto plazo. No obstante, como vimos en el punto primero, al hacerlo se asfixia la relación capitalista. La economía de lo suficiente en el Norte implica su contrario: la economía de lo necesario en el Sur. Se vislumbra una solidaridad inevitable en el nivel macro. En la lucha diaria por la sobrevivencia, esa solidaridad ya existe en lo micro en todos los rincones del Sur. Se atisba la utopía de una sociedad liberadora en función de la propia vida, tanto humana como natural. Se atisba una sociedad donde la solidaridad entre seres humanos se sobrepone a la explotación. Brota una utopía viable.

3. Trabajo productivo e improductivo en la transición histórica

El ascenso y la caída de las grandes culturas en la historia se hallan estrechamente vinculados con el tema del trabajo productivo e improductivo. El enunciado, que las relaciones existentes de producción se tornan a la larga una traba para el propio desarrollo de las fuerzas productivas, se manifiesta justo por el carácter improductivo del trabajo que predomina en cada fase final de un modo de producción. Los conceptos de trabajo productivo y trabajo improductivo trascienden al capitalismo, se presentan en todas las culturas de la humanidad, si bien

solamente en el capitalismo adquieren una modalidad específica. Marx elabora esta temática en el primer tomo de su obra *Teorías sobre la plusvalía* y en el segundo tomo de *El capital*.

A través de la historia el trabajo improductivo se asocia con el descenso de las culturas, y con el ascenso el productivo. El ascenso y descenso de las élites en el poder, en otras palabras, está en función de su propio carácter productivo. En cada crisis de un modo de producción, la élite se vuelve superflua por el carácter improductivo que adquiere en esa fase. Las grandes culturas precolombinas, al igual que las del antiguo Egipto, Mesopotamia, China antigua, todas ellas ven surgir y resurgir una dinastía tras otra con la aparición de grandes obras de culto, que encuentran su base económica en las grandes obras productivas que las anteceden. Cada expansión de las obras hidráulicas provoca un ascenso de las fuerzas productivas sociales y da pie a una nueva expansión 'cultural'. La última tiende a contraer la base productiva. Las obras (re)productivas reafirman el Bien Común y legitiman la división del trabajo, mientras las obras del culto muestran un choque de intereses.

Cuanto más suntuarias las obras de culto, más tienden a desarrollarse a costa de la base productiva. El choque de intereses de la comunidad superior con los de las comunidades de base se evidencia a partir de una hambruna, que además manifiesta el carácter improductivo de la élite dominante. La permanencia de la comunidad superior pone en peligro la base productiva de las comunidades. Sin embargo, la ausencia de la comunidad superior también constituye una amenaza para la conservación de la base productiva. La consecuencia es una crisis cíclica del sistema imperante. La misma crisis de un centro de poder demanda uno nuevo para restaurar las obras productivas ya existentes o iniciar otras.

En el régimen esclavista no existe ningún mecanismo natural para la reproducción de la fuerza de trabajo. Para garantizarles la reproducción de los esclavos a los amos, es necesaria una tercera clase social: los ciudadanos libres. La esclavitud por deudas que sufran históricamente los propios civiles, posee un límite objetivo: la amenaza para la reproducción futura de la mano de obra esclava. Por eso, tanto en Grecia como en Roma se ponen límites a la esclavitud por deuda para salvar el reemplazo de los esclavos en el tiempo. La guerra permanente constituye el mecanismo por excelencia para reclutar mano de obra esclava. La demanda solo se puede satisfacer si existe una oferta, y en el mercado nadie

se ofrece de forma voluntaria como esclavo. La reducción a la esclavitud de pueblos conquistados es la única modalidad efectiva para mantener una 'oferta'. Al no reproducirse biológicamente los esclavos, la demanda adquiere carácter permanente, y con ello la guerra. La guerra en sí es un trabajo improductivo; lo que para los conquistadores aparece como productivo, para los conquistados es pérdida de riqueza.

La guerra resulta productiva a los ojos de los conquistadores mientras sus costos son largamente compensados por el botín de guerra y el reclutamiento de mano de obra esclava. Cuando se invierte la relación, el gasto de defensa se convierte en improductivo. Para los conquistados, el panorama se presenta justamente al revés. En esencia, la captura de esclavos y el botín de guerra representan una redistribución forzosa de riqueza ya existente; de ningún modo constituyen creación de riqueza nueva. Conforme el imperio esclavista se expande, la demanda de esclavos se da a escala ampliada. El costo de la guerra, entonces, sube conforme se amplía la relación esclavista, pues una esclavitud a escala ampliada exige una conquista en escala igualmente ampliada. Al acortarse la vida media de los esclavos por efectos de trato brutal, el retorno al campo de batalla se acelera. En medio de ello surge la necesidad objetiva de ampliar la tercera clase, que suele morir en los campos de batalla. La ciudadanía se reproduce de forma artificial al otorgársela a los pueblos conquistados que presentaron escasa o ninguna resistencia. La reproducción ampliada de la ciudadanía es vital para recaudar los impuestos y guerreros necesarios para la perpetuación de la guerra.

Los costos de la guerra y de la defensa tienden a subir con cada ampliación del imperio. A medida que éste se amplía, el costo de la guerra crece más rápido que su beneficio, la generación de mano de obra esclava. Si la afluencia de esclavos disminuye frente a la demanda existente, su precio va en alza. Cuando el costo de la guerra supera crónicamente su beneficio, se manifiesta una crisis de reproducción de la relación esclavista. La única salida es fomentar la propia reproducción biológica de los esclavos. Para ello, sin embargo, se requiere que ellos tengan acceso a condiciones objetivas de reproducción de su vida, por lo general la tierra, y para eso hay que concederles mayor libertad como personas. Surgen así el liberto y el colono, y el esclavo desaparece.

De esa manera se cambia en esencia la racionalidad económica, así como la relación de explotación. No solo los esclavos tienden a desaparecer, también los esclavistas. Además, al decaer

el comercio de esclavos el trabajo de defensa del imperio se torna improductivo. Asimismo, la manutención del imperio en función de los patricios se vuelve un gasto improductivo, y la autosuficiencia de las provincias periféricas se convierte en inevitable necesidad. Solo que al crecer el número de provincias autosuficientes, el centro de poder imperial pierde toda su fuerza unificadora cimentada en la economía de mercado esclavista. El imperio, entonces, se desintegra primero en aquel entorno donde reina mayor atraso comercial: Occidente.

Durante el feudalismo, el siervo de la gleba se vendía junto con las bestias y las tierras del señor, y su libertad solo se distinguía de la del esclavo en cuanto al derecho a la propia reproducción. La mayoría de los siervos disponía para ello de una parcela, por la cual pagaba al señor una renta en trabajo. Al crecer la fuerza productiva más elemental, la propia población, se crean pueblos nuevos. Bajo la conducción de los señores, esas obras productivas se realizan en lugares más lejanos y menos accesibles. El paso de la renta en trabajo a la renta en especie está vinculada al desarrollo de estos pueblos nuevos, es decir, a la ampliación de la base productiva.

Los señores cobraban la renta en productos de fácil ingreso en un comercio creciente. Los siervos más especializados en tareas de transporte tenían, de hecho, mayor libertad para moverse. Los comerciantes se instalan fuera de los grandes *burgos* medievales, transformados en *ciudades*. Los siervos de la gleba especializados en elaborar artesanía para las cortes feudales adquieren mayor libertad como personas. Y es que los señores de las cortes, en vez de abastecerse con el tosco trabajo artesanal de sus propios siervos, tienden a comprar los artefactos en el mercado, acentuándose así la división regional del trabajo artesanal. De este modo, con la economía de mercado, los habitantes de las nuevas ciudades adquieren derechos económicos, sociales y políticos. Nace la burguesía con su propio gobierno político.

De otro lado, las ciudades requieren crecientemente productos agropecuarios, y una masiva demanda de lana conduce a los cercamientos de las tierras comunales que dan origen a grandes explotaciones agropecuarias. Los comerciantes organizados en gremios son los actores más dinámicos en la economía de mercado a partir de una división regional del trabajo. Los gremios de artesanos no tienen control sobre mercados ajenos; por eso, con el fin de evitar su subordinación a los comerciantes, los artesanos tienden al proteccionismo, para lo cual regulan su producción

poniéndole topes, introduciendo controles de calidad, etc. Con el proteccionismo se hace más difícil adquirir la ciudadanía, pues se bloquea la migración de siervos en las propias ciudades, cerrándose así las puertas de la libertad. En este entorno es posible otorgar la libertad como persona a los siervos, transición que se da con el paso de la renta en especie a la renta en dinero. Los señores feudales revocan entonces el derecho vitalicio a la tierra, que se alquila al mejor postor. Con la renta en dinero, el papel de los señores adquiere un carácter netamente improductivo y los campesinos se incorporan como actores libres a la economía de mercado. Sin embargo, el capital comercial y usurero tiende a separar de su tierra —esto es, de sus medios de producción— a los nuevos productores libres. A fin de cuentas, pues, con su libertad las personas no tienen sino su propia fuerza de trabajo para vender en el mercado.

Frente a un proteccionismo en ascenso, los comerciantes se especializan en la compra y venta de productos exóticos, cuya principal clientela es la nobleza, pero el comercio se desarrolla más allá del continente. Occidente tiene poco que ofrecer a Oriente, por lo que el dinero tiende a drenarse hacia el Este, lo que se busca contrarrestar con los saqueos de oro y plata en América. Pero la afluencia masiva de oro y plata genera una inflación galopante en Europa. Los señores improductivos que viven de rentas más o menos fijas sufren las consecuencias, convirtiéndose la venta masiva de tierras por parte de la pequeña nobleza en un fenómeno común, a partir del cual aparece la gran explotación agrícola destinada al mercado y cuya producción se funda en la fuerza de trabajo asalariado. Los comerciantes deciden entonces entregar materia prima a los campesinos empobrecidos y sin acceso ya a los pastos comunales. Nace así la industria a domicilio: con sus rudimentarios instrumentos artesanales, que utilizan para tejer su ropa propia, los campesinos empobrecidos comienzan a trabajar para el comerciante industrial, quien los reúne en una sola manufactura, dando lugar a la relación capitalista. La nobleza, que vive de rentas improductivas, está cada vez más lejos de la economía de mercado.

La crisis actual del capitalismo se manifiesta al igual que aquella a partir del ascenso del trabajo improductivo sobre el productivo. Después de una política económica enfocada en la acumulación de capital cimentado en el crecimiento económico, el neoliberalismo se orientó al crecimiento del capital transnacional y financiero, a costa de una concentración del ingreso y de mercados en cada

vez menos manos. Este modelo de acumulación se conoce mejor bajo el término de globalización, una guerra económica por los mercados ya existentes a favor de las empresas transnacionales. Tal proceso de concentración de la riqueza no es sostenible. Con el anuncio concreto de una recesión simultánea en los EE. UU., Europa y Japón a fines de 2001, la repartición del mercado y el ingreso mundial llegaron a su límite. Una repartición del ingreso mundial en declive, acentúa y prolonga la recesión mundial que desemboca en depresión. El crecimiento en unos países a costa de todos los demás, no es una salida duradera. Este “sálvese quien pueda” a la larga no salvará siquiera a los triunfadores, al minarse todo su entorno económico.

No es la primera vez que la economía mundial entra en recesión. Desde principios del capitalismo se observan estas crisis cíclicas. Menos comunes y más recientes en la historia del capitalismo son los ciclos en los países individuales, que suelen coincidir siempre más debido a la mundialización de la economía. La profundidad y la escala de las recesiones tienden así a acentuarse. A fines del siglo XIX apareció la primera recesión internacional, la cual afectó simultáneamente a un tercio de los países centrales. La recesión económica de la Primera Guerra Mundial perjudicó a un 50% de los mismos, y la Gran Depresión de los años treinta del siglo XX involucró al 75%, sin hablar aún de los países periféricos. Al sincronizarse las recesiones en el espacio y el tiempo, éstas suelen ser más profundas. La recesión actual, en una economía global, no dejará prácticamente escapatoria a nadie y promete ser más profunda que jamás en la historia del capitalismo.

En ciclos económicos prolongados, los ascensos se caracterizan por galopantes tasas de ganancia, y los descensos por una caída de las mismas. Un alza con fase expansiva del capital productivo suele derivarse de una nueva revolución tecnológica, y cada período de descenso suele resultar de la redistribución del ingreso y el mercado existentes. Los ciclos económicos parecen continuos. Visto así, el capitalismo se muestra capaz de salir de cada crisis gracias a nuevas innovaciones tecnológicas. Así se mantiene la expectativa de que la tecnología salva la tasa de ganancia en todos los tiempos. Con ello, el capitalismo saldría a flote de cada recesión, y solo un factor externo podría frenar la racionalidad capitalista, convicción compartida por la izquierda tradicional. No se concibe el agotamiento de la propia racionalidad del capital como posibilidad de transición hacia una nueva forma de organización social.

Con todo, paradójicamente, se llega a una velocidad tal en la sustitución tecnológica que la vida media de la tecnología se reduce casi a cero. Acortar la vida tecnológica aún más resulta imposible. La velocidad de tal sustitución tiene un costo de producción que ya no se compensa con bajas en los costos del trabajo que permitan dicha innovación. Por ende, la tasa de beneficio solo podría subir prolongando la vida media de la tecnología. La fuga de capitales hacia inversiones que fomentan la concentración de la riqueza y del mercado existente en favor del capital transnacional de una nación hegemónica, puede ser una salida apenas a muy corto plazo. El “sálvese quien pueda” desemboca en neofascismo. Con la guerra de repartición del mundo nada más lograrán beneficiarse unos pocos, lo que implicará ahondar la recesión mundial. El país bélico mina así su propio entorno. Cuanto más unilateral sea su política, más habrá de asumir de forma solitaria el costo improductivo de una guerra con frentes en el mundo entero.

En este entorno y en medio de mucho dolor, hasta entre los más reaccionarios nacerá la conciencia de que, sin brindar espacio al fomento de las economías locales y nacionales, no habrá salida para nadie. Si el capital transnacional sobrevive como capital a una nueva recesión mundial, la supervivencia del capital como capital dependerá de si le es posible vincularse otra vez con el campo productivo. Sin prolongar la vida media de la tecnología, no habrá posibilidad de hacer rentable la producción. No obstante, al prolongar esa vida media no habrá ya posibilidad de acumulación, porque el crecimiento económico disminuye en la misma medida en que los productos y la tecnología tengan más vida. El bienestar genuino aumentaría en medio de un proceso de acumulación negativa del capital. Como tal, éste se niega a sí mismo, vale decir, está fuera de juego. Las fuerzas progresivas de la historia de la humanidad anunciarán que nació una nueva sociedad. La utopía se está haciendo realidad. Este salto cualitativo está a la vista; y, si no lo vemos, eso se explica por la oscuridad de la noche antes del amanecer.

Capítulo I

Raíces históricas del proceso de liberación de la humanidad

1. La libertad relativa frente a la naturaleza a partir del Bien Común

En el simple plano biológico la especie humana es parte de la naturaleza, ya que el ser humano es un ser natural material concreto, originado por procesos naturales inconscientes. Como ser natural vivo, al igual que la vida silvestre, la especie humana solo puede subsistir por su interacción con el entorno natural. Como ser natural activo, al igual que el reino animal, la especie humana asegura su interacción con la naturaleza mediante su propia actividad vital. Ella, sin embargo, posee una característica general que la distingue de las demás especies animales: el ser humano no se apropia de forma directa de los frutos de la naturaleza. La interacción del ser humano con la naturaleza consiste en la apropiación mediatizada de esos frutos. Esta apropiación mediatizada, que tiene un doble carácter, suele llamarse producción y reproducción de la vida concreta.

El ser humano se apropia de determinados frutos de la naturaleza para transformarlos en medios de trabajo que a su vez

interpone en una posterior interacción con ella, para apropiarse con más eficacia de sus medios de subsistencia. Tal apropiación mediatizada de los frutos de la naturaleza se llama trabajo. Los instrumentos de trabajo y el proceso consciente de conocimiento que su desarrollo implica, son fuerzas productivas generadas por la especie humana. El desarrollo de tales fuerzas, que suponen conocimiento y conciencia, son producto de la especie humana y por lo tanto poseen carácter social. Estas fuerzas productivas sociales brindan una mayor productividad en el proceso de apropiación de los frutos de la naturaleza, llamado trabajo, que cuando no existe esta mediación.

Conforme la humanidad se desarrolla a lo largo de la historia, estas fuerzas productivas sociales, por más primitivas que sean en sus comienzos, se distinguen con mayor claridad de las fuerzas naturales. El empleo o la utilización consciente de las fuerzas naturales en el proceso de trabajo, las transforma en fuerzas productivas naturales. Sin dicha mediación consciente de las fuerzas naturales, carece de sentido hablar de fuerzas productivas naturales. Por medio del desarrollo de las fuerzas productivas sociales, el ser humano se libera de la original dependencia absoluta de las fuerzas naturales. Sobre la base del desarrollo de las fuerzas productivas sociales, la especie humana obtiene una libertad relativa ante las fuerzas naturales, libertad producida por la especie humana a través de su historia.

La acción mediatizada de los seres humanos con la naturaleza, en su fase inicial, es inconcebible sin que ellos establezcan estrechos vínculos de cooperación entre sí. La producción es un proceso de interacción de la comunidad, como un todo, con la naturaleza. En la historia de la humanidad, la entidad comunitaria no aparece como resultado sino como supuesto de la apropiación colectiva de la naturaleza. El comportamiento muy limitado de los seres humanos hacia la naturaleza, condiciona el igualmente limitado comportamiento de los mismos como seres individuales. Históricamente, el ser humano aparece como gregario que solo puede reproducirse como ser individual a partir de y dentro de los límites estrechos de la comunidad. El interés individual no puede expresarse todavía, y de hacerlo de manera muy primitiva, no sería sino mediante el interés de la comunidad como un todo. En otras palabras, el Bien Común es inmediatamente interés individual. No hay aún lugar para separar ambos intereses, y mucho menos para que exista una contradicción estructural entre el interés individual y el Bien Común. El individuo, como

categoría de análisis, no existe o apenas existe como negación. El individuo, por ende, no es una categoría de análisis a priori en la historia de la humanidad, sino el resultado específico de ella.

La propia comunidad y la conciencia sobre la necesidad de cooperación en el proceso mediatizado de apropiación de los frutos de la naturaleza, aparecen así como la primera gran fuerza productiva social. Sin la cooperación directa y la conciencia de la necesidad de la misma, no es posible que sobreviva el ser individual en su entorno natural. Sin ella no hay lugar para el desarrollo de las demás fuerzas productivas sociales. Con el desarrollo posterior de estas otras fuerzas productivas, las primitivas relaciones sociales tienden a agotarse y modificarse. En este lento proceso histórico el ser individual se libera relativamente de la dependencia absoluta de la comunidad. La individualidad es entonces un producto de la propia historia de la humanidad y no su supuesto. Las ceremonias integradoras en las comunidades primitivas expresan una conciencia también primitiva de la limitada liberación del ser humano respecto de las fuerzas naturales, y la restringida liberación del ser individual en su inseparable relación con la comunidad. Por tanto, el desarrollo de la individualidad, por limitado que sea, solo es posible a partir de la sociedad. Sin sociedad, no hay individualidad imaginable.

Las relaciones entre seres humanos se dan como relaciones sociales en un doble proceso mediatizado con la naturaleza: a través de las relaciones sociales de producción y mediante el desarrollo de las fuerzas productivas sociales. Las relaciones existentes entre los seres humanos en la apropiación de la naturaleza, dejan de ser meras relaciones naturales y se transforman en relaciones sociales de producción. Las relaciones naturales de parentesco, en su modo consciente, se constituyen en relaciones sociales que tienden a desarrollarse y modificarse. Estas relaciones sociales se expresan tanto en el proceso de apropiación indirecta (producción) como en el de la distribución del producto obtenido. De igual modo que la apropiación de un territorio por una banda (de recolectores de frutos silvestres y de animales inofensivos) es inmediatamente colectiva, también lo es la distribución del fruto obtenido. La horda, como la forma de sociedad humana más primitiva, funciona como unidad de producción y consumo directa, sin división del trabajo. Sin ésta, suelen coincidir la unidad de producción y de distribución del producto obtenido.

Como altamente dependientes de lo que ofrece la naturaleza, las bandas migran colectiva y casi cotidianamente para apropiarse

de los frutos derivados de su territorio marcado, o sea, apropiado como colectivo. No hay lugar para miembros improductivos. Al trasladarse la banda de manera más o menos permanente, los nacimientos se dan de modo conscientemente espaciado, y el infanticidio no es una excepción en casos de nacimientos seguidos o de gemelos. No hay lugar para miembros ancianos o incapacitados, pero su abandono se explica por la impotencia de la especie humana frente a las fuerzas naturales, cuya libertad relativa ante éstas es ínfima todavía, y con ello la liberación de los miembros de la comunidad del trabajo productivo. No hay libertad para apartarse del trabajo productivo, para lo cual falta un mayor desarrollo de las fuerzas productivas sociales. Los instrumentos de trabajo son muy rudimentarios y se deben buscar y/o hacerse en cada lugar. Bajo tales circunstancias, el desarrollo de éstos es lento y resulta imposible liberarse del diario trabajo productivo. Hace falta un excedente de producción de permanencia relativa para que este proceso de liberación se dé.

Toda producción humana es apropiación del ser individual en el seno de una forma de sociedad determinada y por intermedio de ella. En el sentido más literal, el ser humano no es apenas un animal social, es asimismo un ser social que solo puede individualizarse, vale decir, liberarse como individuo, en tanto viva en sociedad (Marx, 1971: I:4). Conforme la especie humana transforma la naturaleza para producir y reproducir su vida concreta mediante el desarrollo de las fuerzas productivas sociales, se libera de manera relativa de las fuerzas naturales. El desarrollo de las fuerzas productivas sociales conlleva un proceso de liberación relativa de la especie humana respecto a las fuerzas naturales, proceso que origina otro proceso de liberación de cara a las relaciones sociales originarias. En este proceso histórico, el ser individual se libera de forma relativa de la comunidad. El Bien de la Comunidad, esto es, el Bien Común, deja de inmediato de ser el Bien Individual o, dicho de otro modo, el Bien Individual puede apartarse del Bien Común. La contradicción entre intereses privados, y entre el interés privado y el Bien Común, son, en este sentido, resultado histórico y no punto de partida de la humanidad. No solo se trata de un resultado histórico que permanece; es, además, un resultado transitorio que incita a proyectarse al futuro (Marx, 1971: I:3-4). Así pues, profundizar en la historia capacita para ver hacia el futuro.

Los tres momentos —fuerzas productivas sociales, relaciones de producción y conciencia de éstas— pueden y deben entrar en

contradicción (Marx, 1971: I:33). Al arribar a una determinada fase de desarrollo, las fuerzas productivas sociales entran en contradicción con las relaciones de producción existentes. De modos de incrementar la productividad del trabajo, tales relaciones se convierten en trabas suyas (Marx, 1970a: 183). En medio de la muerte de las relaciones sociales existentes, nace y brota la vida de otras relaciones nuevas y más desarrolladas. El mayor desarrollo de las relaciones nuevas respecto a las antiguas, consiste en una mayor liberación relativa de la especie humana, en dos sentidos: frente a las fuerzas naturales, y como persona en sociedad. Marx procura, tanto en *La ideología alemana* como en *Grundrisse*, buscar un hilo conductor en la historia de la especie humana para poder aventurarnos en el futuro de la humanidad. No es un método idealista; se trata del método de análisis mejor conocido como materialismo histórico.

En la tradición del socialismo real, el materialismo histórico perdió mucha de su vitalidad y creatividad al adquirir carácter absoluto y excluyente. Quienes no están con nuestro pensamiento están contra nosotros, el mismo pecado del pensamiento único y neoliberal. El pensamiento fundamentalista es excluyente y absoluto. Ante las recientes y grandes contradicciones existentes que afectan a la humanidad, es hora histórica de recuperar el pensamiento incluyente y transformador que Marx dejó trazado. La contradicción entre las fuerzas productivas sociales y las relaciones de producción ocurre a lo largo de toda la historia de la humanidad. Profundizar en tal contradicción nos permite, además de entender, predecir sus desenlaces, hallar alguna lógica en el proceso de destrucción y reconstitución permanente de las relaciones de producción a través de la historia, y así aventurarnos en futuras y posibles relaciones sociales alternativas. Nuestro interés es rescatar la utopía a partir de las raíces mismas de la humanidad.

Para que la comunidad primitiva siga existiendo como tal según el modo antiguo, se requiere la reproducción de las condiciones objetivas presupuestas. El simple crecimiento de la población en una banda, es decir, el desarrollo cuantitativo de esta singular fuerza productiva que genera las demás fuerzas productivas sociales, suprime gradual y necesariamente estas condiciones. La cooperación en la recolección exige un límite mínimo de población, por debajo del cual la banda arriesga su propia supervivencia. Sin embargo, la misma naturaleza marca un límite superior. Cuando una banda sobrepasa este punto, hay

superpoblación relativa respecto a las propias fuerzas naturales. La fuerza productiva social más primitiva se desarrolla tanto, dentro de la relación social existente (la cooperación directa), que la productividad del trabajo disminuye. La naturaleza y el fruto diario obtenido de ella por la comunidad no se reproduce con la velocidad suficiente para reproducir a la propia banda. Ésta no tiene otra solución que dividirse.

Desde este momento abstracto de la historia, tenemos dos o más bandas capaces de apropiarse de un territorio más amplio. La misma modificación en la relación de producción, por más simple que se nos aparezca, permite una apropiación más extendida de la naturaleza. La nueva comunidad ampliada se apropia de sus frutos de manera separada pero complementaria. No existen derechos excluyentes sobre el territorio ampliado ni sobre los frutos que se derivan del mismo. La apropiación de la naturaleza y de sus frutos es más mediatizada. Las bandas operan por separado en distintos territorios, aunque ninguna de ellas adquiere derechos excluyentes o privativos sobre ese territorio, sino que ellas migran sin patronos privativos en éste. La unidad de distribución es más amplia que la unidad de producción. Este hecho se manifiesta a través del intercambio ceremonial de productos entre bandas, intercambio que constituye una liberación frente a las fuerzas naturales. En tiempos de escasez, la cooperación mutua representa un amortiguador.

La independización relativa de una banda frente a otra, por limitada que sea, las independiza relativamente de las fuerzas naturales. Con todo, esta independización relativa de cada banda frente a la naturaleza solo es posible en tanto se reafianza el carácter solidario y recíproco de la comunidad como un todo. Las nuevas relaciones comunitarias se tornan más complejas; se modifican, si bien no se agotan en su esencia. Los derechos recíprocos sobre el territorio y el producto obtenido se reflejan en relaciones de parentesco con derechos recíprocos. La banda se subdivide en linajes, y la unión entre ellas se plasma con base en intercambios matrimoniales y ceremoniales. La propia complejidad creciente de las relaciones de parentesco, expresa un mayor carácter social de dichas relaciones. Las nuevas relaciones sociales son las que liberan a las bandas como banda de las fuerzas naturales y de la propia comunidad como un todo, pero a la vez expresan que esta libertad relativa solo es posible a partir de la sociedad como un todo.

Desde los lazos estrechos entre las bandas de una comunidad más amplia o tribu, puede desarrollarse una cooperación de

trabajo más compleja. Así por ejemplo, el paso de la caza menor a la caza mayor demanda y permite a la vez una cooperación más extensa, por encima de las bandas. Dentro de esta nueva relación social es posible explotar la naturaleza de modo más integral. Este mayor dominio sobre la naturaleza permite un estado semisedentario de la población, lo que a la vez permite un mayor grado de desarrollo de los instrumentos de trabajo. Este desarrollo de las fuerzas productivas sociales posibilita a su turno el incremento cuantitativo de la población. Las bandas se segregan y la tribu se agranda. Con todo, con las migraciones de bandas más allá de determinada distancia, la cooperación extensa se hace más difícil. Los contactos, entonces, se vuelven más esporádicos que regulares.

Tanto las bandas como la tribu en su totalidad se ven limitadas en su tamaño de población, lo cual lleva a la formación de diferentes tribus, eventual pero no necesariamente, unidas en una confederación de tribus. La propiedad colectiva termina ahí donde terminan los lazos tribales. La propiedad colectiva de la tribu se torna privativa ante tribus sin lazos de sangre con ella. Si de forma muy conservadora admitimos que la humanidad existe desde hace un millón de años, tendremos que concluir que durante 980.000 años, vale decir el 98% de su existencia como mínimo, vivió sin pasar este estado de desarrollo.

El desarrollo de la caza o la pesca mayor permite un mayor grado de sedentarización, a partir del cual es posible una explotación más integral de la naturaleza, necesaria a la vez por las limitadas posibilidades de recolección de los pueblos sedentarios. La caza (más masculina) permite la sedentarización, mientras la recolección de frutos silvestres (más femenina) supone una mayor movilización. Sin embargo, la misma liberación relativa de los pueblos cazadores o pescadores (con intercambio matrimonial patrilineal) de la recolección de frutos silvestres (basada en el intercambio matrimonial matrilineal) permite mayor división del trabajo. El desarrollo de la caza y la pesca mayor permite la migración de pueblos a regiones más aptas para esas actividades y menos dadas a la recolección. Pero permite asimismo un salto cualitativo de la recolección hacia la agricultura. Y la relativa permanencia de los cazadores y pescadores en un mismo territorio, además de permitir la concentración de plantas y su siembra en ese lugar, lo exige, al agotarse la flora necesaria para la recolección (Dierckxsens, 1983: 32). Por otro lado, la siembra de cultivos aumenta las posibilidades de ocupar y explotar aquellas

tierras donde las fuerzas naturales están menos desarrolladas. A partir del desarrollo de las fuerzas productivas sociales especie humana se libera la respecto de la naturaleza, subordinándolas a su voluntad y conciencia.

Con el desarrollo de la agricultura migratoria y el estado de semisedentarización derivado de ello, se hace posible un incremento en el instrumental de trabajo, y juntos permiten el crecimiento poblacional. Tarde o temprano, surge aquí una nueva contradicción: el desarrollo de la agricultura requiere una sedentarización progresiva, y la conservación de la cacería necesita mayor movilización. La cacería más intensiva en un territorio establecido implicaría el agotamiento paulatino de la fauna. Al quedarse en el mismo lugar, sin embargo, la domesticación de animales y su cría se tornan con el tiempo una posibilidad a la vez que una necesidad. Dicha cría sustituye históricamente a la cacería, y al igual que la agricultura nace de la contradicción de la población humana con el ambiente. La domesticación de animales, por su parte, permite el pastoreo y la migración más o menos permanente hacia tierras más áridas, donde menos prospera la agricultura. Cada nuevo salto en el desarrollo de las fuerzas productivas significa una mayor liberación de la especie humana frente a las fuerzas naturales, y también de las estrechas relaciones de cooperación directa.

Esta evolución en abstracto de la historia de la humanidad en su conjunto, no significa que culturas concretas hayan pasado o han de pasar por cada una de estas fases. Una vez que la humanidad haya alcanzado cierto grado de desarrollo en las fuerzas productivas sociales, determinadas culturas concretas que se encuentren en un estado de menor desarrollado podrán incorporar fuerzas productivas sociales que corresponden a un estado de desarrollo superior de la humanidad como un todo. Esto implica que en la historia concreta de determinados pueblos puede haber saltos cualitativos. No interesa aquí tanto un estudio antropológico de culturas concretas cuanto entender, en la historia de la especie humana, cómo el ser humano se libera del carácter absoluto de las fuerzas naturales mediante el desarrollo de las fuerzas productivas sociales que le han permitido a la humanidad migrar a lo largo de los milenios hacia regiones más periféricas donde las fuerzas naturales eran menos abundantes. Ello refleja el proceso de liberación de la humanidad ante las fuerzas naturales.

Hasta esta etapa de la historia, el proceso de liberación se ha conseguido mediante relaciones comunales cuyos lazos se tornan

más complejos. Esta complejidad genera más libertad de unas comunidades frente a otras, pero ellas solo pueden existir como tales al formar parte integral de la totalidad. La libertad comunal particular se deriva de la pertenencia de las comunidades a la sociedad como totalidad. La sociedad no es una sumatoria de comunidades particulares, las trasciende y da vida a cada una de ellas. El pertenecer a una comunidad más compleja es condición fundamental para liberarse como comunidad más pequeña. No existe aún una diferencia entre el Bien Común de la sociedad y el interés individual; sigue siendo directamente interés individual, esto es, no existe posibilidad de separación entre ambos, ni interés privado más allá del Bien Común.

La solidaridad continúa siendo condición imprescindible para la reproducción diaria de la vida concreta. El proceso histórico que permite la liberación relativa del individuo con relación a los lazos comunales, requiere un grado determinado de las fuerzas productivas sociales. En el proceso histórico concreto de la humanidad, es precisamente por medio de la cooperación ampliada y la división social del trabajo derivada de ello, que la sociedad se divide internamente. Desde ese momento, el Bien Común se hace menos visible. Los intereses privativos de unas comunidades pueden entrar —y entran— en conflicto con los intereses de otras, como se verá a continuación. El proceso de liberación potencial de la humanidad, donde unas comunidades se liberan de las otras, y la liberación posterior de los individuos de los lazos comunitarios, pasa por su contrario: la negación de la liberación de las mayorías para la ‘liberación’ de unas minorías. Este proceso de liberación, excluyente a partir de la negación de ella para las mayorías, marca el posterior proceso de la historia.

No obstante, en este proceso de negación de la liberación para las mayorías existe una tendencia que ya Marx señaló a grandes rasgos. El camino hacia la liberación individual pasa por la negación de la sociedad para reafirmar la individualidad. La inversión de la relación entre sociedad e individualidad se totaliza con el apogeo de la modernidad, que percibe la sociedad como resultado exclusivo de la individualidad. Y la sociedad a partir de la individualidad, conduce históricamente a una individualidad sin sociedad. La crisis de la modernidad ha llegado a los límites de lo posible, y el futuro de nuestra historia parece indicar que solo podrá haber individualidad plena sobre la base de una sociedad liberadora. La respuesta histórica del socialismo real es la negación absoluta de una sociedad desde la individualidad,

inversión que conduce a una sociedad sin individualidad. El proyecto dialéctico del futuro de la humanidad parece llevarnos, desde la síntesis histórica, a la individualidad, partiendo de la sociedad. La utopía de la sociedad liberadora se encuentra en ella: es como regresar a la esencia de la relación social y solidaria en la comunidad primitiva, pero ahora con el pleno desarrollo de las fuerzas productivas.

2. La libertad relativa de apartarse del Bien Común

Cuanto mayor sea el grado en que la apropiación de los frutos de la naturaleza por parte del individuo exige trabajo colectivo, tanto más están dadas las condiciones para la perpetuación de las relaciones comunales de producción y tanto menores las posibilidades para el desarrollo de la apropiación individual y privativa de la tierra. Bajo estas condiciones las relaciones comunitarias tienden a reproducirse, a pesar de un desarrollo creciente de las fuerzas productivas sociales. Las migraciones antiguas se dieron desde tierras con fuerzas naturales más ricas hacia territorios periféricos, más áridos y menos accesibles, es decir, hacia tierras con fuerzas naturales menos dotadas. Para su explotación, este nuevo entorno más inhóspito demanda una cooperación más compleja; luego, en vez de liberar al ser humano de los lazos comunitarios, más bien los fortalece.

Podemos mencionar ejemplos históricos, y todos ocurren en la actual periferia de la economía mundial: África, Asia y América Latina y el Caribe. Las grandes culturas antiguas se ubican lejos de los actuales países centrales y de la historia de éstos. Es historia no eurocéntrica, donde la negación de la individualidad y la modernidad adquiere tales dimensiones, que resulta ser una historia negada por Occidente. Podemos destacar la incursión de pueblos neolíticos (que ya conocen la agricultura) en el valle del Nilo, con todas sus calamidades, y en el Egipto antiguo, así como en Mesopotamia; la incursión en el valle del Hoang-Ho en la antigua China; la del valle de Teotihuacán en México, y la migración al altiplano de los Andes, entre pueblos precolombinos del Perú. Todas estas culturas se desarrollan en regiones con fuerzas naturales menos abundantes, o sea, periféricas, más difíciles en su acceso y explotación agrícola. Para compensar ese menor desarrollo de las fuerzas productivas naturales, se despliega

la cooperación ampliada con vistas a la creación de grandes obras colectivas (diques, terrazas, canales y otras obras hidráulicas).

Bajo estas condiciones, en lugar de disminuir la necesidad objetiva de la cooperación, se la necesita a una escala mayor. Solo que a mayores grados de cooperación y desarrollo simultáneo de las fuerzas productivas sociales, más insostenible deviene la división natural del trabajo. Los obstáculos de la naturaleza exigen una división social entre el trabajo manual por un lado, y el intelectual y ejecutivo por el otro. En las sociedades comunitarias tribales con excedente más o menos permanente, ya en la figura del consejo de ancianos encontramos una división natural entre trabajo intelectual y directivo, por una parte, y manual por la otra. En una sociedad no excedentaria de recolección los ancianos no tenían la misma función productiva, pues el conocimiento acumulado era todavía muy limitado. En sociedades primitivas excedentarias, el conocimiento sobre la actividad productiva y de las más complejas relaciones sociales se deposita en los ancianos, portadores de ese conocimiento acumulado. Así, en vez de ser una población relativamente sobrante, los ancianos se vuelven imprescindibles.

Con la cooperación ampliada y el desarrollo de grandes obras hidráulicas, ya no basta el conocimiento acumulado en el pasado y depositado en el consejo de ancianos. Es preciso desarrollar conocimiento nuevo y fuerzas vitales para la ejecución de grandes obras colectivas, es decir, se pasa de una división natural a otra de carácter social. La nueva diferenciación en la clasificación técnica del trabajo divide socialmente a la sociedad en dos partes: las múltiples comunidades de base, por un lado, y una comunidad que dirige la ejecución de las obras colectivas —esto es, una comunidad superior—, por el otro. Esta división del trabajo socializa entonces las relaciones de producción. Las comunidades de base se supeditan a la dirección como un todo en la ejecución de las obras. Para realizar éstas, dichas comunidades brindan un tributo tanto en forma de trabajo, al participar sus miembros (durante cierto tiempo y de manera rotativa) en las obras colectivas, como en especie, al proveer los materiales necesarios para ellas y para el sostén diario del trabajo directivo y operativo. Las relaciones sociales de producción implican, pues, al mismo tiempo, relaciones sociales de distribución.

La comunidad superior, al concebir y dirigir la ejecución de las obras colectivas, presta un servicio que permite —en combinación con el trabajo manual y colectivo de las comunidades— elevar

las fuerzas productivas de la sociedad como un todo. Los dos trabajos se encadenan coordinadamente en un producto final que incrementa la productividad del trabajo de la sociedad. Ambos trabajos, además de socialmente necesarios, son productivos.

Esta división social del trabajo, por tanto, modifica las relaciones de producción y las hace sociales. La antigua dirección natural en la figura del consejo de ancianos es sustituida por una dirección netamente social, y los lazos de solidaridad directa entre comunidades, cimentados en relaciones de parentesco, son sustituidos por otros, de índole tributaria, de las comunidades de base para con la comunidad superior. Ésta determina lo que se debe producir en cada comunidad, para tributar, así como cuánto tributo en trabajo ha de brindar cada una para la realización de las obras colectivas.

Los lazos sociales horizontales entre comunidades son sustituidos por lazos verticales, entre ellas y la comunidad superior, que ejerce dominio de facto sobre los medios de producción más importantes, las obras colectivas, y decide para el caso aquello que cada comunidad ha de aportar en especie, definiendo asimismo las necesidades de tributo en trabajo. Tal comunidad superior se transforma en propietaria, en última instancia, de las obras comunales y decide acerca del trabajo y producto de cada comunidad. De hecho, se apropia del excedente económico que generan las comunidades de base. Esta apropiación no implica una contradicción inmediata con el Bien Común, pero sí origina la posibilidad de la misma. A partir de la división social del trabajo, el Bien Común deja de ser resultado directo o inmediato del trabajo y solo puede derivarse de su resultado final. La legitimidad de tal división, depende de ese resultado final.

En sus principios, el excedente se invierte básicamente en obras colectivas productivas. El resultado de la conclusión de éstas es una mayor productividad del trabajo de la nueva sociedad como un todo. Con ello se afianza el Bien Común de la sociedad y se legitima el trabajo de la comunidad superior. Con la división social del trabajo, en cambio, la legitimidad de las relaciones sociales existentes se torna más indirecta. En efecto, una vez concluidas las obras productivas y cuando apenas perduran obras más reducidas de mantenimiento, en términos objetivos el trabajo de la comunidad superior se vuelve relativamente superfluo. Para la simple conservación de las obras colectivas realizadas ya no se requiere el mismo tributo en forma de trabajo ni aquel en especie, ya que una capa importante de la comunidad superior estaría

objetivamente de más. Luego, la reducción de dicha comunidad reafirmaría la legitimidad de su presencia.

En la práctica, sin embargo, observamos la aparición de nuevas tareas de la comunidad superior que la legitiman, primero objetivamente y más tarde de modo subjetivo con base en las nuevas tareas. Una parte creciente del excedente es guardado de forma centralizada, como reserva o tesoro para épocas de escasez en cualquiera de las comunidades de base. Las primeras pirámides tienen este origen. Este tesoro centralizado sustituye al intercambio ceremonial entre comunidades primitivas. Estando en capacidad de enfrentar crisis en las comunidades de base, la comunidad superior se legitima. No existe todavía una contradicción entre el poder cada vez más centralizador y el Bien Común. No obstante, la legitimidad del poder centralizado se torna más indirecta, y la tendencia hace plausible un distanciamiento de intereses entre la comunidad superior y las comunidades de base. Aun así, una eventual crisis de legitimidad no se dará de manera inmediata.

El tiempo y los materiales liberados por la disminución de la construcción de obras productivas tienden a ser invertidos en templos siempre más grandes, que como tesoros pierden su función original de redistribución para épocas de escasez. Los templos dejan de ser meros tesoros y se transforman en mecanismos de acumulación, al tiempo que la legitimación subjetiva de la acumulación se encuentra a través del culto o la religión. Por su contenido, las obras de culto no constituyen ruptura alguna con el pasado. En los pueblos primitivos ya hallamos obras de culto y el sacerdocio con funciones especializadas en la intervención ante las fuerzas naturales, en un momento en que la liberación de la especie humana respecto de las fuerzas naturales era muy frágil. Estas fuerzas dominaban las condiciones de reproducción de la sociedad primitiva, y la naturaleza aparecía en la conciencia humana como un ser superior no controlable por el ser humano. En tales circunstancias la naturaleza se subjetiviza y el ser humano se objetiviza, en una concepción fetichista que deriva de la falta de liberación del ser humano de las fuerzas naturales.

Gracias a la división social del trabajo entre manual e intelectual, sin embargo, la comunidad superior va comprendiendo la objetividad de ciertos procesos naturales y las relaciones sociales de producción mismas. En el interior de esta comunidad, la subjetividad de la naturaleza pierde terreno en la medida en que los conocimientos sobre ella se desarrollan. Por esta división social del trabajo, la comunidad superior —como colectivo— se

reafirma como sujeto, a diferencia de las comunidades de base. En tanto el conocimiento objetivo es monopolizado y no se vuelve patrimonio de la sociedad como un todo, la subjetividad adscrita a la naturaleza desaparece de modo paulatino en la comunidad superior; no así en las comunidades de base, donde más bien sucede lo contrario.

Conforme crece la productividad del suelo para todas las comunidades de base gracias a las obras productivas, las obras del culto adquieren una expresión que sobrepasa el ámbito local, al igual que las propias obras productivas. La unificación económica de todas las comunidades de base permite introducir una unificación de los representantes de las comunidades ante los poderes de la naturaleza. Con la división social del trabajo, la representación de la comunidad como un todo ante los dioses solo puede desarrollarse a través de la comunidad superior. El tesoro, donde se guarda el excedente centralizado para tiempos de escasez, se transforma paulatinamente en templo para agradecer a los dioses, que aparecen ante las comunidades como fuerzas todopoderosas: el Sol, la Luna, la Tierra, el Agua, etc. Con las obras de culto, en esencia, se divinizan las relaciones sociales instauradas con las obras productivas.

La separación del interés privativo de la comunidad superior con relación al Bien Común, puede nacer con la conciencia distinta sobre los procesos naturales. Tal separación histórica resulta de la liberación del ser humano, no como individuo sino en comunidad superior frente a las fuerzas naturales y su consecuente liberación excluyente de las demás comunidades. La contradicción de intereses dentro de esta sociedad se instala así de modo estructural, y culturalmente se expresa desde el momento en que los miembros de la comunidad superior aparecen como representantes de los dioses frente a las comunidades de base, pero dejan de ser los representantes de la comunidad ante los dioses. Con el nacimiento del Estado teocrático se rompe de manera simbólica la unidad entre interés particular y Bien Común. La conciencia de esto en las comunidades de base o la crisis de legitimidad del poder central no son inmediatos, lo que permite el ejercicio del poder.

En la teocracia, la religión se convierte en un modo perpetuo de apropiarse del excedente producido por las comunidades inferiores. Mediante la religión, la comunidad superior legitima su presencia de forma intergeneracional. El tributo de las comunidades de base se transforma objetivamente en impuesto, si bien en lo

subjetivo permanece un tributo voluntario brindado a los dioses y sus representantes ante las comunidades de base. Objetivamente nace la base de la explotación, aunque subjetivamente las obras del culto constituyen la expresión divina de la unificación de las comunidades de base en una sola sociedad. Esta visión subjetiva y fetichista no se fundamenta ya de modo exclusivo en la falta de dominio del ser humano frente a las fuerzas naturales (en las comunidades de base), sino que objetivamente es resultado de la monopolización del conocimiento sobre dichas fuerzas naturales (por la comunidad superior) a partir de la división social del trabajo en las obras colectivas.

Las obras del culto adquieren con el tiempo una expresión ostentosa a costa de las propias obras colectivas. El tributo en especie se diversifica. Cada comunidad se especializa en uno u otro producto por tributar. Con ello se desarrolla una división del trabajo artesanal más especializado en la comunidad superior. Surge la ciudad-Estado, con la cual se incrementan las fuerzas productivas sociales, aunque no así en las comunidades de base. La única fuerza productiva que se desarrolla más allá de las obras colectivas es la propia población. En cuanto no se amplían las obras productivas o, peor aún, al descuidar su conservación, con el transcurrir del tiempo se manifestará una superpoblación. Un deterioro de las obras productivas, en medio del desarrollo de obras de culto siempre más ostentosas, genera inundaciones, hambruna, epidemias, etc.

Las obras del culto no se encadenan de manera objetiva con la economía como un todo; no aumentan su producción ni directa ni indirectamente. Lejos de aumentar, la productividad del trabajo, en la economía como un todo, disminuye. Por su contenido, son obras improductivas ya que no contribuyen al Bien Común de la sociedad; por el contrario, su carácter improductivo se hace visible con el tiempo. Las obras no se legitiman, y así el poder central también pierde legitimidad. Es cuestión de tiempo para que salte a la vista la contradicción de intereses sociales.

Un latente conflicto de intereses entre comunidad superior y comunidades inferiores es perceptible y ya no se da con exclusividad fuera de las fronteras tribales, sino surge en el seno de la propia sociedad. Al manifestarse el Mal Común de las comunidades de base en medio de la lujuria de la comunidad superior, se visibiliza el choque de intereses y se cuestiona la legitimidad de ésta, cuya crisis de legitimidad se explicita con inundaciones o hambrunas que sufren las comunidades de base. La comunidad superior

nada puede hacer ante la superpoblación; se recurre a los dioses, y los sacrificios humanos en los templos constituyen una clásica válvula de escape ante esa superpoblación relativa. Sin embargo, en tanto no se retorna a las obras productivas, tarde o temprano la crisis de legitimidad se declara en rebeliones, con una invasión de la ciudad-Estado donde reina la comunidad superior. El destrozamiento y incendio de los templos y la liquidación de los miembros de esta comunidad, son fenómenos comunes del Estado teocrático.

Pero al eliminar a sus explotadores, las comunidades de base se deshacen también de la dirección potencialmente capaz de levantar obras colectivas productivas. El localismo consecuente agrava la crisis imperante. La población se reduce y la decadencia subraya la necesidad objetiva de una nueva dirección, aunque no sea en el mismo lugar. De este modo se puede reproducir la historia a través de los siglos, situación que caracteriza el caso maya, por ejemplo. La historia demuestra que la humanidad neolítica ha vivido durante milenios en los más apartados lugares del mundo, bajo esta forma cíclica de crisis y apogeos característicos del Estado teocrático.

Los conflictos de intereses no solo se desarrollan dentro de una sociedad determinada; también, desde fechas más antiguas, entre sociedades tribales y con más facilidad donde exista una apreciable densidad poblacional para la época referida. La reproducción de la sociedad teocrática en un entorno más poblado demanda otras obras colectivas: las de defensa. La asociación de diversas ciudades-Estado se despliega en función de tales obras defensivas de mayor envergadura. La tributación para tales obras resulta ser una función todavía más centralizadora que en el caso de las obras productivas. Así, unas ciudades-Estado tributan en trabajo y especie a otra más grande, que asume la dirección suprema de la obra de defensa común. La Muralla China contra pueblos nómadas (mongoles y hunos) es un ejemplo histórico al respecto. Simultáneamente con las obras productivas, aparecen grandes obras colectivas de defensa que además de trabajos de construcción, requieren operaciones militares. De esta forma, a la par de los sacerdotes emerge una aristocracia militar.

El desarrollo desigual beneficia a las ciudades-Estado tanto en el plano económico como en el militar. La tributación no se limita ya a las propias comunidades de base, se impone igualmente a otras sociedades menos desarrolladas, subyugadas o unificadas en una gran obra común: la defensa. Muchas ciudades-Estado más pequeñas brindan tributo al poder centralizador, además

de las existentes relaciones de intercambio de productos entre ciudades-Estado. La existencia del intercambio comercial entre sociedades reafirma su autonomía relativa sobre la tierra y el producto apropiados. Dicho intercambio, por ende, reafirma la propiedad de la ciudad-Estado sobre un territorio. Y la tributación de ciudades-Estado a una ciudad-Estado suprema, reafirma la apropiación y defensa por parte ésta de un solo territorio mayor. Cuanto más se desarrollan las relaciones comerciales, tanto más se subraya la apropiación privativa de una ciudad-Estado frente a la otra; y cuanto más se desarrolla el tributo de unas ciudades-Estado a otra superior, tanto más se niega la apropiación privativa de las inferiores y tanto más se manifiesta su subyugación a la ciudad-Estado superior, dueña última de todo el territorio. El tributo colectivo en trabajo, es proporcional al grado de cooperación o resistencia mostrada por las ciudades-Estado en la formación de esta asociación de Estados.

Las obras de defensa no son productivas, al menos no directamente, puesto que no se encadenan con la economía de base. Obras de defensa como la Muralla China generan un producto que no aumenta directamente la productividad del trabajo de la economía como un todo. Son obras improductivas por su contenido, toda vez que no incrementan las fuerzas productivas sociales de la sociedad como un todo. Su construcción supone un sacrificio de riqueza para una estéril finalidad económica, y por ello, al adquirir proporciones grandes de la producción social, tiende a provocar una crisis económica. Las obras colectivas de defensa generan un producto material que resulta estéril para el proceso de reproducción ampliada de la economía como un todo, y pueden más bien llevar a una reproducción limitada, vale decir, que contrae la riqueza futura. Al respecto, resulta ilustrativa la historia de la construcción de la Muralla China en un prolongado tiempo acompañado de períodos cíclicos de crisis. El resultado final brinda indirectamente condiciones objetivas para la reproducción menos perturbada de la sociedad china por incursiones externas. Indirectamente, las obras de defensa acrecientan el desarrollo de las fuerzas productivas sociales de la sociedad china, pero no necesariamente en las sociedades circundantes. Su legitimación, por lo tanto, se logra hacia adentro de la sociedad china, no hacia afuera.

Concluidas las obras defensivas y productivas, las obras del culto alcanzan un nivel jamás visto en los anteriores Estados teocráticos. Las crisis cíclicas de superpoblación también

se manifiestan en estas sociedades, y con ellas las crisis de legitimidad. El desarrollo desigual en obras de defensa en ciudades-Estado más avanzadas permite la conquista e imposición del tributo a las nuevas y subordinadas ciudades-Estado. La conquista y ampliación del tributo ajeno brinda una solución a la superpoblación. La represión militar y los sacrificios humanos de prisioneros de guerra y de parte de las cortes de las ciudades-Estado que se resistan, constituyen un amortiguador. Aun así, el limitado desarrollo de las fuerzas productivas no permite una ocupación permanente, porque su costo sería excesivo. El imperio se configura a través de una pirámide de ciudades-Estado. Las más bajas dan tributo a las ciudades-Estado inmediatamente superiores, éstas a las que sigan en rango, y así sucesivamente.

Cuanto más alejadas del centro de poder imperial se encuentren las ciudades-Estado, menos beneficios reciben sus economías de base mediante obras productivas y más expuestas se hallan ante invasores externos, o sea, más improductivo resulta el tributo que aparece como impuesto y menos se legitima el sistema imperante. Ante esta expresa crisis de legitimidad, en momentos de crisis de la comunidad superior imperial es más fácil entonces que la cadena tributaria se rompa en la periferia. Sus tentáculos se debilitan conforme crece la distancia, lo cual significa que la reproducción limitada del sistema imperial permite la rebelión periférica. La deslegitimación del poder imperial se hace así más manifiesta en la periferia, donde suelen surgir alianzas de ciudades-Estado en rebelión con latentes pueblos fuera del control imperial. La historia antigua muestra que las ciudades-Estado inferiores y periféricas suelen sobreponerse a la ciudad-Estado imperial en decadencia. Un nuevo centro imperial surge en otro lugar relativamente lejano, y así se puede reproducir la historia a través de los siglos: es la historia del *modo de producción tributario*, mal llamado "modo de producción asiático".

Capítulo II

Liberación histórica del individuo a costa del Bien Común

1. Individualidad sin libertad o negación absoluta de la libertad como persona

La liberación relativa del individuo en sociedad se da históricamente desde la vida en sociedad, no al revés. La concepción de la modernidad de que los individuos constituyen sociedad niega el desarrollo histórico de la sociedad humana e impide ver el futuro. Es la vida en sociedad lo que permite la aparición del individuo en ella. La construcción de sociedad a partir de intereses individuales no es más que una etapa en la historia de la humanidad con su origen y desenlace. Este desenlace de la modernidad salta hoy a la vista. Si se entiende la historicidad de la modernidad, es posible comprender el futuro probable de la humanidad en medio del desenlace de la modernidad. La historia occidental es la historia de la individualidad en sociedad, hacia una sociedad a desde la individualidad. Mientras veamos esta historia como la historia universal, es decir, la historia única, no comprenderemos

la historia de la humanidad ni seremos capaces de mirar hacia el futuro.

La aparición del individuo en sociedad no se da en la historia de la humanidad hasta los últimos milenios. Por el contrario, la liberación del individuo en sociedad nace y se desarrolla históricamente desde el Bien Común de la sociedad como un todo, y no al revés. Sin embargo, la liberación del individuo en sociedad y los intereses privados que surgen históricamente de este proceso crean el espacio estructural para apartarse del Bien Común. La liberación individual de unos en una posición estructural o de clase, puede desarrollarse en contradicción manifiestamente abierta con la negación absoluta de la liberación individual de otros en otra posición estructural o de clase. Es un proceso de liberación individual excluyente y absoluta. La afirmación del individuo libre en sociedad nace históricamente a partir y sobre la base de la negación absoluta de la misma. La afirmación de la libertad individual se afianza con la negación absoluta de dicha libertad a la clase oprimida, al quitarle su propia condición humana. La transición de la afirmación y simultánea negación del individuo en sociedad a partir de una confrontación abierta de intereses de clase sin mediación alguna con el Bien Común, ocurre con las relaciones esclavistas.

El desarrollo de la relación esclavista de trabajo, como relación-producción dominante, no tenemos que buscarlo en el centro del modo de producción asiático, donde de manera más o menos permanente se necesita un alto grado de cooperación comunitaria durante el proceso de trabajo. A los ojos de historiadores occidentales, el tributo colectivo en trabajo puede parecer una relación esclavista. Su esencia es otra: la individualidad está supeditada a la comunidad, sea ésta superior o de base. Mientras la cooperación ampliada persiste como condición objetiva del trabajo, las relaciones comunitarias no se desintegran ni en una ni en otra comunidad. La periferia del llamado “modo de producción asiático” se caracteriza, en términos analíticos, por un entorno donde el propio proceso de trabajo requiere un grado de cooperación menor. Esta situación no acontece necesariamente en todo lugar donde se dio el “modo de producción tributario”. Es una concepción errónea suponer que cada sociedad concreta atraviesa por un determinado proceso histórico. Lo que queremos afirmar es que en la historia de la humanidad como un todo, el modo de producción esclavista surge en la periferia del “modo de producción tributario” y posterior a éste.

En la sociedad donde nace la relación esclavista, las relaciones comunitarias tienden a ser sustituidas con anticipación por otras, netamente sociales de producción. Marx llama “modo de producción antiguo” a esta fase de transición en la que las relaciones de parentesco como relaciones naturales de trabajo, se desintegran. La liberación de estas relaciones constituye una liberación del ser humano respecto de su propia naturaleza: deja de ser un ser gregario. Esta superación histórica no significa una vía inmediata hacia el nacimiento de una sociedad en mejor armonía con el Bien Común. Más bien lo contrario se hace posible: la liberación de la especie humana de sus lazos comunales permite la más abierta confrontación de intereses individuales alcanzada en la historia de la humanidad. El nacimiento histórico del individuo disuelto de las relaciones comunales, implica a la vez la afirmación y negación del ser humano como persona en una relación esclavista.

Para que surja la relación esclavista propiamente dicha, es condición necesaria la aparición de la apropiación privativa e individual sobre la tierra, desde lo cual surge históricamente la apropiación individual sobre otros seres humanos. La desintegración de las relaciones comunitarias en el proceso de trabajo o apropiación de la naturaleza es el supuesto de la aparición de la propiedad privada e individual sobre la tierra. La Grecia antigua nació en la esfera de influencia de Egipto, Persia y Creta, culturas donde imperaba el modo de producción asiático. Hacia 1100 a. n. e., los dorios, pueblo nómada de pastores procedentes del nordeste de la península Balcánica, se desplaza hacia la Grecia central y luego más hacia el sur (Mesinia), donde se topan con un pueblo agricultor (los ilotas). Los espartanos (dorios), al igual que los hunos o los mongoles en la China, como comunidad guerrera, nómada y de pastores, subordinaban a los pueblos agricultores. Imponían un tributo colectivo al pueblo agrícola subordinado, sin desintegrar las relaciones comunitarias. Es la misma servidumbre colectiva de una comunidad hacia otra que ya conocimos en el modo de producción asiático. Aquí no se puede hablar de relaciones esclavistas, ya que hay subordinación y explotación de unas comunidades que tributan en especie y trabajo. No se disuelve la relación comunitaria entre explotadores ni entre explotados.

Ciertos territorios de Grecia, especialmente la encerrada Ática y un gran número de islas del mar Egeo, ocupadas por los jonios desde el año 2000, no sufren la invasión doria gracias a “obras de

defensa" naturales. La ocupación, explotación y defensa de estos territorios no requería una gran muralla, como fue el caso chino contra los hunos y los mongoles. Gracias a las fuerzas defensivas naturales, las obras sociales de defensa son menores y de menor permanencia, lo cual permite la sedentarización de la población y el desarrollo de la agricultura. En sus comienzos, el pastoreo dominante es paulatinamente sustituido por la agricultura, que conocían desde sus antepasados. La incorporación de los animales domesticados y el uso del arado en la agricultura hacen que la explotación diaria de la tierra requiera cada vez menos la cooperación allende una familia.

Gracias al desarrollo de estas fuerzas productivas al interior de las comunidades gentilicias, la diaria explotación y apropiación privada de la parcela agrícola se segrega de hecho de la explotación y apropiación comunal de los pastos y bosques. El producto obtenido de la parcela es apropiado sin necesidad de la intervención del trabajo comunal. En la distribución del producto obtenido de la parcela, deja de ser necesaria la interposición de la comunidad. La apropiación del producto tiende a ser inmediata e individualizada. La redistribución del producto parte de la parcela individual o familiar y adquiere expresión de trueque dentro de la comunidad. Con la diversificación de los productos agrícolas en el espacio, la comunidad desarrolla su intercambio en ferias periódicas. Este mismo desarrollo del intercambio dentro de ella permite un mayor desarrollo de la división social del trabajo. Al interior de la propia comunidad nace la propiedad privada e individual sobre la tierra, a la par de la propiedad comunal sobre pastos y bosques.

La reproducción de los propietarios privados de parcelas, solo se pone en peligro por la pérdida de la tierra comunitaria. La defensa del territorio comunal es entonces el trabajo que afianza los lazos comunitarios, y sigue siendo un presupuesto para la apropiación del suelo el ser miembro de la comunidad pero, como tal, este ciudadano aparece como propietario privado. La comunidad de familias individuales encabezadas por el padre de familia, con propiedad privada sobre la parcela (hereditaria en línea masculina), se organiza en primer lugar para la defensa del territorio. Frente a una amenaza latente, nace la jefatura militar y la construcción de las primeras *polis*, ciudadelas de refugio y centro de vida común. Aquí se instala el mercado y el consejo de ancianos (los patricios) en la bula, conjunto de patricios que administran las tierras públicas. Para asuntos importantes se

convoca una asamblea popular, representación de todos los ciudadanos plenos: los hombres adultos reclutables para la defensa del territorio (*ágora*). El jefe en la guerra está a la cabeza de la *polis* y dirige juicios en la plaza pública en torno a disputas sobre tierras públicas, entre otras. Los ancianos son los jueces sabios.

Esta división social del trabajo entre campo y ciudadela requiere el tributo en trabajo y en especie de los propietarios individuales. La comunidad aparece aquí como unida a través de la ciudadanía. Se trata de ciudadanos, no porque vivan en la ciudad sino por su unión a través de ella, como su Estado, considerado éste como la relación recíproca entre propietarios iguales y libres (su vínculo con el interior), y al mismo tiempo su garantía hacia el exterior. Se garantiza el Bien Común de los propietarios individuales en el campo por medio del Estado, sin el cual no están garantizadas las condiciones objetivas para reproducirse como propietarios individuales, esto es, no está garantizada su ciudadanía. Es la época de la democracia militar: militar, porque la defensa es parte esencial de la vida de los ciudadanos; y democracia, porque la asamblea popular es el órgano de poder de última instancia.

En este "modo de producción antiguo", la reproducción simple de los campesinos como propietarios privados se sustenta en la comunidad guerrera, hombres adultos capaces de portar las armas, transformados en ciudadanos con plenos derechos de participar en la vida pública. Las relaciones gentilicias tienden a sustituirse por relaciones sociales entre ciudadanos. Las tierras y la ciudadanía se heredan en línea masculina, y así el patriarcado tiende a desplazar el matriarcado. El solo crecimiento de la población, el aumento cuantitativo de esta fuerza productiva, agota las relaciones de producción existentes. El crecimiento de la población conduce a la reproducción limitada de la economía campesina, debido al fraccionamiento de las parcelas de sus propietarios individuales. La consecuente presión sobre la tierra desemboca en un movimiento social que obliga al comandante militar a elegir: dejar que la población ocupe las tierras públicas o colonizar nuevas tierras.

La colonización legítima la presencia de la jefatura militar, mientras la preservación del control de las tierras públicas en manos de los patricios la deslegitima. La colonización de los griegos en dirección al Asia Menor tiene un carácter pacífico hasta el siglo VI. Las prósperas relaciones comerciales entre la metrópoli y sus colonias son el mejor testimonio de ello. Con todo, la colonización

de territorios muy poblados en el suroccidente del Mediterráneo impulsa a la guerra de colonización y conquista. El comandante en jefe, los jefes de las *gens* (los patricios) y los consejeros militares pasan a ejercer control tanto sobre las nuevas tierras comunales como sobre grandes rebaños de prisioneros de guerra. En vez de ser sacrificados, éstos pierden su libertad como individuos y todo vínculo con su comunidad.

En la comunidad ciudadana empieza a distinguirse una aristocracia que, además de la tierra comunal existente, controla la tierra colectiva, conquistada, lo mismo que a los esclavos. La producción esclavista sobre las tierras comunales es dirigida por los patricios y consejeros militares, a quienes se otorga control individualizado sobre nuevas tierras comunes y sus esclavos. El producto derivado de esta forma de explotación se destina al mantenimiento de la clase gobernante, y el control individual, *de hecho*, sobre el producto, se transforma con el tiempo en la apropiación individual, *de derecho*, así como de las tierras y los esclavos. Esta apropiación privativa de las tierras comunales y de los esclavos por los patricios los transforma en una clase de esclavistas que se confronta de manera antagónica y abierta con una nueva clase de esclavos.

Los esclavos pertenecen a su amo del mismo modo que los instrumentos de trabajo. Legalmente, el esclavo se reduce a instrumento parlante, hecho que lo sitúa un grado por encima del ganado como herramienta semiparlante y dos grados de los aperos, meras herramientas mudas; son comprados y vendidos de forma individualizada en el mercado, como cualquier otra mercancía. Se trata del nacimiento del individuo explotado por otro individuo, sobre la base de relaciones derivadas de la división netamente social del trabajo y ya no de relaciones comunitarias; es la liberación histórica del individuo de las relaciones comunales para una minoría, a costa de la negación absoluta de libertad como persona para grandes mayorías. La esclavitud representa el surgimiento de la individualidad a partir de la más radical negación de la condición humana vista en la historia. Al perder su condición de seres humanos para convertirse en medios inertes de producción, privados de todo derecho económico y social, los esclavos son excluidos de la sociedad a pesar de ser ellos la parte productiva de la misma. Las formas de explotación posteriores a la esclavitud revelan justo la paulatina recuperación de la libertad como persona, y en este sentido Marx las considera como formas superiores.

La reproducción simple de las relaciones esclavistas precisa la reposición permanente de los esclavos, objeto de venta individual y carente de lazos familiares. Al reducirse a simple mercancía, no existe un mecanismo de reproducción natural de los esclavos, quienes no se ofrecen voluntariamente en el mercado, haciéndose entonces permanente la guerra de conquista para asegurarse así esa reproducción. La conquista y colonización dejan de ser función exclusiva de los intereses de los ciudadanos libres. Los intereses entre patricios y ciudadanos libres comienzan a chocar en torno a la ocupación de tierras comunales. Conforme aumenta la necesidad de civiles para ampliar las tierras comunales, esta disputa se acentúa; las conquistas solo pueden legitimar a los patricios ante sus ciudadanos con cierta convergencia de intereses en lo tocante a las nuevas tierras públicas. En este punto, sin embargo, las historias de Roma y de la Grecia antigua difieren.

En Grecia, las relaciones esclavistas se desarrollan sobre la base de multitud de pequeñas ciudades-Estado dispersas, que solo a posteriori se disputan la hegemonía. Las ventajas relativas que ofrecen las obras de defensa naturales originan múltiples ciudadelas griegas, relativamente aisladas entre sí, que luego se confrontan en sus intenciones de expansión. Las condiciones de origen impiden que surja en Grecia un imperio esclavista, que sí observamos en Roma, donde los Apeninos—por su accesibilidad—constituyen una débil fuerza natural, lo que impide un mayor aislamiento de las ciudadelas, protegidas por la naturaleza. Desde el comienzo, las ciudades-Estado itálicas se ven inclinadas a formas de alianza que permitan la defensa del territorio común ante pueblos invasores. Un sistema federativo nace a partir de esta defensa entre los siglos VI y IV a. n. e. Roma se convierte así en la ciudad-Estado hegemónica en la liga, con una unificación política y económica de Italia central y meridional. Los ciudadanos de las diferentes ciudades-Estado adquieren ciudadanía ‘romana’. Y aquellas ciudades-Estado que disputaron la hegemonía de Roma, como Veyes (etrusca), son destruidas (396), viéndose su población reducida a la esclavitud.

La esclavitud, basada en la propiedad privada de medios de producción y esclavos, posibilita la división del trabajo y la producción en gran escala. El producto del trabajo esclavo es redistribuido mediante el comercio, hecho que permite un desarrollo progresivo de la división social del trabajo. El desarrollo de la fuerza productiva social en el modo de producción esclavista se caracteriza sobre todo por la especialización, vale decir, por la

división del trabajo fundada en el comercio agrícola, y en menor medida entre agricultura e industria. Las relaciones esclavistas de producción limitan el desarrollo de las fuerzas productivas materiales. La falta absoluta de libertad como persona hace que el esclavo no sienta estímulo interno para trabajar; solo lo hace bajo amenaza y por el uso de la fuerza bruta. Su trabajo es absoluto y manifiestamente enajenado. Como instrumento premeditado, la técnica es incompatible con el trabajo forzado. Los esclavos maltratan y destruyen los instrumentos de trabajo. Por la misma razón, su empleo fuera de la agricultura y la minería es muy escaso. El uso de instrumentos toscos, pesados y poco desarrollados es consecuencia de la relaciones de producción. En otras palabras, las relaciones esclavistas fijan límites al desarrollo de las fuerzas productivas materiales.

Bajo relaciones esclavistas de producción, el crecimiento económico no ocurre a partir del desarrollo de las fuerzas productivas materiales. La expansión económica del mercado depende entonces básicamente de la ampliación del territorio y de los esclavos con una división social del trabajo, no del desarrollo cualitativo de aquellas fuerzas productivas. La reproducción ampliada de la economía civil depende del crecimiento de la población civil, que precisa la incorporación paulatina de comunales. Dado que más y más tierras comunales son apropiadas por los patricios, el mero aumento poblacional conlleva la subdivisión de las parcelas y el paulatino empobrecimiento del campesino. Los pequeños productores pierden ingreso en el mercado, ya que su estado de pauperización les obliga a pedir préstamos a los patricios. No pudiendo cumplir con sus obligaciones, pierden la tierra. Cuando esto no basta para pagar sus deudas, los campesinos y su familia se ven reducidos a la esclavitud.

La esclavitud por deudas, con todo, muestra pronto sus límites: no encuentra su freno objetivo en las rebeliones populares, movimientos observados en Grecia aunque no en Roma, que dispone de mayor extensión territorial. La esclavitud por deudas halla su límite objetivo en el hecho de que pone en peligro la reproducción ampliada de la relación esclavista a mediano plazo. Al reducirse la población civil a la esclavitud, se limita también la población guerrera para la conquista y colonización de nuevos territorios. La reproducción de la población civil es necesaria para la reproducción de las relaciones esclavistas. La necesidad objetiva de los campesinos-guerreros, como tercera clase, se manifiesta en particular con las amenazas externas. Así, la amenaza persa en

las colonias griegas de Asia Menor y la de Atenas por Esparta, evidencian la necesidad inmediata de esta tercera clase; la amenaza samnita en Italia, muestra otro tanto para Roma.

La abolición de la esclavitud por deudas y la fijación de tasas máximas de interés que plasman las reformas de Solón y luego de Clístenes en Atenas, en el siglo VI, y las políticas reformistas en Roma (siglo IV), se dan en la coyuntura precisa de las amenazas externas. Con ello nace la llamada democracia esclavista en Grecia, que consolida a la tercera clase con plenos derechos de ciudadanos sobre las tierras. En Roma, en cambio, los patricios no pierden el dominio último sobre el *ager publicus*; allí, donde fracasados los intentos reformistas la contradicción interna entre patricios y plebeyos se resuelve con una salida imperial basada en la guerra permanente y la conquista de nuevas tierras y esclavos, no se llega a instaurar la democracia esclavista. No hay coincidencia de intereses entre patricios y ciudadanos, ni lugar entonces para que funcione tal democracia. La ciudadanía romana no alcanza los derechos económicos y sociales de Grecia.

La guerra permanente y la constitución de un imperio obedecen a la misma lógica de reproducción de la relación esclavista. Por el carácter de esta relación social, el trabajo esclavo es básicamente manual, con base en precarios instrumentos de trabajo. Su presencia predomina en la agricultura y la minería, con un marcado sesgo masculino. Los esclavistas suelen comprar esclavos con un claro criterio: si necesitan solo hombres, no compran mujeres. Las mujeres esclavas son minoría. Entre esclavos no puede haber otra relación que una cohabitación temporal, por lo demás un fenómeno esporádico. En otras palabras, la reproducción simple de las relaciones esclavistas no se puede garantizar por la reproducción biológica ni ser compensada por un mayor desarrollo de las fuerzas productivas sociales materiales. La esclavitud por deudas tampoco constituye una salida duradera, como ya se vio. El comercio de esclavos, a primera vista, parece una solución. Sin guerra propia, la oferta de éstos depende de un mercado externo, inseguro y que no se ajusta a la necesidad permanente de reemplazo. Los esclavos no se ofrecen en el mercado como mercancía, deben ser cautivados. Para asegurar tal oferta de forma permanente y masiva, no hay otra alternativa que la guerra institucionalizada.

La expansión económica y la reproducción ampliada de la relación esclavista acrecientan la necesidad objetiva de la guerra en lugar de reducirla. La reposición creciente de esclavos conduce

así a la guerra permanente. La guerra constituye un básico mecanismo reproductor de la fuerza de trabajo esclava. El trabajo de los civiles como guerreros más o menos permanentes y la guerra misma, constituyen el trabajo socialmente necesario para reponer la fuerza de trabajo esclava. Con la expansión del imperio queda todavía más clara la necesidad objetiva de la tercera clase para la reproducción de las relaciones esclavistas. Esta guerra permanente se introduce en Grecia desde las guerras médicas (contra los persas), en los siglos V y IV, época de esplendor de la Hélade. En Roma, ella se inaugura con las guerras púnicas (contra Cartago), desde el siglo III, y perdura durante tres centurias.

A raíz de las guerras incesantes, la afluencia de esclavos es continua y abundante. Los precios de los esclavos bajan de manera sustancial, y con ello el costo de su reposición. El resultado es un aumento de la brutalidad de la explotación del ser humano, sin precedentes en la historia. La vida media útil de los esclavos se reduce drásticamente en este período. Frente a una muerte segura, las huidas de los esclavos están en el orden del día, y asimismo sus insurrecciones se hacen más frecuentes y menos locales. Las mayores confrontaciones de clase acontecen justo en este período de apogeo de la esclavitud, no hacia el final de la relación esclavista. Un número no despreciable de revueltas logra triunfar. Pero la utopía esclava es regresar a las antiguas relaciones de campesinos libres en un marco local. Éste, disperso en sus economías, permite su liquidación sin misericordia. Las crucifixiones masivas son su mejor testimonio. La mayor revuelta histórica es la de Espartaco, entre los años 73 y 71, quien consigue conformar un ejército de más de 120.000 hombres, y que en vez de seguir hacia Roma se retira a Sicilia. Allí las tropas romanas los masacran, y quienes sobreviven morirán como gladiadores, enfrentados entre sí en los circos romanos.

2. Negación de la negación absoluta de la libertad como persona

La reproducción ampliada de la relación esclavista requiere y supone la reproducción ampliada de la tercera clase, amenazada por las guerras permanentes. Con las guerras médicas de Grecia y las púnicas de Roma, la población civil es diezmada. La pérdida de campesinos guerreros y su ausencia prolongada de las tierras arruinan la pequeña propiedad y originan la plebe urbana.

La competencia con los precios de los productos del latifundio esclavista es otro factor desestabilizador de la economía campesina. El interés de los patricios en la guerra permanente no coincide con el interés de la tercera clase: no lleva al Bien Común. La política de guerra permanente de los patricios choca con los intereses de los ciudadanos. El resultado, las rebeliones populares que a su vez brindan coyunturas favorables para las revueltas de los esclavos. La forma de resolver estas contradicciones de clase es diferente en Grecia y en Roma.

En Grecia, la reproducción ampliada de la tercera clase exige el fortalecimiento de la democracia esclavista de las ciudades-Estado, donde el acceso a las tierras comunales está garantizada. La ampliación ciudadana se busca con una simultánea política de alianzas entre las ciudades-Estado, alianzas que conllevan una lucha simultánea por la hegemonía, y que por su parte implica condiciones de subordinación de unas ciudades-Estado a la hegemónica. Los desiguales tributos derivados de ello llevan al eterno dilema de la consolidación hegemónica. El imperio crece sin un Estado unificado. El escaso efectivo humano de la ciudad-Estado dominante, constituye un límite determinante para la expansión del imperio. Conforme éste se expande, la debilidad interna se manifiesta con claridad. En la guerra intestina peloponense el imperio ateniense sucumbe, y Roma se sobrepone a los griegos.

A medida que crecen la pauperización y expropiación del campesinado romano y éste se transforma en plebe urbana, el poder de los patricios se deslegitima y aumentan las revueltas populares. Esta reproducción limitada de la tercera clase pone en peligro la reproducción ampliada de la relación esclavista. Los intentos de Tiberio Graco en 133 y años después por su hermano menor, Cayo, de restaurar la democracia esclavista en Roma, terminan en fracaso. Ambos son asesinados, y las consecuentes rebeliones populares son sofocadas por un ejército cada vez más profesional. Roma halla solución a la reproducción ampliada de la tercera clase en la concesión de su ciudadanía a otros pueblos italianos desde el año 90. La reproducción ampliada de la tercera clase se garantiza desde entonces de modo concesionario hacia afuera. La reproducción ampliada de la ciudadanía en un territorio ampliado y unificado a costa de la democracia, transforma a Roma en un verdadero imperio que se sobrepone a Grecia.

El modo de producción esclavista no dispone de mecanismos naturales e internos de autorreproducción, y depende de la per-

petua oferta de esclavos, a la vez dependiente de las conquistas extranjeras, que dependen de la reproducción ampliada de la tercera clase, la misma que se ve reducida por muerte en guerra y por la ruina de sus campos abandonados. La ampliación de la ciudadanía romana a las provincias constituye un amortiguador, pero a la vez exige guerras y conquistas siempre más lejanas. Las fuerzas productivas materiales muy poco desarrolladas, limitan los traslados rápidos. El resultado es la manutención de un ejército creciente en todas partes. Por tanto, los costos de la guerra se incrementan conforme el imperio se expande, mientras los beneficios disminuyen. Las conquistas son cada vez más escasas, y el flujo de esclavos disminuye. El costo del reemplazo de éstos va en ascenso. En los siglos I y II, los precios de los esclavos son ocho y hasta diez veces más altos que en los siglos II y I a. n. e.

En esta coyuntura surge la *pax romana* bajo Augusto. El costo improductivo del ejército permanente en el imperio es evidente. Esa paz agota las posibilidades de reproducción artificial de los esclavos y evidencia su carácter improductivo; mejora entonces de modo sustancial el trato a los esclavos, al mismo tiempo que se recurre a su reproducción natural. Esta reproducción natural es la única opción, pero supone y exige mayor grado de libertad de la persona. La emancipación de los esclavos como ‘libertos’ en las ciudades o como ‘colonos’ en el campo, significa un salto cualitativo en la historia de la humanidad hacia esa mayor libertad personal, la cual resulta del agotamiento de la propia relación de producción existente, y no es tanto la conquista subjetiva de la clase subordinada. Los propietarios no se preocupan ya por el mantenimiento directo de los esclavos. Para permitir la reproducción de la mano de obra servil, son otorgadas pequeñas parcelas en arriendo; y como tributo, los colonos, atados al dominio, trabajan ciertos días en las tierras del señor.

Esta nueva relación de producción, la servidumbre, posibilita un mayor grado de libertad personal; aunque no el libre movimiento de la persona, sí la propia reproducción biológica y material sobre la base del acceso a la tierra. Esa mayor libertad demanda, por la misma razón, menor coerción extraeconómica para que los siervos generen un plustrabajo para el señor. Si bien la servidumbre no libera aún al ser humano del trabajo forzado ni de la tierra; los colonos pertenecen al dominio del señor y no pueden ser vendidos independientemente del mismo. Además, tal relación de servidumbre no se desarrolla tanto en el propio centro del imperio ni en la periferia más lejana, cuanto en la periferia cercana.

En Escandinavia, Alemania e Inglaterra, donde el dominio romano nunca se completa y las relaciones esclavistas jamás tienen real importancia, la transición a la servidumbre es muy retardada, y en sentido estricto nunca se establece en Suecia, por ejemplo. La región central del feudalismo europeo es aquella (Francia), donde las relaciones esclavistas se instauran de manera efectiva sin llegar a predominar. A medida que la relación esclavista se torna más costosa, es en la zona periférica —como eslabón más débil de la economía de mercado imperial— donde primero se reduce el costo improductivo de la defensa. Como resultado, decaen las relaciones comerciales; las más difíciles ventas, junto con el elevado costo de los esclavos, hacen que la servidumbre sea introducida aquí primero. Los colonos son reclutados indiferentemente entre antiguos esclavos, ciudadanos libres en busca de refugio frente a tiempos más inseguros, o bárbaros (tribus) instalados en estas regiones tras la caída del imperio: su origen no viene al caso. Esta diversidad de relaciones sociales permite el paso más fluido de la reproducción artificial a la reproducción natural.

En el centro de Italia, en cambio, continúa por buen tiempo la relación comercial y esclavista. Los esclavos solo dejan de ser mercancías convencionales cuando Valentino I, último emperador de Occidente, prohíbe formalmente su venta separados de las tierras que trabajan. El cese de la relación esclavista conlleva una caída de las relaciones comerciales que motiva la desaparición de los grandes latifundios, productores para el mercado. Los monasterios, que aparecen durante los siglos III y IV por doquier, adquieren muchas tierras abandonadas y reemplazan el trabajo de los esclavos por el de sus propios miembros, bajo un concepto de autosuficiencia; incorporan luego también a los siervos. De modo gradual surge una burocracia congregacional, dirigida por nuevos funcionarios: los obispos, reunidos en sínodos que dan como resultado la unión de las hasta entonces aisladas comunidades cristianas en una organización centralizadora que, hacia el final del imperio, Constantino procura integrar a la burocracia imperial.

La crisis comercial significa al mismo tiempo la desintegración económica del régimen esclavista. Con la pérdida de la producción esclavista se reduce la economía de mercado. Pierden terreno la especialización agrícola y el gran comercio que se deriva de ella. Cada región tiende a la autosuficiencia, y la economía se hace más local y descentralizada. Así, de pronto, el imperio se desintegra como unidad económica, transformándose la guerra en gasto improductivo desde el momento en que deja de ser el motor de la

economía. En efecto, sin esclavos, el gasto de defensa pierde razón económica. El ejército se reduce entonces de forma paulatina y se debilita el control imperial sobre la periferia; los grandes señores escapan cada vez más a los controles de Roma, adonde los tributos dejan de llegar. El colapso del Imperio Romano está a la vista.

La invasión de los germanos a Italia no es una conquista económica realizada por sus jefes con la intención de acumular riquezas, como afirman muchos historiadores. Lo que ocurre es algo más sencillo: poblaciones que viven en la base de un estadio económico inferior se lanzan hacia adelante, como se lanzaron antes a la conquista de nuevos pastizales o tierras cultivables. Los primeros tiempos traen distintas oleadas de migraciones. Las necesidades objetivas de quedar bajo la 'protección' de un señor se hacen patentes. A la par de los monasterios, por todas partes emergen fortificaciones rurales. Los grandes señores conceden tierras a señores más pequeños, quienes en compensación les prestan servicios militares. De este modo se configura una pirámide de posiciones sociales señoriales, en cuyo vértice se perfila el rey como señor supremo de un territorio más o menos vasto.

Capítulo III

La transición a la individualidad con libertad como persona

Las relaciones de producción en sí constituyen una fuerza productiva social desde las cuales se definen los límites del desarrollo posible de las demás fuerzas productivas sociales: el propio desarrollo cuantitativo de la población y el de las fuerzas productivas materiales. Las relaciones feudales de producción aparecen a la par de la esclavitud, un retroceso en la historia señalan muchos historiadores occidentales, quienes lo afirman con certeza desde una economía de mercado desarrollado que no encuentran en los primeros siglos del feudalismo, en contraste con el esclavismo. Dichos historiadores no perciben la potencialidad del desarrollo de las propias relaciones comerciales y el potencial desarrollo de las fuerzas productivas a partir de las nuevas relaciones de producción establecidas; enfocan la libertad y la democracia de las minorías y pasan por alto a los esclavos, desprovistos de toda libertad como personas; es decir, analizan la sociedad esclavista como si los esclavos no fuesen parte de ella. Es la historia escrita con ojos de dominadores.

Es precisamente en la recuperación de la libertad como persona de la clase explotada que se encuentra un nuevo paso, un salto cualitativo en la historia de la humanidad como un todo. El

camino hacia la libertad como persona comienza con su negación absoluta para las mayorías. A partir de la relación feudal hay una mayor libertad como persona de los explotados, anclada en la propia relación de producción. De ahí surge la potencialidad del desarrollo de las otras fuerzas productivas sociales, esto es, una mayor liberación de la especie humana de las fuerzas naturales. En esta libertad personal inherente a la relación de producción reside el carácter superior del modo de producción feudal. En el feudalismo la libertad como persona no es plena, es abiertamente parcial. Conforme él se desarrolla, la libertad como persona se profundiza sobre la base de sus contradicciones internas, y con ello asimismo el desarrollo de las fuerzas productivas sociales.

En los primeros tiempos del feudalismo, la mayor parte de las tierras de Europa centro-occidental está dividida en dominios o feudos autosuficientes. Reina la economía natural, vale decir, casi todo lo necesario se produce en el dominio sin que haya comercio de por medio. Un feudo está formado por una villa o aldea con una cantidad de tierra laborable y una extensión mucho más grande de pastos, praderas y bosques de uso común que proporcionan todas las materias primas de esta economía sin mercados. La tierra cultivable se divide en dos partes: una (usualmente un tercio) pertenece al señor; la otra se reparte entre los siervos. La manutención de una sola familia de la aristocracia baja exige el control sobre varios dominios para autoabastecerse con diferentes productos.

Una parte minoritaria de la mano de obra servil solo se utiliza para las tierras del señor y/o se destina a servicios y trabajos artesanales en su casa, quedando así permanentemente unida a la casa señorial. Estos siervos de la gleba, que pueden contraer matrimonio, pertenecen por entero al equipo de la finca con su descendencia y sus bienes, con deberes de obediencia ilimitada al señor a cambio de alimento y vestuario. En su mayoría, los siervos se encuentran en parcelas independientes que tienen en posesión, y trabajan ciertos días por semana las tierras del señor como tributo por la cesión de su parcela. Esta renta en trabajo no se refiere de modo exclusivo al trabajo agrícola; en la economía natural y autosuficiente, los productos artesanales y los servicios de transporte forman parte de los cánones y las prestaciones personales exigidos a los siervos. En la alta Edad Media, el dominio se basta a sí mismo. Dentro de éste existe un limitado intercambio comercial en un mercado semanal en las afueras del monasterio o castillo, o en una población próxima. Pero más

frecuente que la circulación de mercancías es el transporte de productos de un dominio a otro. Tal es el caso, sobre todo, de los siervos pertenecientes a monasterios o a castillos de señores de mayor rango. La autarquía exige la posesión de dominios en regiones muy diversas, para así garantizarse todos los productos necesarios. Regularmente, la mayoría de los señores se desplaza con su corte entera de un dominio a otro.

Una vez que acaban las invasiones migratorias, el primer desarrollo en las fuerzas productivas es el aumento de la población, incremento que se acentúa sobre todo desde el año 700. En la época carolingia (750-814), los pueblos se hallan a menudo superpoblados. En los territorios más densamente poblados, desde el siglo VII se observa la adopción de un sistema de alternancia triple del cultivo, en vez del sistema de doble alternancia, común desde el Imperio Romano. En el siglo IX la práctica de un tercio del terreno por un año en barbecho, está ya muy difundida. Se dispone así de suficiente forraje para mantener más caballos, y el área necesaria por familia puede ser más pequeña. En el siglo X se introduce una mejora en el arreo de las yuntas de caballos, pero la tierra necesaria por familia no puede seguir en descenso, de ahí que la colonización de nuevas tierras se torna desde entonces necesaria.

La renta en trabajo representa un freno objetivo para este proceso de colonización, el cual demanda mayor grado libertad como persona. Las obras organizadas por los monasterios o grandes señores feudales para crear villas nuevas mediante la roturación de bosques o las obras de desecación, exigen esfuerzos comunales más allá de un solo dominio. Hay que mantener a una gran población por determinado tiempo, hasta que la tierra brinde sus primeros frutos. Solo los señores más altos en rango o los grandes monasterios son capaces de organizar semejante obra colectiva. Con la aparición de pueblos nuevos, cada vez más alejados de los burgos existentes, la renta en trabajo tiende a ser sustituida por la renta en especie. Esta tendencia se da primero en la nueva periferia, para luego generalizarse.

La aparición de la renta en natura significa un cambio cualitativo en las relaciones de servidumbre. El siervo de la gleba se distingue del esclavo en su 'derecho' a autorreproducirse y porque ya no es una mercancía separada de la tierra. Al siervo se le vende junto con la tierra del dominio y las bestias. Su trabajo le parece, en el nivel de su conciencia, un trabajo todavía enajenado. Con la renta en trabajo, y mientras produce en su parcela, el siervo

percibe su trabajo como trabajo para sí; y cuando trabaja las tierras del señor, como trabajo forzado y enajenado. Por eso, no es extraño observar que el desarrollo de las fuerzas productivas materiales ocurre en las parcelas individuales, no en las tierras del señor. Con la introducción de la renta en especie, en cambio, el siervo considera que trabaja toda la tierra para sí, de ahí que lo hace con igual intensidad en todos los rincones. El trabajo enajenado para otros solo se refleja con el producto del trabajo, pero ya no en el trabajo directo. En este contexto, no extraña que la renta en natura sustituya, al brindar rendimientos mucho más altos, a la renta en trabajo. La productividad del trabajo crece debido al cambio cualitativo en la relación de producción existente, cambio que brinda una mayor libertad como persona.

En la medida en que el plusproducto aumenta así en los siglos XI y XII, crece el interés de los señores en intercambiar una parte creciente de ese excedente por otros productos que no se pueden generar en su propio dominio. El servicio de transportista de un dominio a otro tiende entonces a caracterizarse siempre menos por el traslado en sí de productos, y por encima y en lugar de ello emerge una mayor compra y venta de los mismos en mercados más lejanos. Los señores exigen la renta en productos fácilmente transportables y negociables como trigo, ganado o vino. De este modo concentran en su poder las más considerables y valiosas producciones para el mercado. Después de varios siglos, el comercio prospera de nuevo.

Comprar y vender productos para los señores feudales exige mayor libertad como persona que el simple traslado de aquellos de un dominio a otro, como es la tradición. Para defenderse contra toda clase de bandoleros, los transportistas-mercaderes necesitan instalarse en las afueras de los burgos, donde aparecen murallas para su protección. Estos burgueses se organizan en gremios y cobran censos entre sus miembros para levantar las murallas y la vigilancia. De esta forma, a la par de la servidumbre campesina, surge el ciudadano libre o el burgués. Por medio de estos ciudadanos libres, los señores venden sus productos y transforman la renta en especie en ingreso monetario, con el cual adquieren otros productos. Los reyes introducen la moneda metálica, pues son ellos los más interesados en la unificación de feudos sobre regiones extensas.

Con base en el intercambio mercantil, se profundiza la división social del trabajo entre regiones. Con el desarrollo del comercio, los señores más poderosos autorizan a un creciente

número de sus artesanos para que se especialicen a cambio de una retribución. Como resultado, se reduce su plantel doméstico de servidumbre y emerge un nuevo grupo de ciudadanos libres. En todas las regiones, el burgo activo de un gran señor, monasterio u obispo se convierte en el foco de la actividad artesanal y comercial para regiones más extensas. Son ellos los más interesados en organizar la actividad artesanal y otorgar libertad como persona a los artesanos. Los organizan en gildas y ponen exigencias a la calidad de la producción artesanal, reglamentan el mercado y prohíben la venta libre fuera de éste. Los telares domésticos de las cortes son abandonados y los señores se convierten en clientes principales de los talleres urbanos. Crece el intercambio comercial entre señores feudales y villas en expansión y se desarrolla un mercado para productos artesanales, agrícolas y materias primas procedentes de regiones más lejanas. Los mercados locales y las ferias regionales prosperan a partir de este período.

Sin embargo, sin libertad individual —sin la facultad de trasladarse de un lugar a otro y de disponer de sus bienes— el desarrollo del comercio y de la artesanía mercantil resulta imposible. La libertad como persona se convierte pues en condición inherente al solar urbano y constituye el principio de una enconada lucha. El mero crecimiento cuantitativo de la naciente burguesía, origina tensiones crecientes de la nueva clase social con los príncipes laicos o eclesiásticos que tienen el burgo en su dominio. Durante el siglo XI, las luchas sociales por el autogobierno de la ciudad adquieren diversas formas más o menos violentas en todo Europa. A veces, los nobles huyen o son expulsados de los burgos (Alemania), se funden con la burguesía naciente (Italia y sur de Francia), es pacífica su entrega (Inglaterra), o el Rey, como la parte más interesada, media en el conflicto (norte de Francia y Flandes). Las ciudades se liberan del yugo señorial; la tierra ciudadana, de todo tributo, y con ello obtienen plena libertad. Se puede vender o arrendar sin limitaciones y sin dependencia. El ingreso a la ciudad equivale a la concesión de la ciudadanía después de un año de residencia.

La Edad Media surge de la tierra como la sede de su historia. El siervo no es ciudadano del Estado, es decir, no es habitante de la ciudad que vive en el campo, como es el caso de Grecia y Roma. El desarrollo de la ciudad medieval es posterior y aparece en contraposición al campo como espacio de libertad. El flujo migratorio del campo hacia las ciudades significa una verdadera liberación de los individuos (siervos) como personas. La división

del trabajo entre campo y ciudad, y entre las propias ciudades y guildas, acrecienta la especialización, permite el crecimiento acelerado de las ciudades, y con ello la absorción de siervos en busca de libertad. A fines del siglo XI y principios del XII se multiplica el número de guildas de artesanos, lo que propicia un carácter relativamente abierto de los gremios que incorporan a los diferentes talleres de un mismo oficio. El maestro es propietario del taller, las herramientas y la materia prima. La expansión misma de la economía urbana hace que la maestría esté al alcance de los oficiales asalariados, lo que evidencia la estructura abierta del gremio, sometido a la vez a una dirección colegial de jurados, elegidos por sus compañeros por uno o dos años. Los consejos de municipio se rigen por procedimientos análogos a los de las guildas.

La individualidad liberadora se instala en las ciudades medievales a partir de una sociedad democrática, mientras en el campo reina la servidumbre. La ciudadanía medieval guarda semejanzas con la de las polis del “modo de producción antiguo” en Grecia y Roma. La democracia de la polis en Grecia y Roma es la fase de transición hacia una economía de mercado basada en la relación esclavista, en tanto la democracia burguesa de las villas medievales constituye una transición hacia la economía de mercado fundada en la relación capitalista. La diferencia consiste en que las ciudadanías griega y romana se basan en toda la población campesina libre y unificada desde la polis, mientras la ciudadanía medieval es excluyente y privilegio de la población urbana que se diferencia de la población agrícola aún bajo servidumbre. El “modo de producción antiguo” constituye una fase de transición de las relaciones comunales hacia las individuales, sobre cuya base nace una relación social que priva a los explotados de toda libertad como persona y de todo medio de producción. La ciudad medieval constituye una fase de transición de las relaciones individuales bajo servidumbre hacia la libertad individual como persona en las villas, sobre cuya base surge una relación social que libera como personas a los explotados al liberarlos de todo medio de producción.

Capítulo IV

Sociedad a partir de la individualidad en la modernidad

1. El renacimiento de la economía de mercado y la libertad individual enajenada

El capital nace y se desarrolla en medio de relaciones no capitalistas y a costa de éstas. El nacimiento del capital productivo supone la generalización de las relaciones de mercado, aunque ésta no sea una condición suficiente. La generalización de las relaciones mercantiles es el supuesto para este desarrollo que se alcanzará, como veremos, con la introducción y generalización de la renta en dinero. Sobre esta base surge el capital comercial y usurero antes que el capital productivo. El mercantilismo o renacimiento de la economía de mercado representa un período de acumulación de capital sin la presencia de un proceso capitalista de producción. La ganancia comercial se deriva de un intercambio de productos no equivalentes en valor, desde una posición monopólica de venta y/o compra en el mercado. En sus comienzos, la economía de las guildas artesanales es una economía de mercado con intercambio de productos equivalentes en valor a través del dinero. Así pues,

al interior de los gremios existan relaciones asalariadas, si bien éstas no constituyen todavía una forma capitalista de producción ya que el maestro no se enriquece con el trabajo no pago de sus oficiales, y el oficial o el aprendiz no tiene acceso a los medios de producción a través de los ciclos de vida. Más bien, la meta es la situación contraria.

Es solo con la separación de la masa de pequeños productores independientes de sus medios de producción o con el bloqueo al acceso a estos en una economía de mercado, que surge el individuo libre como persona pero desprovisto de todo medio de producción. Desde entonces, el acceso a los medios de vida nada más es posible mediante la venta de la fuerza de trabajo. Separados de los medios de producción, los trabajadores no tienen otra 'libertad' que vender su fuerza de trabajo a los dueños de tales medios. El vendedor de fuerza de trabajo solo es libertad para venderla en el mercado, o negarse a hacerlo y padecer de hambre. Ésta no es una opción real, si no permite a las personas libres de todo medio de producción vender dicha fuerza en una posición no monopólica a los dueños de esos medios, quienes deciden qué producir y a quiénes contratar. En esta situación ventajosa, esos dueños están en condición de contratar a los trabajadores por el valor de su fuerza de trabajo y no por el valor que genera su trabajo. El valor de la fuerza de trabajo, como veremos, se determina históricamente.

En la relación esclavista la persona es reducida a mercancía. Al esclavo todo le aparece como trabajo ajeno, y ni el trabajo necesario para su propia manutención lo percibe como necesario para él. En el capitalismo la situación es inversa: el asalariado siente que le pagan por su trabajo, cuando en esencia le pagan para que reproduzca su fuerza de trabajo. En apariencia no hay plustrabajo, así como en apariencia sucedía lo contrario en la esclavitud, donde falsamente todo trabajo aparecía como plustrabajo. El asalariado se encuentra libre como persona, pero a la vez obligado, para sobrevivir, a vender su fuerza de trabajo. Es una forma de la libertad como persona que impide realizarse como persona; una libertad sin otra alternativa que establecer una nueva situación de explotación; es libertad enajenada. Este proceso de enajenación es gradual en la historia de la transición del feudalismo al capitalismo.

En el feudalismo, mientras predomina la renta en trabajo, los siervos trabajan ciertos días sus parcelas asignadas y otros las tierras del señor. Existe aquí una clara separación entre trabajo

para sí y trabajo obligado para otros. Los siervos no son libres para moverse; tampoco pueden ser vendidos separadamente de los medios de producción (el dominio). Nada más son libres para reproducirse y mantenerse a sí mismos dentro de los límites del dominio por medio de parcelas asignadas. Con la renta en especie, los siervos trabajan sus parcelas y están obligados a tributarle al señor una parte de la cosecha. En el proceso, todo aparece como trabajo para sí, percepción que permite elevar la productividad del trabajo. El trabajo ajeno ya no se revela en el trabajo sino a partir del producto de éste. Al trabajar con la misma intensidad toda la parcela, una renta porcentual de la cosecha eleva a la vez el trabajo ajeno.

Con la renta en dinero el siervo obtiene plena libertad como persona para vender él mismo su producto. El señor se libera de todo proceso de producción y comercialización, y solo recibe una renta en dinero por el monopolio improductivo sobre el medio de producción. El trabajo ajeno ya no se observa a partir del trabajo directo ni del producto del trabajo, sino del valor del producto en el mercado. Si este valor no alcanza para pagar la renta en dinero, al productor no le queda otro camino que abandonar la parcela. En tal caso, la separación del pequeño productor del medio de producción parece resultado de los vaivenes del mercado, tornando invisible la mano visible del señor. Ante la falta de alternativas, el productor 'liberado' de todo medio de producción y libre como persona no tiene más opción que vender su fuerza de trabajo. Para ver este proceso de proletarización y quiénes emergen como dueños de los medios de producción, volvamos a la historia.

La expansión constante de la producción gremial, o sea, su reproducción ampliada, a la larga no encuentra compensación en un mercado relativamente estrecho. Para salir de la crisis de realización, las ciudades se empeñan en buscar mercados más lejanos; son las guildas comerciales las que logran obtener derechos exclusivos de venta en ciudades foráneas. Por lo general operan sobre la base de la reciprocidad, sobre la base de una división regional del trabajo. Estas nuevas asociaciones de guildas de mercaderes entre distintas ciudades suelen llamarse hansas. La división regional del trabajo artesanal significa que los gremios artesanales respectivos, dependen de modo creciente del monopolio comercial de quienes tenían acceso a mercados ubicados fuera de la ciudad. Las guildas comerciales obtienen de hecho y de derecho un monopolio de compra y venta de productos artesanales. La consecuencia es la gradual subordinación de la producción artesanal a las guildas comerciales.

En las ciudades cuyos productos son de alta calidad (paños en Florencia, Flandes y Londres, por ejemplo), el desarrollo de los gremios que exportan paños hacia regiones muy lejanas es considerable. La sujeción de las gildas artesanales a los gremios comerciales fortalece la posición de negociación de los mercaderes, quienes compran y venden a precios monopólicos, situación que permite a los artesanos conseguir precios aptos para reproducir su fuerza laboral, mientras los comerciantes acumulan dinero. La producción artesanal se subordina a un capital comercial incipiente, y los comerciantes asumen entonces el papel de empresarios en los gremios artesanales, decidiendo qué, cuánto y cómo producir. Como proveedores de las materias primas, controlan además los precios de los insumos, y así, de hecho, todo el proceso de producción y comercialización. En la práctica, las gildas artesanales venden cada vez menos el producto de su trabajo y tienden más a recibir un pago por su fuerza de trabajo, perdiendo el control sobre sus medios de producción. Estamos aquí ante un proceso de subsunción indirecta del trabajo al capital.

En el campo empieza a darse un proceso parecido. El desarrollo de la actividad industrial y la construcción en las ciudades originan una creciente demanda de productos agrícolas y materias primas, generadas en el campo y comercializadas en las ciudades; crece, en otras palabras, la integración del mercado entre campo y ciudad. En el conjunto de beneficios señoriales, la parte representada por la venta de maderas aumenta sin cesar. La demanda permanente de lana conduce a la introducción masiva de ganado ovino, y con ello arranca el proceso de cercamiento de las tierras comunales más periféricas. No solo los señores feudales se interesan en ello, también y sobre todo la burguesía, que alquila o compra tierras. La oposición a los cercamientos por parte de los siervos es muy fuerte en las zonas más pobladas. El proceso se inicia en las regiones más periféricas y de forma paulatina se expande hacia las más centrales.

Conforme avanza este proceso de cercamientos, se generaliza el sistema de triple alternancia reglamentada entre los siervos, quienes, al juntar así las partes en barbecho en una unidad, aprovechan mejor esas áreas como pastos para ganadería. Con el aumento de la monopolización de la tierra, los siervos ya no pueden refugiarse en los baldíos para liberarse del yugo de la servidumbre. Asimismo, con el naciente proteccionismo urbano, la migración hacia las ciudades, como veremos, se ve obstaculizada.

En esta coyuntura, los señores conceden libertad como personas a los siervos, y alquilan la tierra al mejor postor. Otorgan esa libertad para independizarse de los altibajos del mercado. El señor feudal se desentiende de cualquier intervención en el proceso de producción y comercialización del producto agrícola, convirtiéndose en mero rentista improductivo que carece de funciones en el proceso de producción y distribución de bienes agrícolas. Son los intermediarios quienes monopolizan la compra de esos productos y la venta de insumos a los campesinos libres.

Las concesiones de tierra dejan de ser hereditarias y se hacen revocables a voluntad del señor (*tenance at will*). Así, éste puede ajustar periódicamente la renta en dinero en función de la productividad o rendimiento económico del suelo. tienen La situación de los campesinos para vender sus productos es más desventajosa que la del señor feudal, ya que la atomización de la oferta frente a una demanda monopolizada, reduce el precio de venta de los campesinos libres. Una situación inversa acontece con los precios de los insumos. Con los cercamientos, las materias primas, la ropa y hasta la leña adquieren precio. Este doble monopolio afecta negativamente los ingresos de los campesinos libres. Los prestamistas usureros se benefician en tal coyuntura, y suelen ser los mismos comerciantes quienes ejercen esta función. Las altas tasas de interés usurero complican todavía más la capacidad económica del campesino para pagar la renta en dinero. El resultado: abandono obligado de la parcela. Una masa creciente de campesinos empobrecidos se ve 'liberada' de todo medio de producción y de todo medio de vida. Ante esta situación, no tienen otra opción que vender su fuerza de trabajo como obreros agrícolas en las tierras cercadas. Esta pauperización y proletarización paulatina en el campo provoca revueltas campesinas.

En las ciudades, el choque entre gremios de artesanos y mercaderes no se hace esperar, y menos donde más prospera la industria textil. La clásica revolución se da en Flandes, donde salen victoriosas las gildas artesanales. La consecuencia: el proteccionismo en las ciudades, consistente en la limitación voluntaria de la producción en las propias gildas, para así lograr control sobre la venta y un precio 'justo' de los artefactos. Los gremios comerciales se ven obligados a especializarse en productos 'exóticos' que no se producen en las ciudades. Su espacio de operación queda limitado a unos pocos productos, lo que obliga a buscar un mercado más amplio. Al adquirir el

derecho único de venta de estos productos exóticos, el resultado lógico es el proteccionismo de su propio gremio en un territorio más amplio. Las políticas proteccionistas limitan el crecimiento de la población urbana; también, la afluencia de *foráneos* (siervos o campesinos pauperizados) a la ciudad. La adquisición de la ciudadanía es regulada con la introducción de los certificados de origen y de nacimiento. La constante subida de la tasa que se debe pagar para la adquisición de la ciudadanía, frena la efectiva migración de la población del campo hacia la ciudad.

Con el proteccionismo, las posibilidades de adquirir maestría se restringen. Los gremios de artesanos se cierran por completo, tanto hacia el exterior como hacia adentro. Las elevadas tasas son un obstáculo para los oficiales que quieren abrir otro taller. Excluidos de los medios de producción a través de los ciclos de la vida, los oficiales se vuelven eternos asalariados. Los intereses entre maestros y oficiales se contraponen. Surgen entonces las uniones de oficiales y jornaleros en los “monopolios de trabajo”, especie de sindicatos de trabajadores que los maestros tratan de romper mediante la sustitución de los rebeldes por trabajadores no organizados y más baratos. Dada la falta creciente de oportunidades en el entorno proteccionista, sobran los aspirantes para un trabajo al precio que sea. Hacia fines del siglo XIV, las rebeliones de jornaleros están en el orden del día en gran parte de la Europa medieval. Es la era de la lucha social que marca el fin del feudalismo.

De manera análoga al cierre de los gremios, el poder de las ciudades libres se cierra. Los maestros más poderosos gobiernan la ciudad, si bien su dominio se restringe al ámbito local de la economía artesana. Los gremios de mercaderes especializados en productos exóticos procedentes de tierras lejanas, en cambio, necesitan un mercado y movilización libre más amplios pero con derechos exclusivos sobre la venta. Con ese propósito se alían a un príncipe o rey para constituir el proteccionismo mercantil de un territorio que abarca muchas ciudades. Surge así el Estado nacional, para cuyo fortalecimiento los gremios mercantiles tributan para la formación de un ejército real. El Estado nacional, nacido del mercantilismo, levanta todo tributo al tráfico y comercio internos y protege el mercado nacional contra comerciantes foráneos. Con la formación del mercado nacional, el mercantilismo lleva el proteccionismo de las guildas artesanales en las ciudades a otro, mercantil, de orden nacional.

El primer monopolio comercial se establece sobre rutas de productos exóticos que pasan por tierra desde la China, vía el

mar Negro y Constantinopla, para ser recogidos por mercaderes genoveses. La otra ruta cruza por el océano Índico y se bifurca: un brazo toca a Bagdad y Damasco y termina en las puertas de Palestina; el otro pasa por el mar Rojo a Alejandría, donde los venecianos recogen la mercadería. Para romper este monopolio italiano, Portugal busca una ruta alterna por las Azores (1431), cabo de la Buena Esperanza (1487) e India por mar (1498). España quiere el camino a la India por el Atlántico y desembarca en América (1492), y en el siglo XVI entran en la disputa Holanda, Francia e Inglaterra. En esencia, la participación europea en el comercio asiático es la continuación del comercio asiático y árabe, mucho más desarrollado desde tiempo atrás, hacia Europa, sin que el Viejo Continente tenga algo sustancial que ofrecer a cambio.

La clientela europea para este mercado suntuario es muy reducida y consiste básicamente en la aristocracia rural y la burguesía naciente. En cuanto a que la aristocracia rural sea la principal clientela, la renta en dinero constituye el límite práctico de la acumulación de capital comercial sobre la base del monopolio de venta. Esta renta en dinero se exporta hacia Oriente. En vez de estimular la creación de riqueza material en Occidente, el capital comercial lo drena. Este drenaje permanente de dinero en forma de metales preciosos, facilita entender el saqueo europeo de oro y plata, primero en África Occidental y luego en México y Perú. La organización del trabajo se fundamenta en la autosuficiencia de comunidades de base y la coexistencia simultánea del trabajo forzado. A los ojos europeos se trata de una relación esclavista, y la reproducción de las comunidades de base se percibe a lo sumo como potencial amenaza de rebelión. Con la desarticulación de las comunidades de base mediante su forzoso repartimiento, la instauración de relaciones esclavistas en función del saqueo implica la destrucción objetiva de la organización económica existente, destrucción que, más que la matanza directa, es causa principal de un etnocidio sin precedentes. La población se diezma en algo más de medio siglo, y la merma demográfica conlleva la abolición de la esclavitud indígena y el comienzo de la trata de esclavos desde las costas africanas.

El saqueo de oro y plata provoca en Europa una inflación permanente que afecta a quienes viven exclusivamente de la renta en dinero, esto es, la baja nobleza, siendo la venta masiva de tierras por parte de esta clase improductiva su consecuencia. En efecto, el aumento de la renta en dinero no guarda el ritmo de la inflación, y el poder adquisitivo de la aristocracia disminuye de modo visible

desde 1620. Ante una demanda interna efectiva de productos suntuarios en contracción, los beneficios de las compañías de las Indias decaen sin cesar hasta 1670 y el mercantilismo llega a su límite. No obstante, esa contracción del mercado interno para productos suntuarios desarrolla a la vez un dinámico mercado interno para productos de primera necesidad. Así, desde que la economía del mercado incluye a los campesinos y surge un ejército de jornaleros en las ciudades, sube la demanda de productos baratos de primera necesidad y de materias primas. Por tanto, a costa del mercado suntuario de la clase señorial improductiva, se forma un mercado interno popular.

La ruina de la pequeña nobleza hace que la tierra se venda más 'libremente' en el mercado. Se constituyen entonces grandes granjas con mano de obra jornalera, asalariada. Esta agricultura de gran escala en granjas se especializa en productos populares como trigo, papa, lana, cuero. La especialización en la producción agrícola popular en gran escala se profundiza e incrementa la productividad del trabajo. Pero con esta producción especializada los precios del cereal y la lana disminuyen, y los pequeños productores, no pudiendo competir, se ven obligados a buscar trabajo como jornaleros del agro. Este proceso de formación del mercado interno ocurre primero en Holanda e Inglaterra, y mucho más tarde en Francia y Europa oriental y del sur. En Inglaterra, ningún punto se encuentra lejos del mar, y en Holanda éste y las vías fluviales brindan la infraestructura natural para la creación de un mercado interno nacional. El transporte de bajo costo lleva a la formación e integración del mercado de todo un país.

Con la formación del mercado interno se desarrolla la producción de artículos de consumo popular, tanto en los nacientes centros hegemónicos como en la periferia. Desde mediados del siglo XVII la producción de azúcar en gran escala, con mano de obra esclava en Antillas y Brasil, sustituye el antiguo comercio de productos suntuarios para el mercado europeo. La división del trabajo entre centro y periferia hace su introducción histórica bajo iniciativa inglesa y holandesa. Dada la escasez de mano de obra en América, los europeos recurren a relaciones de producción más antiguas para explotar las plantaciones coloniales. Por eso, entre los siglos XVII y XIX un millón de esclavos son trasladados hacia América, esto sin contar la población que muere en las costas africanas debido a su rapto violento ni la que perece en su traslado marítimo. Después de 1660, las importaciones inglesas de azúcar superan las importaciones combinadas de todos

los demás productos coloniales. La especialización agrícola se internacionaliza en función de un mercado popular, también en Europa. Así, Irlanda abastece de papa a los ingleses. El precio del producto desciende a tal grado, que los campesinos ubicados en las peores tierras de Inglaterra ya no pueden pagar la renta en dinero. El monocultivo, por otra parte, origina enfermedades periódicas. Las crisis de la papa causan así, olas migratorias de campesinos irlandeses arruinados.

Por otro lado, una cosa es elaborar artefactos suntuarios de alta calidad, que exigen fuerza de trabajo calificada, para un mercado relativamente reducido y estable, y otra producir artículos populares (paños, cueros) más estandarizados y simples. Éstos no dependen de trabajo calificado y, por ende, tampoco de los gremios. Un producto menos especializado se presta mejor para la división social del trabajo. El paño es más barato cuando uno carda, otro hila, otro teje, otro estira, otro ajusta, otro prensa y otro embala, que cuando una misma persona realiza todas esas operaciones. Ante un mercado con tal procedimiento productivo, el proteccionismo de las guildas se vuelve obsoleto. Estas tareas pueden estar a cargo de la población campesina, que por tradición posee telares para hacer su propia ropa. Con los cercamientos, sin embargo, los campesinos se ven obligados a comprar la materia prima para su ropa. Los intermediarios empresarios entregan esa materia al campesino empobrecido o a sus mujeres, y después recogen el producto para su venta en el mercado: es la conocida industria a domicilio que convierte al comerciante en empresario y de manera indirecta liga a la familia campesina con el capital, transformándola de hecho en asalariada que trabaja a destajo para ese capital. Lo que el capital comercial no consigue instaurar con los gremios artesanales bien organizados, lo logra con un campesinado atomizado.

La reunión posterior de jornaleros (en especial mujeres y niñas) en un solo espacio, la manufactura, permite una especialización todavía mayor en el proceso de producción e implica la subsunción formal del trabajo en el capital. El trabajador se encuentra separado de facto de sus medios de producción y no tiene otra opción que vender su fuerza de trabajo. Con una mayor división social del trabajo en la manufactura, la productividad laboral supera a la lograda en la industria domiciliaria, que ya no puede competir con la manufactura. Las primeras cooperativas históricas de tejedores, de las que se hace mención desde 1761 en Inglaterra y 1835 en Francia, tienen como fin enfrentar la

competencia mortal de las manufacturas (Bulgarelli y Fallas, 1990: 116). La desaparición de la industria a domicilio sucede paulatinamente y causa superpoblación campesina. Dada la falta de tierras libres, la única escapatoria de tal superpoblación es migrar de forma masiva hacia el Nuevo Mundo, sobre todo a los EE. UU. El proceso de destrucción y reconstitución de productores independientes en el espacio persiste hasta cuando la tierra esté también monopolizada. Posteriores olas migratorias buscan un rumbo más lejano. El proceso de reconstitución y destrucción de productores independientes en busca de tierras libres lleva con el tiempo a cambios de destino: Canadá, Argentina, Brasil, Uruguay, Australia, África del Sur.

El intercambio mercantil lleva en sí mismo su propia racionalidad y por consiguiente tiene carácter secular. De modo visible, el mercado es fruto de la actividad humana especializada y no de la voluntad del señor ni del Señor Supremo. El Dios Señor se transforma a partir de 1500 en Dios diversificado de la Reforma (Houtart, 2001: 37, 61.64). Los poderes de creación antes atribuidos exclusivamente a los cielos, sin embargo, se hacen descender a la tierra y ponen a la humanidad en posesión de Dios (Hardt y Negri, 2002: 80-84). La economía de mercado aparece como resultado de relaciones de actores libres en el mercado. En la modernidad, la sociedad es resultado final de las actividades individuales de los actores como culminación de la inversión del pensamiento primitivo, donde el individuo como tal solo existe en tanto miembro de la sociedad. Partir de la individualidad es partir de la subjetividad. Descartes funda este pensamiento cuando dice en su ensayo *Le monde* (1629-1634) que nada más tenemos conocimiento incuestionable de nuestra vida interna, no del mundo que nos rodea.

La construcción de sociedad desde la individualidad en la modernidad, presenta con todo su dilema de gobernabilidad. Hugo de Groot plantea en 1625 en Holanda que cada individuo es bueno por naturaleza y tiene derecho natural a la supervivencia, y concluye que la solidaridad ante la otra persona es garante de mi derecho natural y solo eso permite que como individuo pueda vivir en sociedad. Este concepto humanista se refiere al ideal democrático que impera en las ciudades medievales, aunque choca con los intereses del mercantilismo en ascenso. De Groot apenas escapa a la condena de muerte en la naciente república de Holanda (Tuck, 1989: 36-39). Hobbes (1588-1679), más comprometido con el mercantilismo inglés, plantea una sociedad posible donde la

libertad como persona, en el marco del derecho natural, sea usada racionalmente. No existiendo razón justa, ningún individuo puede ser libre si no es bajo un régimen determinado. Los seres individuales deben hacer un pacto, mediante un contrato social, que asigne al poder soberano el derecho absoluto de actuar, por encima de las voluntades individuales. Esta teoría de la soberanía, elaborada luego por Rousseau, presenta la primera solución política a la gobernabilidad de una sociedad construida desde la individualidad (Hardt y Negri, 2000: 88s.).

2. Liberalismo y proteccionismo: unidad contraria de sociedad a partir de individualidad

El modo de producción capitalista propiamente dicho solo es realidad cuando se da el proceso de subsunción formal del trabajo en el capital. No es sino bajo esta condición que se inicia la competencia entre capitales productivos individuales sobre la base de una revolución tecnológica. Por primera vez en la historia, la relación de producción conduce al desarrollo de los medios de producción como el motor de la economía. El desarrollo de las fuerzas productivas sociales materiales constituye el vehículo de la competencia capitalista. Empero, este desarrollo se presenta como fuerza productiva del capital y no como fuerza productiva del trabajo, o solo como fuerza productiva del trabajo en cuanto éste es subsumido en el capital. No se presenta como fuerza productiva del trabajador individual, quien se subordina en su labor a los intereses privados del capital, intereses que no se orientan en función de la vida de la población trabajadora. Este trabajo no es liberador para el trabajador, es más bien lo que le condena a la cadena perpetua de vender su fuerza de trabajo al capital privado. El proceso de 'liberación' individual desemboca así en su contrario.

Mientras exista la subsunción formal del trabajo en el capital (la manufactura), la competencia intercapitalista depende básicamente de la prolongación e intensificación de la jornada de trabajo y de la reducción del salario al mínimo posible. Es ésta la época en que abunda el trabajo femenino e infantil por su mayor capacidad de reemplazo. La masa de ganancia, y con ella la tasa de beneficio (como expresión de la ganancia con relación al capital

invertido), se incrementan además con la introducción de turnos diurnos y nocturnos. En tal período, pues, junto con el trabajo infantil y femenino prosperan las jornadas prolongadas (diurnas y nocturnas). Con la desaparición de la industria a domicilio esta práctica se generaliza entre las empresas, y así se desvanecen las ventajas competitivas de un capital sobre el otro. Como resultado, la tasa de ganancia tiende a equipararse. Dicho de otro modo, la tasa de beneficio extraordinario disminuye en las empresas que portan el liderazgo original en la materia. La primera crisis en la ganancia del capital industrial ocurre en Inglaterra entre 1780 y 1793. Tras décadas de expansión, la tasa de ganancia desciende y el capital pierde estímulo de inversión (Imbert, 1971: 321). La primera recesión capitalista acontece justo en Inglaterra.

La competencia en el mercado exige otra fuente de ganancia extraordinaria. La mecanización hace su introducción histórica con la máquina de vapor (fines del siglo XVIII), que favorece la subsunción real del trabajo en el capital. La tecnología se transforma en motor de la competencia, y con su desarrollo se inicia el capitalismo maduro. El capital se expande a sectores donde se producen medios de producción, como la metalurgia y el carbón, y se diversifica en más bienes de consumo, vale decir, en artículos de consumo popular como el cuero y los zapatos. Así empieza el desarrollo capitalista dedicado no solo a la fabricación de medios de consumo, sino asimismo y sobre todo a la de medios de producción. Como la competencia capitalista depende del grado de desarrollo de tales medios, ellos son glorificados. En el momento en que surge la glorificación de los inventos tecnológicos, las fuerzas productivas sociales desplazan a las fuerzas naturales. El ser humano domina la Tierra como nunca antes. Un nuevo período de ascenso económico se da a partir de esta especificidad. Los medios de producción más desarrollados, verbigracia la máquina de vapor, reducen el costo de producción y constituyen una fuente de ganancia extraordinaria para aquellas empresas que la emplean primero. Emerge una nueva fuente de ganancia extraordinaria, aparentemente inagotable.

No obstante, la innovación tecnológica como factor de competencia no impide que los salarios permanezcan reducidos o que las jornadas de trabajo sigan prolongadas, ni que desaparezcan el trabajo femenino y el infantil. Es una época en que todas las formas de explotación ocurren a la vez; según Marx, la etapa orgiástica del capital. Debido a la mayor productividad del trabajo alcanzado mediante la mecanización, baja el valor de

los productos básicos. Con ello, los salarios pueden reducirse aún más. El trabajador recibe menos del valor que genera su trabajo durante una jornada, y así crece la parte de la jornada que produce exclusivamente para el capital. Esta forma suele llamarse plusvalía relativa. A los ojos del capital, este plusvalor, que aparece como productividad del capital, es generado por la tecnología. En esencia, la productividad del trabajo acorta la jornada necesaria para que el asalariado genere el trabajo y valor suficientes a fin de cubrir su propio salario. Es ésta la forma de explotación más invisible en la historia de la humanidad.

Mientras no se reduzca la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo, el salario real no subirá a pesar del desarrollo tecnológico. El salario no depende del trabajo sino de la capacidad de reemplazo de los trabajadores; luego, su capacidad sustitutiva está en función de la magnitud relativa del nexo no capitalista en disolución. Así, en tanto una mayoría de la población trabaja bajo relaciones no capitalistas de producción en disolución, los pequeños productores independientes y sus familias, enfrentados a la creciente miseria, se muestran dispuestos a reemplazar a otros asalariados cuando se dé la ocasión. Solo con la generalización de la relación salarial, esto es, cuando la gran mayoría de la población activa trabaja por un salario, la capacidad de reemplazo encuentra límites. Pero mientras haya una adecuada capacidad de sustitución de la fuerza de trabajo asalariada por otra derivada del nexo no capitalista en disolución (campesinos, pequeños productores independientes, pequeños vendedores), la clase obrera se reproduce para el capital, aunque con el salario recibido no se pueda reproducir individual o familiarmente. Y si bien los salarios no lo posibilitan, la capacidad de reemplazo de los enfermos, incapacitados o revoltosos permite al capital prosperar con el proceso de reproducción en medio de la miseria. Porque además de la explotación de los trabajadores que existe en el propio trabajo, éstos se ven obligados a comprar sus artículos de subsistencia en las tiendas del fabricante. Para romper el monopolio de las tiendas de fábrica, surgen entre 1827 y 1833 las primeras cooperativas de consumo en Inglaterra (Bulgarelli y Fallas, 1990: 114s).

Desde el momento que la clase asalariada predomina cuantitativamente sobre la población activa en el nexo no capitalista, disminuye la capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo asalariada. Al no poder reemplazar a los asalariados con facilidad, aumenta la vida media activa del trabajador como

asalariado, y también su estabilidad laboral, así sea en diferentes empresas. Disminuyen las posibilidades de reemplazar la fuerza laboral más desgastada o vieja. Bajo tales circunstancias, para la reproducción del capital a través de los años resulta imprescindible la reproducción de la fuerza de trabajo del obrero en el nivel individual y familiar a lo largo de diferentes ciclos de vida. Sin tal reproducción de la clase obrera en lo individual y familiar, solo se reproduce la clase obrera como clase para el capital. En esta nueva situación crece la posición de negociación de la clase obrera, de ahí que sus luchas sociales por mejores salarios y la regulación de las jornadas laborales serán exitosas.

En 1848, más del 80% de la población activa inglesa ya trabaja por un salario, contra un 55 en Francia y Holanda, sus más cercanos competidores de la época (Semjenov, 1973: 184). En ese entorno, la capacidad reivindicativa de la clase obrera inglesa se incrementa ante sus colegas del continente, donde la capacidad de reemplazo de los asalariados aún se mantiene elevada. La reproducción de la clase obrera como clase para el capital, todavía se logra con su elevada capacidad de reemplazo. En Inglaterra, sin embargo, esa reproducción exige su reproducción individual y familiar, es decir, una mejor reproducción para sí a fin de permitir su reproducción para el capital. En tal contexto surgen las primeras políticas reformistas. Si antes de 1800 no existe una legislación que reglamente el trabajo, entre 1802 y 1833 el Parlamento inglés (donde aún predomina la nobleza) emite cinco leyes que regulan la edad mínima para el trabajo, la labor nocturna para niños y mujeres, la jornada máxima de su trabajo y la prohibición del mismo en las minas de carbón. Estas leyes son letra muerta hasta 1832. Cuando la burguesía controla el Parlamento, la inspección se hace efectiva.

Ocurre que en razón de la menor capacidad de reemplazo de la fuerza laboral, la burguesía inglesa se ve obligada a conservarla con el fin de sostener la productividad de su trabajo; de lo contrario, ésta descenderá. Con el cumplimiento de la ley desde los años treinta, la fuente de plusvalía absoluta se restringe en Inglaterra. En la misma década se introduce la jornada máxima de trabajo de 12 horas para los hombres. En 1840, la semana media de trabajo es de 69 horas en Inglaterra, 78 en los EE. UU. y Francia, y 83 en Alemania (Bulgarelli y Fallas, 1990: 104). Debido a la inferior capacidad sustitutiva de los obreros ingleses, los salarios tienden al alza. Si el índice de salarios reales en Inglaterra es de 43 en el período 1809-1818 (con base de 100 en 1900), aquél alcanza la

cifra de 57 entre 1849 y 1858. En Francia, en cambio, en el mismo período el índice no sube. Si alcanza un valor 54 entre 1789 y 1799, entre 1852 y 1858 ese índice todavía no pasa de 55. La causa: la lenta generalización de la relación salarial en ese país (Lesourd y Gérard, 1964: 76-78).

Con un trabajo asalariado mejor remunerado, Inglaterra pierde su tradicional fuente de ganancia cimentada en la plusvalía absoluta. Con ello, la tasa de ganancia aquí se inclina a la baja desde los años treinta. Para no perder la lucha por la competencia frente a sus contrincantes del continente, donde la plusvalía absoluta rige aún, la generalización de la nueva tecnología (máquinas de vapor) se hace más necesaria que nunca. Los pequeños capitales, incapaces de introducirla, desaparecen con las leyes de protección social, cuya aplicación les quita su única y última ventaja competitiva. Con la exclusión de la competencia de los competidores no mecanizados, la presencia de la máquina de vapor se torna común en el sector textil, aunque de ese modo se esfuma la ganancia extraordinaria que su tenencia ha implicado. La tendencia a la baja en la tasa de ganancia es una consecuencia que se evidencia entre 1835 y 1848. El capital pierde estímulo para invertir en la sustitución de maquinaria cuya demanda disminuye, y con ello la producción de capital fijo (máquinas y edificios). La superproducción relativa de equipo ante una demanda decaída hace bajar los precios de éste y, desde luego, la ganancia en el sector de los medios de producción. Surge entonces una nueva crisis de ganancia del capital (inglés).

El capital industrial busca una salida a la segunda crisis de beneficio del capitalismo inglés, sobre todo en el sector de los medios de producción. Un aprieto del sector haría peligrar la futura capacidad competitiva de la nación. La producción privada de ferrocarriles de 1840 a 1850, financiada con fondos del Estado, debe ofrecer una salida a la crisis en la industria pesada. Sin una baja simultánea en los salarios, el sector textil también peligraría. Sin expansión en este sector de bienes de consumo, se estanca el que genera medios de producción. Bajo la presión de Manchester, que concentra la industria textil de la época, se logra reivindicar el libre mercado de granos básicos para bajar los salarios. La política liberal de abolir los *corn laws*, en 1846, baja el costo de los granos y con ello los salarios, y logra elevar de nuevo la tasa de beneficio en la industria. Inglaterra sacrifica así la agricultura, esto es, a los pequeños campesinos y los terratenientes, considerados improproductivos desde la óptica del capital, en provecho de la

industria. En lo político, eso significa una derrota del rentismo improductivo en favor del capital productivo. El campesinado sufre un nuevo golpe mortal frente a la competencia extranjera, y el resultado es una ola de emigración campesina.

3. La internacionalización de la unidad de contrarios a partir del mercado mundial

Con el liberalismo (manchesterianismo), la división internacional del trabajo se profundiza. La agricultura extensiva de exportación de productos tradicionalmente ingleses (en particular trigo y carne) puede desarrollarse en explotaciones de grandes extensiones en países de ultramar aún poco poblados (los EE. UU. y más tarde Canadá, Australia, Argentina, Uruguay). La producción de grandes navíos de vapor da nuevo impulso a la industria pesada. Gracias a estos navíos, se acortan las distancias y bajan los costos de transporte de productos agrícolas y materia prima. Con la política liberal, el interés por las extintas colonias, disminuido en la segunda mitad del siglo XVII, se reactiva desde 1840. Crece la demanda de materias primas y productos agrícolas baratos, así como la integración del mercado mundial. De ahí el florecimiento del cultivo de algodón, café, tabaco, para el mercado internacional. Otro tanto sucede con la producción de cobre, salitre, estaño y caucho. La producción capitalista penetra en sus antiguas colonias. La esclavitud resulta obsoleta a los ojos ingleses, ya que la producción capitalista rinde mejores tasas de ganancia. El mercado mundial se integra básicamente alrededor de manufacturas en el centro, intercambiadas por productos primarios de la periferia, que sirven de insumo para esa industria. Este comercio se quintuplica entre 1830 y 1870.

El cuarto de siglo que sigue a 1850 no se caracteriza por radicales transformaciones tecnológicas, cuanto por la aplicación de la máquina de vapor en más sectores de las economías centrales, en particular en el ferrocarril y los barcos de vapor. El desarrollo ferrocarrilero permite una mayor integración de los mercados en los países centrales, y los barcos de vapor de los del centro y la periferia, en pro del primero. Mientras se desarrolla el libre comercio entre el centro y la periferia, en favor del primero, entre los países centrales reina el proteccionismo. Inglaterra consigue imponer la política de libre cambio a sus colonias, no así en Europa y los EE. UU., independiente desde el siglo anterior. El

proteccionismo industrial en estos países, les permite justamente la formación de un mercado interno, a la vez que el desarrollo de su propia industria pesada.

En Europa noroccidental, el libre cambio se aplica nada más a los productos agrícolas, por los mismos motivos que Inglaterra sacrifica la agricultura en favor de la industria. En el Este europeo, España, Portugal, y en menor medida en Francia, se mantiene el proteccionismo agrícola. La elevada capacidad sustitutiva de la fuerza laboral y un menor desarrollo de las fuerzas productivas obligan a estos países a recurrir a su única fuente de plusvalía: la absoluta. En los países nórdicos, donde la capacidad de reemplazo de la fuerza laboral también disminuye, se introduce el libre cambio de productos agrícolas. Con ello se genera de igual modo la ruina del campesinado y la consecuente emigración campesina en busca de nuevas tierras en los países de ultramar.

Con la generalización de la máquina de vapor en los distintos sectores de la economía, la brecha tecnológica se cierra entre los países centrales, lo mismo que la relativa a las condiciones económicas y sociales de los trabajadores, esto debido además a la generalización de la relación salarial. Alrededor de 1875, las dos terceras partes de la población activa de los EE. UU. y Alemania se halla bajo relación salarial (Semjenow, 1973: 183). La transición es más lenta en Francia, donde la producción de vid en parcelas permite la prolongada supervivencia del pequeño productor, hecho que obstaculiza la generalización del salario. El proteccionismo agrícola frena todavía más este proceso de proletarización. Por la misma razón, la historia de Francia del siglo XIX está marcada por la alta capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo y por luchas sociales más radicales. El reformismo no halla tierra fértil en Francia hasta finales del siglo XIX.

La capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo asalariado tiende a disminuir en los países más industrializados. En Alemania como en los EE. UU., las dos terceras partes de la población económicamente activa es asalariada al finalizar el tercer cuarto del siglo XIX. El resultado es una descendente capacidad de reemplazo de la mano de obra y una vida media más prolongada de la población activa como asalariada. La reproducción de la clase obrera como clase para el capital supone también aquí, desde entonces, una mejor conservación de la fuerza laboral individual y familiar. En el plano internacional, crece la capacidad de la clase obrera para reivindicar su reproducción como clase para sí. Con la Primera Internacional Obrera en 1862, la conciencia de clase se

manifiesta más allá de las fronteras inglesas. Los empresarios, ante las dificultades crecientes para sustituir la fuerza de trabajo en general y con ella también la más combativa, acepta la presencia legal de los sindicatos, reprimida hasta entonces.

Enfrentados a la evidente necesidad de salvar la productividad del trabajo, los empresarios no tienen otra opción que regular las jornadas laborales y pagar salarios que permitan la reproducción de la fuerza de trabajo individual y familiar. Solo así puede reproducirse la clase obrera como clase productiva para el capital. El índice del salario real (con base 100 para 1900) sube en Alemania de 66 a 79, entre 1852-58 y 1868-78; en los EE. UU. de 72 a 87, entre 1859-67 y 1868-78; y en Inglaterra de 57 a 74, en el mismo período. El índice del salario real en Francia, que en 1790 alcanza 55 (con base 100 en 1900), solo asciende realmente en el último tercio del siglo XIX, cuando la relación salarial se generaliza (Lesourd y Gérard, 1964: 78). Las medidas de salud pública son escasas hasta la fecha, pero desde entonces se introducen de manera metódica y los primeros seguros contra accidentes de trabajo se imponen en los países nórdicos. Todo esto, con el afán de conservar mejor la fuerza de trabajo. La mortalidad empieza a bajar, y se inicia la transición demográfica en el Norte.

4. La internacionalización de la lucha de los contrarios con las crisis capitalistas

Desde 1875 se observa que la nueva tecnología se generaliza en todos los sectores de las principales potencias industriales de la época, al tiempo que ascienden los salarios reales. Como consecuencia, la tasa de beneficio tiende a bajar y por primera vez en diferentes países industrializados al mismo tiempo. La crisis económica se revela como crisis de ganancia para el capital. Con la internacionalización del movimiento del capital, la crisis de la tasa de ganancia descendente tiende a sincronizarse en el tiempo y el espacio. Las crisis nacionales del pasado se tornan internacionales y, como se verá, finalmente globales. Ante esta tendencia, en un país hay respuestas posibles para contrarrestarla, y lo mismo en el plano internacional, pero ante el mismo fenómeno en el nivel global, la crisis se torna crítica.

Desde el mismo año de 1875, la inversión en la producción disminuye, el crecimiento económico pierde ritmo y el comercio internacional se estanca. Si el producto industrial de Inglaterra

crece entre 1848 y 1875 todavía a un ritmo anual medio de 4,6%, esta cifra baja a 1,2 entre 1876 y 1893. En Alemania, la cifra baja de 4,5 a 2,5 en el mismo período (Mandel, 1972: 111). Igual cosa sucede en Francia y el noroeste de Europa en general. Hay nuevas olas migratorias, pero esta vez emigran principalmente obreros desempleados y no tanto campesinos empobrecidos. En los EE. UU., Canadá y Australia, la crisis es de menor duración (Maddison, 1991: 208-211). El producto industrial de los EE. UU. crece a un ritmo anual medio de 5,4% entre 1849 y 1873, y al 4,9 entre 1874 y 1893. Los EE. UU. tienen suficiente espacio interno para reorientar su economía hacia el mercado doméstico, bajo el concepto de una economía de escala. En el ínterin, sin embargo, el crecimiento del comercio mundial baja de una tasa media anual de 5,5% a 2,2 (Mandel, 1972: 112).

La contracción económica en la Europa industrializada hunde a las empresas capitalistas más pequeñas. Solo las más grandes logran ganancias, invirtiendo en la expansión económica y buscando la redistribución del mercado interno a su favor, a costa de la quiebra de empresas más pequeñas. Sobre la base de esta repartición del mercado interno existente, con la destrucción del capital en pequeña escala, triunfan las empresas más grandes y establecen una economía de escala. Como consecuencia de las inversiones en fusiones y adquisiciones, las mayores empresas expanden su comercio, sin que el mercado como tal se amplíe. De esta inversión redistributiva e improductiva resulta que la economía nacional pierde dinamismo. En los EE. UU., la economía de escala se da desde un principio y no encuentra la misma necesidad de pasar por la etapa redistributiva para mantenerse en la competencia internacional.

En la repartición del mercado europeo interno, crecientes ejércitos de obreros se concentran en cada vez menos empresas, y un número decreciente de capitalistas controla todo un sector. Las fusiones y adquisiciones no se dan apenas en la rama industrial, también dentro del sector bancario y entre éste y la esfera industrial. Desde las últimas fusiones, se habla de desarrollo del capital financiero. En lugar de atenerse al credo de la libre competencia en el interior de la nación, las grandes empresas procuran limitar la producción con acuerdos para evitar que bajen los precios. La ganancia en los sectores así monopolizados se hace a expensas de los no monopolizados en quiebra. Los primeros pueden llegar a acuerdos sobre cuotas y precios, pero no los segundos. Esta tendencia implica que la agricultura se supedita a

la agroindustria monopólica. Para enfrentarse al menos en parte a estos monopolios, los agricultores se reúnen y crean cooperativas agroindustriales, de ahorro y crédito. La constitución monopólica implica, sin embargo, la paulatina supresión de la competencia en la economía nacional, mientras se acentúa entre los capitales monopólicos de diversas naciones.

En la competencia por el mercado mundial, el capital monopólico no se orienta mayormente a competir de forma directa con sus contrincantes. El proteccionismo no deja mucho espacio para hacerlo y obliga a trasladar la batalla económica a campo ajeno: los países periféricos, donde de modo especial se desarrolla la inversión productiva de la época. Los ferrocarriles de los países centrales integran su mercado interno, y el internacional los buques de vapor. Próxima etapa: la apertura de los mercados periféricos, en la llamada época de la exportación de capital productivo o financiero. No negamos, pues, esta tendencia, si bien creemos con Hinkelammert que este fenómeno es sobrestimado por Hilferding en su tiempo. El desarrollo del capital productivo surge en la periferia, aunque no necesariamente a partir de la exportación de capital productivo o financiero.

Empresas extranjeras impulsan el desarrollo ferrocarrilero de la periferia, pero su financiamiento se logra no solo mediante préstamos de la banca privada extranjera, sino asimismo con créditos de la naciente banca privada en los propios países periféricos o por la vía de impuestos allí mismo. Otro tanto vale para el capital productivo extranjero invertido en materias primas o productos primarios. Debido a la ausencia relativa de competencia, las ganancias de los monopolios —obtenidas en la construcción de ferrocarriles periféricos y la producción de materias primas— tienden a ser superiores a las que se generan en los propios países centrales. Cuanto menor sea la competencia de los contrincantes principales en la periferia, mayor será el carácter monopólico de la producción periférica para el mercado mundial. De ahí el interés por las colonias que brindan derechos exclusivos a los monopolios del respectivo país central.

Los monopolios de los países centrales más viejos, que tienen lazos coloniales, alcanzan una mejor posición en la repartición del mundo. Las nuevas economías industrializadas se orientan más a la constitución de su mercado interno. Con esta ampliación de la inversión productiva hacia adentro, mejora el crecimiento económico. En los EE. UU., Australia, Alemania, Japón e Italia, el producto interno bruto se duplica entre 1890 y 1914; en Canadá,

Uruguay y Argentina, incluso se triplica. Las economías más avanzadas y con mayor expansión colonial —Inglaterra, Bélgica, Holanda— crecen en cambio a un ritmo inferior (50% en el período referido). Francia consigue casi duplicar su producto interno, al tiempo que participa en las inversiones extranjeras y logra así equipararse con Inglaterra (Maddison, 1991: 198).

La utopía del desarrollo de la máxima potencialidad individual, en virtud del principio humanístico de la subjetividad en la modernidad, se limita en la práctica al desarrollo máximo de la potencialidad del interés privado del capital. La modernidad se desenvuelve sobre la base de los intereses del capital. El problema creciente de esta modernidad es: ¿cómo construir sociedad desde la individualidad? Adam Smith, en su obra *La riqueza de las naciones*, logra una síntesis en la contradicción entre el interés privado y el interés general en función del desarrollo del capital todavía a nivel nacional. El capitalista individual intenta obtener la máxima ganancia, no obstante una mano invisible guía al crecimiento económico; o sea, a la prosperidad. En esta racionalidad, la intervención del Estado debe ser mínima y favorable al interés general. Smith habla de éste como el interés común de todo el capital; equipara el interés general con el interés público o el Bien Común. Lo que importa para su tiempo es que la síntesis satisfaga los intereses dominantes. Por eso, dicha síntesis hace coincidir el interés privado (de cada capitalista) con el interés público (de todos los capitalistas), y más allá nada existe. Con ello, le desvanece todo contenido de humanismo a la modernidad originaria.

Conforme el capitalismo entra en su etapa imperialista, se presentan nuevas contradicciones. Surgen entonces nuevos filósofos, cuya lectura actualizada enfrenta la crisis de la modernidad, caracterizada ahora tanto por una contradicción entre lo particular y lo general como por la tensión entre fuerzas opuestas. En Kant, lo mismo que en Hegel, la humanidad es el centro del universo. La liberación de la humanidad, en términos de Hegel, solo puede ser función de su dominación sobre la naturaleza y otras naciones. Con ello, a costa de la naturaleza y de la periferia, legítima la expansión capitalista del centro. Así como niega la potencialidad de desarrollo de las naciones periféricas, niega además la potencialidad de la multitud para organizarse de manera espontánea y expresar su creatividad autónomamente. Para Hegel, el Estado en sí mismo y por sí mismo es el todo ético, y la paz y la justicia reinan en una nación soberana bajo la

dominación del Estado. De este modo, él suministra un aparato trascendente que le impide a la multitud su derecho a organizarse y expresarse (Hardt y Negri, 2000: 88-92).

Capítulo V

Sociedad desde la individualidad o individualidad sin sociedad

1. Choque de intereses privados, y entre particularidad y totalidad, en la escala mundial

En su afán por integrar el mercado mundial, en los países centrales se desarrollan los servicios financieros, comerciales, de transporte y comunicación, más que el capital industrial propiamente tal. Estos capitales, en mayor medida que el capital industrial, agregan otros requisitos a la preparación de la fuerza de trabajo. La lógica de acumulación del capital no induce únicamente la generalización de la relación salarial; además, el propio desarrollo cuantitativo de la clase obrera lleva a su diferenciación cualitativa. Aquella generalización, o sea, la emancipación de la clase obrera como clase, desemboca en la diferenciación de ésta al separar al trabajador calificado del no calificado. La competencia requiere la mecanización, y cuanto más se agote la posibilidad de extraer plusvalía absoluta, más se exige la mecanización y por consiguiente la preparación de la fuerza laboral. En 1820, la escolaridad media de la población en los países centrales no pasa

de dos años. En 1914 ya alcanza seis años en Francia y Holanda, y siete en Alemania, Inglaterra y los EE. UU., cifras que, comparadas con un nivel medio de doce años en 1989, ubican históricamente el proceso señalado (Maddison, 1991: 64).

Al asalariado no se le paga por su labor, sino por el costo necesario para que reproduzca su fuerza de trabajo. La mano de obra calificada se remunera para que se reproduzca como calificada, y la manual no calificada se paga para que se reproduzca como tal. De ahí la diferenciación salarial según el grado de calificación obtenida. A mayor experiencia, más insustituible resulta el trabajo calificado. La misma lógica no funciona para los trabajos no calificados. La experiencia no contribuye a disminuir su capacidad de reemplazo, más bien al contrario. La capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo calificada disminuye cuanto más calificada y experimentada sea. A partir de la diferenciación en la capacitación y experiencia de los trabajadores calificados, crece su capacidad de negociación. Esto no lleva tanto a una creciente diferenciación salarial, como al distanciamiento subjetivo entre unos y otros trabajadores.

La expansión de los servicios provoca una mayor demanda de fuerza de trabajo calificada de lo que la reproducción biológica de las capas medias es capaz de generar. La ascendente movilidad social brinda oportunidades con gran sacrificio en el nivel privado, pero no ofrece una solución satisfactoria en lo macro. El esfuerzo de ascender socialmente se consigue poniendo límites a la reproducción biológica, por eso la fuerza de trabajo calificada tiende a reproducirse menos en el tiempo. La brecha entre oferta y demanda de fuerza de trabajo calificado se ensancha así todavía más, y el Estado debe cerrarla, de modo que la educación pública se plantea como necesidad objetiva con el fin de garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo calificada para el capital a través de las generaciones.

A mayor calificación, por tanto, mayor el costo invertido en “capital humano” y mayor la pérdida en caso de enfermedad, accidente, incapacidad o muerte. El seguro de enfermedad, incapacidad, vejez y muerte es introducido entonces en los países centrales. El seguro social, con todo, se limita a cubrir la fuerza de trabajo calificada, más costosa y menos reemplazable, siendo introducido por primera vez en Alemania (1883) para luego expandirse a los otros países industrializados. Hasta principios del siglo XX su cobertura se limita a la fuerza de trabajo calificada; la no calificada y más sustituible, aún no está cubierta. Antes de

la Primera Guerra Mundial, la cobertura alcanza a un poco más de un tercio de la población en Alemania, Suecia, Gran Bretaña y Dinamarca; un quinto en Bélgica y Noruega, y apenas un décimo en Francia (Alber, 1982: 152).

La clase obrera tiende a fraccionarse dentro de los países centrales. Los “cuellos blancos” se diferencian de los “cuellos azules”. Antes de la Primera Guerra Mundial, los primeros alcanzan en Francia a una séptima parte de la población activa, en los EE. UU. a más de un quinto, en Alemania a casi un tercio y en Inglaterra a más de un tercio (Landry, 1949: 151; Edwards, 1972: 178; y Semjenow, 1973: 184-191). No hay solo una segregación del mercado de trabajo según la calificación, persiste a la vez una mayor capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo femenina. Las oportunidades de ésta son menores, no importa el nivel de educación lograda. Esto implica una diferenciación salarial a igual preparación, y una diferenciación en la cobertura por el seguro social según el sexo. La nueva clase media, sobre todo la masculina, siente una creciente potencialidad de desarrollarse como individuo en la sociedad moderna. Su reproducción como fracción de clase para el capital parece cada vez más una realización propia como persona, no como una fracción de clase para sí. La utopía de la modernidad parece estar a su alcance.

Siendo menos sustituibles, las capas medias poseen mayor capacidad negociadora y se inclinan más a la negociación que a la huelga. La confrontación de clases tiende a ser interferida por una división interna de la propia clase obrera y por la atomización de la nueva clase media. Ello permite a la democracia burguesa darle a la fracción de la clase media su derecho al voto. Antes de la Primera Guerra Mundial, el electorado alcanza en promedio, en los países industrializados, a un 18% de la población, algunos países por encima del 25 (Francia, Dinamarca, Alemania y Suiza) y otros por debajo del 10 (Bélgica, Holanda, Italia, Noruega y Suecia) (Maddison 1991: 77).

En las décadas previas a dicha guerra, las fuentes de ganancia del capital dependen más del éxito de la nación en la repartición del mundo que del desarrollo de la economía interna; las fuentes de ingreso de los trabajadores, más del éxito de su nación en la repartición del mercado mundial que de la propia economía interna. Con ello, la división de la clase obrera no solo se da al interior de las naciones centrales sino también entre ellas. Esta división se revela en la Segunda Internacional, que empieza en 1889. Se abandonan métodos de lucha como la huelga general o

cualquier apoyo a la insurrección en la Comuna de París (1870). Desde entonces, el centro del combativo movimiento obrero se traslada a países más periféricos. Rusia llega tarde a la cita histórica para fomentar su propia industria, pero a tiempo para tomar la antorcha de la lucha de clases. Con un 50% de población asalariada, a principios del siglo XX, la economía de mercado periférico funciona con una capacidad sustitutiva mucho más alta. Los salarios son miserables y desmedidas las jornadas de trabajo. No hay clima para el reformismo, aun así la cercanía a los países centrales transforma al país en lugar predilecto para la inversión extranjera.

A principios del siglo XX se ha repartido el orbe. Inglaterra y Francia son claros ganadores. La lucha por un nuevo reparto implicaría una confrontación más directa entre las potencias. Alemania y Austria llegan tarde a la cita y buscan modificar la repartición del mundo, hecho que a fin de cuentas desemboca en la Primera Guerra Mundial. Los enormes gastos que implica la industria de guerra y la guerra misma aumentan de manera dramática los gastos gubernamentales en conflicto. Estos gastos de la industria bélica son improductivos en tanto que sus productos finales no se articulan con la economía civil, vale decir, no generan al capital fijo ni los medios de consumo necesarios para la futura fuerza laboral, para encadenar conjuntamente el crecimiento económico en el tiempo. Como consecuencia, las economías en conflicto sufren más la recesión, como Francia y Bélgica, donde el producto interno bruto (PIB) se reduce en cuatro años a dos tercios de su nivel alcanzado antes de la guerra. En Alemania y Austria, el PIB se reduce a tres cuartos del nivel de 1913. Los países neutrales más cercanos (Holanda, Suiza, Noruega) sufren una depresión económica más leve; los más alejados, en cambio, se benefician con el conflicto al transformarse en proveedores suplentes y verse obligados a sustituir las importaciones de manufacturas de los países en conflicto.

Para financiar la economía de guerra, los gobiernos en conflicto suspenden la convertibilidad de su moneda en oro y emiten billetes sin límites. Esto último, sin respaldo en oro, causa una fuerte inflación que a la vez deprecia la moneda; así se pierde la estabilidad monetaria que rige de 1726 a 1914. El hecho es que con la Primera Guerra Mundial desaparece la moneda-oro, el billete convertible en oro, lo mismo que los tipos de cambio fijos, cuya restauración definitiva debe esperar hasta la terminación de la Segunda Guerra. Se rompe la regla de oro de que la cantidad

de moneda debe guardar relación con el volumen de producción. El retroceso en la producción y la destrucción por sí solos ya originan un desequilibrio entre producto y moneda, y con eso un proceso inflacionario en los países en conflicto. El financiamiento de la guerra agrava todavía más esta situación.

Con la ola inflacionaria se afectan los ingresos fijos de los asalariados de los países en conflicto. Se esfuman las reservas del sistema de capitalización de los primeros fondos de pensión por incapacidad, vejez y muerte, invertidos como capital financiero o bursátil. El régimen de capitalización debe sustituirse por el de reparto, para no dejar a la deriva las pensiones de la clase media (Gordon, 1990: 66). En este contexto de ingresos decaídos, se prolongan las jornadas de trabajo y las mujeres se incorporan masivamente al mercado de trabajo, cuyas jornadas y turnos se combinan con trabajo infantil en masa. Sube la tasa de explotación, y con ello la tasa de beneficio del capital monopólico. En medio de la guerra y la contracción económica, el capital monopólico logra consolidarse.

Durante la guerra 1914-1918, grandes productores de artículos industriales que se hallan alejados del conflicto (los EE. UU., Japón, incluso Inglaterra) acrecientan su capacidad productiva como proveedores suplentes o complementarios de las demandas no atendidas en los países beligerantes, y experimentan, gracias a una guerra ajena, una fuerte expansión económica. El superávit en la balanza comercial y los ingresos en oro por préstamos otorgados, hacen que los EE. UU. acaparen la mitad de las reservas mundiales en oro. Los países de ultramar, habituados a comprar manufacturas europeas, se ven obligados y a la vez en posibilidad de desarrollar sus propias industrias (Argentina y Brasil, entre otros). La política de sustitución de importaciones, con todo, no conduce a la expansión económica, ya que al mismo tiempo se reducen sus exportaciones tradicionales. El desarrollo del consecuente mercado interno salva de marcadas recesiones a estos países.

Rusia, en plena guerra, sufre no solo la destrucción de la guerra; su economía se desarticula. En este marco, el gobierno solicita empréstitos sustanciales a otros países europeos. Durante 1916, la ofensiva del ejército está a punto de liquidar definitivamente al ejército alemán. Desde entonces la guerra rusa contra el imperialismo se transforma en una guerra civil contra el zarismo, y en febrero de 1917 cae el Zar. El gobierno soviético invita a todas las naciones a negociar la paz. Los países aliados se

niegan, lo que deriva en protesta popular y un movimiento por la paz en toda Europa. La revolución soviética decide no pagar la deuda externa y aísla a Rusia como mercado futuro del resto del mundo (Lesourd y Gérard, 1964: 329). Los EE. UU., preocupados por las consecuencias de la revolución rusa, declaran en abril de 1917 la guerra a Alemania, conflicto que dura un año. El saldo, diez millones de soldados muertos, e incontables víctimas civiles.

2. Mundialización de la contradicción entre lo particular y lo social

La economía de guerra trae secuelas para la economía civil, y no solo por la destrucción que implica. La inversión en equipo bélico, aun cuando no se use, es una reproducción limitada de la economía civil; esto es, el aparato productivo se encoge y tomará años para retomar su ritmo productivo. Desde 1918, la recuperación económica en los países beligerantes demora hasta avanzados los años veinte. Austria recupera el PIB alcanzado en 1913, apenas en 1928; Alemania y Gran Bretaña en 1925, Francia en 1923 y Bélgica en 1922. Las pequeñas economías industrializadas, neutrales en la guerra (Holanda, Dinamarca, Noruega), restauran sus niveles una vez terminado el conflicto, al igual que Australia, Canadá y Argentina. Japón y los EE. UU. no sufren una recesión durante la guerra ni después (Maddison, 1991: 212-215). Como proveedores suplentes, más bien prosperaron con la guerra y después de ella.

Entre 1924 y 1926, cuando los países centrales vuelven a los niveles de producción previos a 1914, se procura recobrar la estabilidad monetaria para reactivar el comercio internacional. Se propone utilizar el oro nada más para transacciones internacionales, no para el comercio interior. En la práctica, esta modalidad existe desde fines del siglo XIX en las relaciones comerciales con los países latinoamericanos y caribeños y otros periféricos. Frente a la enorme deuda económica contraída por los países en conflicto, los EE. UU. se constituyen en la principal nación prestamista durante el conflicto bélico y con posterioridad a éste, con el fin de reactivar la economía y el comercio internacionales. Las inversiones extranjeras estadounidenses de portafolio se triplican, y se duplican las directas extranjeras. Sus flujos de capital se dirigen sobre todo a países centrales afectados por la guerra como Francia, Bélgica, Austria y Alemania.

Hasta 1926, la exportación de capital estadounidense hacia Alemania y Austria se equilibra con los pagos, pero desde 1927 cesan los créditos y se eleva la tasa de interés en los EE. UU. Alemania y Austria no están en condiciones de pagar la deuda, pues no disponen de reservas suficientes en oro. Ambos países deben destinar más del 24% de sus exportaciones anuales al pago de la deuda (Henry, 2000: 24s). Al cesar los créditos, las reservas en oro disminuyen velozmente y se paraliza la producción. Las exportaciones bajan, se deprecia la moneda, muchos bancos quiebran y en 1927 se desploma la bolsa de Berlín (Henry, 2000: 72). En 1931, Alemania suspende el pago de su deuda externa y abandona la convertibilidad de su moneda (Lesourd y Gérard, 1964: 365).

En la periferia, en particular en Latinoamérica y el Caribe, la doctrina Monroe inaugura una nueva repartición del mercado mundial en favor de los EE. UU. De modo especial en Argentina y Brasil, el capital estadounidense penetra como préstamo o inversión directa en la posguerra, para promover la sustitución de importaciones de manufacturas tradicionalmente europeas, por un proceso de industrialización interna bajo influencia de la potencia estadounidense. La misma tendencia se observa en Asia, en especial en la India. El proceso de proletarización, que arrancara en el Cono Sur en el último cuarto del siglo XIX, se profundiza. A principios de los años veinte, más de dos terceras partes de la población activa es asalariada en Argentina, Uruguay y Chile, y dos décadas después incluso las tres cuartas partes.

La capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo en estos países disminuye a tal punto que se instaura el seguro social, cuya cobertura, al igual que en Europa, tiene su sesgo positivo hacia la fuerza de trabajo calificada y menos sustituible (Mesa-Lago, 1978: 265s). La transición demográfica se inicia en América Latina y el Caribe. Desde 1926, sin embargo, aumentan las tasas de interés en los EE. UU. y cesa el crédito, invirtiéndose el flujo de capital. El resultado es un deterioro de la balanza de pagos. Los bancos centrales se ven obligados a impulsar una política severa de austeridad, y los primeros países periféricos entran en recesión. Para amortiguarla, lo mismo que los ataques especulativos, abandonan la convertibilidad de su moneda (Henry, 2000: 85).

En tal contexto internacional, caracterizado por el débil crecimiento y una lenta expansión comercial tanto en la mayoría de los países centrales como en los periféricos, la prosperidad económica estadounidense parece extraordinaria. La tasa de

crecimiento medio de los EE. UU. entre 1922 y 1929 es de 4,7%. Las industrias de base europeas disminuyen su participación en el comercio mundial, debido al proteccionismo estadounidense, el cierre de la Rusia soviética, la sustitución de importaciones en América Latina y el Caribe y el alza de aranceles en Europa. El capitalismo estadounidense parece triunfar en un estancado entorno económico mundial. Entre 1921 y 1925, el comercio de productos industriales en el mundo alcanza apenas el 82% del nivel obtenido en 1913, y entre 1926 y 1930 incluso no pasa del de 1910. En consecuencia, la demanda mundial de materias primas es baja y entre 1921 y 1925 alcanza apenas al 86% de sus niveles de 1913 (Lesourd y Gérard, 1964: 457). Los EE. UU. parecen una isla de prosperidad en un mundo que se hunde, pero sus ingresos externos se deben no tanto al comercio como a los créditos otorgados en el exterior.

Hasta 1928, la prosperidad económica estadounidense se basa no solo en el crédito internacional y local. Una gran expansión del crédito al consumidor se desarrolla en torno a la “nueva economía”, sobre todo en nuevos bienes de consumo duraderos. La producción en masa de autos, electrodomésticos, equipos de sonido, radios, exige expandir el crédito de consumo. En Europa, estos bienes siguen siendo artículos de lujo para un segmento muy reducido del mercado, pero en los EE. UU. las ventas de autos suben de forma espectacular, pasando de dos millones de unidades en 1919 a más de cinco en 1929. Las ganancias de las empresas de la “nueva economía” ascienden sin cesar. Las expectativas de ventas y de ganancias son desbordantes, lo mismo que la especulación en la bolsa. Los créditos para comprar acciones son muy laxos y se disparan. Hasta mediados de los años veinte, las ganancias y los precios de las acciones evolucionan paralelamente, pero después los precios de las acciones del Dow Jones suben más que las ganancias empresariales (Henry, 2000: 62-68).

La concentración del ingreso estadounidense se acentúa con la especulación bursátil. El 1% de la población posee en 1929 el 36% de la riqueza del país, contra un 28 a principios de siglo (Bartra, 1988: 125). La concentración del ingreso afecta de modo negativo la demanda efectiva. En entre julio y octubre de 1929, las ventas y ganancias de la “nueva economía” pierden ritmo. La expansión de la producción y la venta de los nuevos bienes de consumo duradero se restringen al poder adquisitivo de una reducida clase media. La concentración del ingreso afecta negativamente el poder adquisitivo de este segmento del mercado. Para frenar la

especulación a bajo costo, se incrementan las tasas de interés a corto plazo, de 1,5% a 3,5, aunque con ello la demanda de automóviles cae de inmediato. Las expectativas de ventas se reducen de golpe y los beneficios se esfuman. La caída brusca de las acciones ocurre en octubre de ese año (Henry, 2000: 111.120).

En los años que siguen, la quiebra de bancos se multiplica. Fábricas endeudadas con la banca por grandes inversiones de expansión realizadas en el pasado, quiebran al caer sus ingresos y aumentar sus obligaciones. Con la quiebra de empresas, la banca sufre grandes pérdidas y entra en crisis. Por esta cadena de cracs, la actividad económica nacional se contrae fuertemente y el desempleo se dispara hasta llegar a un 25% al iniciarse los años treinta, lo que será causa de una baja todavía mayor en la demanda. La depresión económica es un hecho. En 1933, el PIB de los EE. UU. alcanza apenas el 70% de su nivel en 1929 (Maddison, 1991: 215). Las reservas en oro no guardan relación alguna con el más reducido producto nacional. El dólar se sobrevalúa. Comienza la especulación contra esta moneda. La conversión de dólares en oro sube desde el exterior. Frente al ataque especulativo, los EE. UU. deciden en 1933 la no convertibilidad del dólar en oro y devalúan su moneda en un 40%, además de elevar las tarifas arancelarias en busca de una mayor autarquía para salir a flote.

Al representar los EE. UU. un tercio de la demanda global, su contracción provoca el mismo fenómeno en la demanda mundial. La deflación o baja de precios se hace mundial y la recesión se internacionaliza. Entre 16 países centrales con información estadística, 14 se encuentran en recesión a principios de la década de los treinta, sin hablar de la recesión en los países periféricos, la cual frena bruscamente las migraciones internacionales. No hay lugar en el mundo donde no golpee la crisis (Gordon, 1990: 291-299; Landry, 1949: 421-433). En todas las fronteras, personas y productos encuentran barreras. Entre 1931 y 1934, el valor del comercio mundial se reduce al 74% de su nivel en 1913 (Lesourd y Gérard, 1964: 457). No solo se rechazan nuevas inmigraciones en los países receptores (los EE. UU., Canadá, Australia, Argentina) sino que en la primera mitad de los años treinta hay flujos de retorno. Los países se encierran en sus fronteras y la autarquía nacionalista cunde en 1932 incluso en Inglaterra. Ante la incapacidad de adquirir productos industriales, también los países periféricos se ven forzados a desarrollar una mayor autarquía. La industria nacional sustituye importaciones.

En vísperas de la Segunda Guerra Mundial no hay moneda convertible en oro. Las grandes divisas han sido devaluadas, y la inseguridad económica y social es general. La inmunidad de Rusia a la depresión mundial realza la imagen del socialismo en el mundo entero. Desde la depresión, crece de forma significativa el comercio de Occidente con la URSS, único mercado en expansión. Entre 1931 y 1933, el 55% de las exportaciones estadounidenses de equipo se dirigen a la URSS (Henry, 2000: 5s). El desarrollo industrial allí tiene un tremendo auge en medio de la recesión mundial. La generalizada inseguridad económica y social en Occidente levanta la combatividad de la clase obrera en todas partes. El socialismo soviético se perfila como opción legítima. En este contexto, Stalin anuncia en 1934 el “fin de la historia”, refiriéndose al capitalismo.

En realidad, la modernidad se tambalea sobre sus cimientos. Desde la individualidad, no parece posible construir sociedad sin una creciente y profunda crisis. Parecía tener lógica la respuesta histórica de negar de manera absoluta el interés privado como punto de partida para construir sociedad. La planificación centralizada empuña la bandera de la utopía socialista, caracterizada por el pleno desarrollo de la persona, partiendo de una sociedad liberadora. En la dialéctica de la historia, la planificación total sustituye al mercado total, sin embargo, por la negación absoluta de su contrario no logra la síntesis de la utopía socialista: es la negación absoluta de la tesis moderna de construir sociedad desde la individualidad. La transición de ésta, partiendo de la sociedad de la comunidad primitiva hacia su contrario en la esclavitud, pasa por el autoritarismo de la planificación centralizada del “modo de producción tributario”. Históricamente se puede evaluar al socialismo real como una transición parecida hacia una nueva individualidad a partir de sociedad, pero esta vez con base en un alto grado de desarrollo de las fuerzas productivas. El socialismo real aparece como antítesis de la modernidad. La pregunta que nos hacemos en adelante es: ¿cuál es la síntesis?

Capítulo VI

Individualidad sin sociedad versus sociedad sin individualidad

1. La batalla por el mercado y la confrontación entre particularidad y totalidad

Frente al régimen de acumulación de capital basado en el libre juego del mercado, la URSS constituye una histórica respuesta dialéctica. El socialismo real nace como antítesis de la economía de libre juego del mercado en función de la apropiación privada del capital. La primera tentativa de implementar el comunismo ruso entre 1917 y 1921 liquida la propiedad feudal, pero hace retroceder la producción agrícola e industrial. La Nueva Política Económica (1922-1928) devuelve ciertas libertades comerciales y temporalmente estabiliza la pequeña propiedad. La introducción de formas económicas más liberales eleva la producción agrícola, sobre todo la industrial, por encima de sus niveles alcanzados en 1914. Desde la recesión mundial se instaura el sistema socialista

con una planificación centralizada. En 1928 la tierra se halla colectivizada en un 20%, en 1930 en un 50, y en 1940 en un 90. El subsuelo, las fábricas con sus máquinas, los ferrocarriles, los medios de transporte, los bancos, las telecomunicaciones, el comercio, se convierten en propiedad estatal (Lesourd y Gérard, 1964: 354).

El régimen soviético de producción socialista somete toda la producción a un sistema de planificación centralizada que apunta como meta hacia el crecimiento económico. Al enfocar este crecimiento como propósito principal, la economía adquiere la índole de una acumulación planificada. En el plano nacional, se desarrollan planes por región y producto que fijan metas y fines de producción. Los precios y salarios se fijan en forma periódica. El banco del Estado tiene el monopolio del crédito, se encarga de la emisión de moneda y sirve de banco de compensación para los bancos especializados por sector. Todas sus operaciones funcionan en el marco del plan central. Justo cuando el mundo que se rige por la economía de mercado entra en crisis, la URSS conoce una fuerte expansión industrial. La producción se duplica entre 1923 y 1930, y una vez más desde éste hasta 1940 (Lesourd y Gérard, 1964: 354). La producción agrícola, sin embargo, permanece relativamente estancada. Salta a la vista la competencia del socialismo con el capitalismo por el crecimiento económico. Es la competencia antagónica de una racionalidad fundada en un totalitarismo del plan, llevada a cabo por una “burguesía del Estado”, contra el totalitarismo del mercado, realizado por el capital privado con apoyo del Estado.

La nueva ciudadanía soviética recibe la cuenta de la austeridad absoluta en función de esta carrera acumulativa y antagónica. Todo se sacrifica en interés de las metas centrales. La ciudadanía rusa no tiene voz ni voto en este proceso; se sacrifica en colectivo para alcanzar la utopía de la “comunidad superior”: lograr superar económicamente al capitalismo. La utopía de una sociedad liberadora, construida por y para los ciudadanos, se esfuma a partir de tal utopía del comité central del partido. El sacrificio colectivo se plantea en función de la acumulación nacional y no se orienta al bienestar real de la ciudadanía. El progreso de la nación se mide por el grado en que compita económica y políticamente con el capitalismo.

En el decenio de los años treinta, el capitalismo basado en el libre juego del mercado conduce paradójicamente a su contrario, el proteccionismo nacionalista. El fracaso de la Conferencia Eco-

nómica de 1933 cierra la época de acuerdos multilaterales que debían salvar el libre juego del mercado. El liberalismo a ultranza, en su actitud de “sálvese quien pueda”, lleva a su contrario: un creciente proteccionismo que desemboca en la autarquía (Lesourd y Gérard, 1964: 337). La URSS se inscribe en la misma filosofía antagónica y excluyente. El país muestra un fuerte crecimiento cimentado en su elevado grado de autarquía. De cara a la depresión económica en el capitalismo, se vislumbra incluso que éste sea derrotado por el socialismo. Una autarquía planificada de manera central, bajo un gobierno netamente autoritario, permite en apariencia que una sola nación pueda sobreponerse a todas las demás. La estrategia del “sálvese quien pueda” inspira a los países centrales. La inclinación hacia el fascismo y el nacionalsocialismo es la respuesta de un capital en crisis, en un mundo donde no hay lugar siquiera para todo el capital y menos para el socialismo. Los antagonismos excluyentes entre naciones capitalistas se enmarcan en la lucha excluyente entre capitalismo y socialismo real.

La intervención autoritaria del Estado en la economía capitalista se da luego de la depresión económica, en especial donde primero triunfa el nacionalsocialismo: Alemania e Italia. Algunos sectores imprescindibles para la reproducción del capital en general —líneas de ferrocarril, sistema postal, teléfonos y carreteras— sufren pérdidas notorias. En analogía al socialismo real, se inicia la estatización de empresas en crisis. El proceso de nacionalización de la infraestructura se produce años después (al finalizar la guerra) en países centrales, así como en periféricos como latinoamericanos y caribeños. La gran industria y los mayores bancos de Alemania apoyan a Hitler en su proyecto de un Estado fuerte, con una planificación centralizada aunque en función del mercado y el gran capital. El desarrollo de la industria militar y la construcción de carreteras e infraestructura militar se ejecutan con préstamos públicos que incrementan el déficit público. El empleo sube con rapidez y hay cierta redistribución del ingreso, con lo cual se gana el apoyo de la clase trabajadora.

La economía de guerra permite superar la depresión en Alemania, pero sin encadenar la mayoría de estas inversiones con la economía civil, el país tiene que lanzarse a la guerra para imponerle su política de mercado al resto del mundo capitalista. De no hacerlo, el enorme costo improductivo de la economía de guerra recaería sobre la propia Alemania, y la recesión interna sería muy profunda. La lógica de “salvar a la nación elegida”, a costa de las demás, coloca a Alemania por encima de todo el

mundo para así 'legitimar' la guerra. Esta política fascista no apunta al crecimiento económico —como a veces se sostiene cuando se habla del “keynesianismo de guerra”— sino a la repartición bélica de los mercados existentes. Ante la amenaza de guerra y la consecuente repartición del mercado mundial, los EE. UU. justifican la industria de guerra con la política del *New Deal* (Nuevo Pacto).

Durante la guerra, los países ocupados padecen recesión. La guerra da espacio para que naciones alejadas del conflicto, como los países latinoamericanos y caribeños o la India, por ejemplo, puedan y deban sustituir todavía más sus importaciones industriales. De importadores netos se transforman en proveedores netos, con fuerte superávit en su balanza comercial. Aun así, al terminar la guerra (1945-46) tanto triunfadores como perdedores entran en una recesión jamás vista en la historia del capitalismo. El crecimiento negativo de dieciséis economías centrales juntas alcanza el 11% (Maddison, 1991: 113-117). Esta recesión mundial no se debe tanto a la destrucción masiva ni es ocasionada primordialmente por el carácter improductivo de la economía de guerra; es el resultado, sobre todo, de la política del “sálvese quien pueda” en la repartición del mercado mundial. Porque la repartición bélica del existente pastel mundial lo achica, y en la posguerra queda claro que con el “sálvese quien pueda” nadie se salvará.

La recesión de 1945-46, una crisis económica de profundidad y alcance geográfico jamás vistos en el capitalismo, genera pues la conciencia de que la acumulación de capital sobre la base de la repartición del mercado mundial existente, ha llegado a los límites de lo posible. Seguir en esta lógica, iniciada antes de la Primera Guerra Mundial, por tanto, además de causar pérdidas de capital en todas partes, pone en peligro la racionalidad capitalista misma. Esta conciencia se desarrolla aún más ante el avance del socialismo real, y se enfila entonces a la necesidad de que la otra nación se desenvuelva económicamente para que el gran capital se desarrolle en su propia nación y, desde ella, más allá. Esta concepción conduce a un enfoque de crecimiento regulado en el plano mundial a partir de las naciones individuales. La nueva política económica es el keynesianismo. La creación del Banco Mundial (BM) y del Fondo Monetario Internacional (FMI) en Bretton Woods, lo mismo que de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), buscan brindar el marco institucional que impulse esta nueva política económica.

2. Mediación entre particularidad y totalidad, y la supeditación del plan al mercado

2.1. La subordinación absoluta de la naturaleza al interés privado

Una característica básica del keynesianismo es la revinculación de la inversión con el ámbito productivo dentro de cada nación. Sin ello no es posible volver a estimular el crecimiento, solo a partir del cual es dable salvar la racionalidad capitalista, lo que implica renunciar al menos de forma temporal a la repartición del mercado existente como opción de la acumulación que opera desde fines del siglo XIX. El Estado asume el control sobre el sistema bancario y controla el crédito para evitar la inversión especulativa. Tal intervención estatal se orienta a la demanda efectiva y busca mejorar la distribución del ingreso, de modo que garantice la demanda efectiva de los medios de consumo. Las medidas concretas para conseguirlo son muy variadas. Para evitar la fuga de la inversión hacia el ámbito improductivo y especulativo, el Estado restringe el crédito a corto plazo y separa bancos de negocio de bancos de depósito; además, controla el uso de los depósitos bancarios para que no se utilicen de manera desmedida en los negocios y asegura que las hipotecas se vinculen sobre todo con la construcción en marcha y menos con inmuebles ya existentes, con posibles fines improductivos, etc.

A través de los acuerdos de Bretton Woods (en 1944) se crea un nuevo orden monetario para evitar la especulación contra las monedas. Se regula el crédito internacional, a fin de estimular el comercio más allá de las fronteras. Se procura fijar tipos de cambio que contrarresten la especulación contra monedas. Para dotar al Estado de mayor capacidad de maniobra en su política económica interna, no se vuelve al rígido tipo de cambio basado en el patrón oro sino al tipo de cambio fijo pero ajustable. El sistema se fundamenta en el establecimiento de una paridad fija entre el dólar y el oro. Las demás monedas fijarán su paridad respecto al dólar e indirectamente con el oro. Para eso, se constituye el FMI, donde que cada país deposita una cuota proporcional a sus recursos internos. Los EE. UU., que cuentan con las mayores reservas internacionales al concluir la guerra, aportan la parte leona del fondo. Muchos países centrales endeudados por la guerra no pueden aportar lo requerido. El BM, financiado en gran medida

por los EE. UU., brinda los préstamos en dólares necesarios para este efecto, ya que está interesado en la nueva política. Solo así será posible reimpulsar el comercio estadounidense.

Para revincular la inversión con el ámbito productivo, sin embargo, son insuficientes la estabilidad monetaria y el control crediticio. El gran capital no vuelve al ámbito productivo si no obtiene una tasa de ganancia apetitosa. La crisis de 1929 había mostrado que la producción en masa de bienes de consumo duradero halla sus límites en la reducida capacidad de compra de las mayorías, al igual que en la extensa vida media de los productos. El mercado del carro usado dificulta la venta permanente de los nuevos. La solución keynesiana para acrecentar la demanda efectiva es doble: procurar una mejor distribución del ingreso y acortar la vida media de los bienes de consumo duradero y de los propios medios de producción. La demanda efectiva, además de una mejor distribución del ingreso, requiere un ingreso más seguro. Con el Plan Beveridge, después de la guerra se reestructura la seguridad social. El seguro de desempleo merece atención especial; asimismo, la seguridad social (régimen de enfermedad, vejez y muerte, asignaciones familiares, etc.) manifiesta un cambio cualitativo y cuantitativo. La cobertura en Europa pasa de un 40% en 1930 a un 71 en 1960. Los países más pequeños (Escandinavia, en particular) alcanzan una cobertura prácticamente universal (Alber, 1982: 152).

La redistribución del ingreso mediante la intervención estatal lleva al alza relativa de los salarios reales, directos e indirectos, de los trabajadores no calificados más que los de los calificados. Los impuestos directos se hacen más progresivos, contribuyendo a una mejor distribución del ingreso. El impuesto sobre inversiones improductivas (tierras no utilizadas, casas alquiladas) tiende a subir. La redistribución del ingreso es tanto más equitativa cuanto menor es el tamaño del país industrializado. En contextos de pocos millones de habitantes, como en Escandinavia, la nivelación del ingreso significa una mayor demanda efectiva de bienes de consumo duradero. Sin tal nivelación no sería posible generar suficiente demanda efectiva para la producción masiva en los países centrales pequeños. La clase trabajadora se reproduce así como clase en función de las necesidades de reproducción del gran capital. Esta nueva modalidad de reproducción de la fuerza de trabajo para el gran capital, constituye la base objetiva para un mayor poder adquisitivo de los trabajadores. La sociedad capitalista se presenta como aquella donde hay lugar para todos.

La modernidad aparece al alcance de la mano. Así se profundiza el reformismo con la socialdemocracia en esos países.

En países grandes, como los EE. UU., no hace falta la misma nivelación del ingreso para generar la necesaria demanda efectiva para la producción y el consumo en masa. En medio de mayores desigualdades, es posible la producción y venta masiva. La concentración del ingreso en los EE. UU. disminuye mucho después de la Segunda Guerra Mundial. En 1949, apenas el 1% de las familias recibe el 20% del ingreso nacional, contra 36 en 1929 (Bartra, 1988: 125). Aun así, esta nivelación no alcanza la misma profundidad que en los países escandinavos, lo cual explica la índole relativamente liberal de la economía estadounidense en la segunda posguerra. En medio de una mayor desigualdad social, en esta nación es posible que se reproduzca el gran capital basado en la producción y venta masiva. Alemania ocupa aquí una posición intermedia entre el reformismo profundo de la socialdemocracia en los países nórdicos y el liberalismo relativo de los EE. UU.

La creciente demanda efectiva garantiza la producción en masa, con todo aún no está claro de dónde proviene la nueva alza de la tasa de ganancia en el ámbito productivo. Hasta esta fase del capitalismo, la producción de productos de consumo duradero y de la tecnología se caracteriza por una vida media más o menos prolongada. Esa vida media de las edificaciones en los años veinte oscila entre 50 (para las fábricas) y 100 años (para las granjas). En 1965, esta media baja a 70 años para edificios en la agricultura y 30 en la industria. La maquinaria tiene en los años veinte una esperanza de vida de más de 30 años. En 1965, oscila entre 16 (agricultura) y 17 (industria) (Mandel, 1972: 183; Kozlik, 1968: 142). En la nueva era de la mecanización y la sustitución tecnológica, la inversión en maquinaria supera pronto la inversión en edificaciones. Entre 1910 y 1930, de cada 100 dólares invertidos en capital fijo, 70 van a edificios y solo 30 a equipo; en 1960, más de 50 invertidos corresponden a la maquinaria (Kozlik, 1968: 193). Desde entonces, el motor de la competencia consiste en poseer la última tecnología, lo que implica acortar de modo incesante la vida media del capital fijo.

La realización de los productos finales se acelera al acortarse su vida útil. La riqueza, vista por el contenido y presente en la vida concreta, desaparece con velocidad creciente para que la riqueza producida crezca sin cesar en términos de valor. Este consumismo no se define en función de las necesidades de la población en la vida concreta, sino en función exclusiva de la realización de la

ganancia del capital. Un producto vendido demuestra su utilidad para el capital por el mero hecho de venderse, aunque después no se use o se lo bote. La mercancía vendida muestra su utilidad por permitir la realización de una ganancia, aunque no sea útil en la vida concreta. La vida concreta de los trabajadores no se subordina apenas en el ámbito del trabajo, también en el del consumo. El asalto a la naturaleza y el uso de energía adquieren una dimensión jamás vista en la historia humana. Los recursos naturales no renovables se agotan y el ambiente se contamina de forma incesante. Es la subordinación total de la naturaleza, sin otra racionalidad que acumular.

La acelerada sustitución tecnológica en la economía civil impulsa el crecimiento económico que caracteriza la segunda posguerra, si bien implica asimismo su freno a mediano plazo. Cuando la sustitución tecnológica y su costo van más rápido que la reducción del costo del trabajo derivado de la innovación tecnológica, la tasa de ganancia tiende a bajar. Esta baja, para el conjunto de los países capitalistas, se presenta desde la segunda mitad de los años sesenta y continúa en los setenta. La consecuencia es un abandono relativo de la inversión en el sector productivo, con lo que aumentan otra vez las presiones para la inversión redistributiva o especulativa. Esta política exige una nueva y mayor liberalización de la economía. La tasa de inversión productiva disminuye en los países centrales desde la década de los setenta, y el capital busca espacios más rentables de inversión en las finanzas (Leyva, 1987: 278). Al bajar la tasa de beneficio en lo productivo, en los países capitalistas descienden las inversiones en esta esfera, coyuntura que se da con anterioridad y mayor fuerza en los EE. UU., lo que se debe a la anterior disminución de la tasa de ganancia derivada de los elevados gastos de defensa en este país.

2.2. La subordinación del plan total al mercado total

Aquellos países centrales que menos invirtieron en el gasto militar (Alemania y Japón, los derrotados en la guerra) ven crecer más su economía civil. No tienen otra opción al verse seriamente limitados a participar en la economía militar. En el marco de la Guerra Fría, los EE. UU. invierten un porcentaje relativamente elevado en gastos militares: 9% del PIB, en promedio, entre 1950

y 1970. El gasto de defensa de Japón, en cambio, no pasa del 1% hasta 1985. Las ganancias en el complejo industrial militar suelen ser superiores a las de la economía civil (14 contra 11%). Las inversiones militares son más lucrativas para las empresas privadas, no obstante para la economía como un todo constituyen un gasto improductivo. Al no encadenar el producto final con la economía civil, las tasas de crecimiento de la economía en su conjunto tienden a rezagarse. Es como si la productividad no hubiese avanzado tanto. El crecimiento anual promedio de la productividad en los EE. UU. queda muy atrás de la cifra observada para Japón: 2,4% frente a 5,8 en el período de 1960-73, y 0,3% frente a 3,2 entre 1973 y 1980 (Nadal, 1991: 224.229.261).

Las exportaciones anuales de armas, pese a que constituyen una fracción menor del gasto militar, son un mecanismo para transferir a otras naciones su efecto improductivo sobre la economía productora. Pero para exportar armas se necesita mercado y eso implica un entorno de amenaza bélica. La Guerra Fría es el motivo ideal para esa transferencia. De 1960 a 1987, las exportaciones anuales de armas en el mundo pasan de 2,5 mil a 40 mil millones de dólares, para luego bajar de la mitad de ese valor en 1996 (Aguirre y Taibo, 1989: 288s; *Alternatives Sud*, 1998: 13). Del total de las importaciones de armas, los países del Sur asumen una proporción creciente a través de los años. Si en 1960 el Sur absorbe un 44%, a mediados de los ochenta ya lo hace en casi el 80 de estas ventas, valor equiparable a toda la ayuda para el desarrollo (Aguirre y Taibo, 1989: 88s). Oriente Medio y África del Norte, a partir de las alzas del petróleo en la década de los setenta, absorben en la década siguiente cerca del 40% de las exportaciones de armas hacia el Sur (*Alternatives Sud*, 1998: 19). La concentración de conflictos durante la Guerra Fría en torno a los países de Medio Oriente, sirve como mecanismo de reciclaje de petrodólares.

El gasto militar es improductivo por su contenido, no importa bajo qué relación de producción se origine. Tanto los EE. UU. como la URSS tienen que asumir dicho gasto a costa de su economía civil. La carrera armamentista entre las dos potencias afecta más el desarrollo de la economía civil de la URSS que la estadounidense, y frena el crecimiento económico soviético de manera creciente. Antes de la Segunda Guerra Mundial y durante la crisis de los años treinta, la economía soviética prospera como ninguna otra. Durante el conflicto, además de que las fuerzas aliadas capitalistas no logran destruir el primer socialismo real, la URSS se expande hacia el oeste y al este. Como si fuese poco, con la Revolución China

se rompe otro eslabón débil, y luego Corea del Norte, Vietnam y Cuba se incorporan al socialismo, cuya expansión significa tanto un fraccionamiento progresivo del mercado mundial para el capital, cuanto el avance de una racionalidad económica a costa de la otra. La Guerra Fría refleja la lucha de contrarios de dos racionalidades económicas excluyentes.

Con un PIB soviético estimado entre un tercio y la mitad del estadounidense, un gasto militar parecido de ambas potencias (Aguirre y Taibo, 1989: 290-292) significa un gasto improductivo relativo para la URSS de dos a tres veces el de los EE. UU., que gasta en 1984 el 6,4% de su PIB en defensa, mientras para la URSS representa entre el 14 y el 17 (Nadal Ega, 1991: 235). Esta proporción no se encadena con la economía civil de la URSS. De esa situación se deriva una austeridad de bienes de consumo para los soviéticos, así como las más limitadas inversiones de equipo en su economía civil. Y de ahí el atraso tecnológico en este último aspecto para la URSS. Veinte años antes de la caída del Muro de Berlín, Kozlik (1968: 289) afirma que la política estadounidense de mantener un elevado gasto militar aniquilará tarde o temprano la economía civil soviética, que —según el autor— con una aceleración en la carrera armamentista buscará con desesperación un acuerdo de desarme.

Tal aceleración en los años ochenta bajo la administración Reagan, y el acompañamiento de la misma por la URSS con Breznev, implica la descomposición paulatina de la economía civil soviética, como se refleja en sus tasas negativas de crecimiento. Incrementar el gasto militar en una economía con tales cifras adversas de crecimiento, resulta un suicidio. El acuerdo de desarme y la *perestroika*, en tiempos de Gorbachov, tienen como objetivo reanimar la economía civil soviética. Tal política, con todo, llega muy tarde. Tras décadas de supeditación de las economías nacionales al plan central y el simultáneo estancamiento de la economía civil en todas partes, la política de descentralización cuyo objetivo era reestimar la economía civil, conduce a los nacionalismos y separatismos. El resultado es la descomposición del bloque soviético, y por ende del socialismo real como opción ante el capitalismo. Occidente, con Fukuyama (1995), puede reivindicar el “fin de la historia”. Ya no hay otro camino que el neoliberalismo. Victoriosamente, se anuncia el fin de las utopías.

Con la carrera armamentista, la economía civil estadounidense también pierde dinámica frente a sus contrincantes occidentales. La productividad del trabajo desciende aquí antes que en ninguna otra potencia industrial. Sin embargo, desde finales del decenio de

los sesenta la tendencia a la baja en la productividad se presenta en todos los países centrales. Cada vez más de prisa, la permanente innovación tecnológica derivada de la competencia eleva los costos de la sustitución tecnológica. Los costos del trabajo descienden, aunque a un ritmo menor que los de tal innovación. Como consecuencia, disminuyen las ganancias en la productividad del trabajo. Es como si la innovación tecnológica dejara de estimular la productividad. Lo que se gana por innovación se pierde por la velocidad creciente de la sustitución que implica. Con ello, la rentabilidad de la inversión realizada baja de forma paulatina. En todos los países del llamado Grupo de los Siete (G-7), desde la segunda mitad de los años sesenta se observa una disminución de la productividad del trabajo, pero en los EE. UU. desde décadas antes. La combinación del elevado gasto militar e improductivo con la acelerada sustitución tecnológica hace que sus ganancias en dicha productividad no pasen del 2,2% en el período de 1950-1973, contra 5,2 para el G-7 en su conjunto (Maddison, 1991: 150).

La participación de los EE. UU. en el comercio mundial disminuye entonces, sobre todo frente a Europa y Japón. Entre 1950 y 1970, el déficit de la balanza de pagos estadounidense aumenta y las reservas en oro y divisas se concentran en los demás países capitalistas. Ante la esperada devaluación del dólar, Europa y Japón procuran transformar los suyos en oro. En 1971, los EE. UU. anuncian la no convertibilidad de dólares en oro, rompiendo así los acuerdos de Bretton Woods. Desde entonces los tipos de cambio comienzan a flotar y se puede anunciar el neoliberalismo (Paz, 1983: 134s). Pero la siempre más veloz sustitución tecnológica afecta asimismo a los otros países centrales, mostrando un descenso en la productividad del trabajo con diez años de atraso. La situación en los EE. UU. empeora todavía más, rayando en ganancias cero en la productividad (Maddison, 1991: 150). Ante este fenómeno, el capital tiende a desplazarse al campo financiero y en especial al especulativo. Para salvar las ganancias del gran capital, se ejercen presiones suficientes para implementar políticas neoliberales favorables al traslado de la inversión al ámbito redistributivo, financiero y especulativo, que luego analizaremos.

2.3. La subordinación de la periferia al centro a partir del mercado

Veamos ahora cómo la nueva política económica, sobre la base de la sustitución creciente de productos y tecnología en el

período de 1950 a 1973, afecta a la periferia. Para evitar ataques especulativos entre los años cincuenta y los setenta (principios), la banca internacional privada no desempeñaba un papel importante en las corrientes internacionales de capital (Paz, 1983: 157). Con ello, los países periféricos en general y latinoamericanos y caribeños en particular, no tenían acceso a los mercados financieros privados internacionales. Durante ese período, los únicos flujos de capital extranjero existentes eran de carácter multilateral, provenientes del BM o del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (Edwards, 1999: 8). Con excepción de contados flujos de capital privado, en América Latina y el Caribe la inversión directa extranjera que se desarrolla en esas décadas no tiene pues ningún otro origen que el interno.

Durante el mismo período, los tipos de cambio eran fijos pero ajustables. Las autoridades de cada país se comprometían a mantener fija tal paridad, comprando y vendiendo dólares según fuese necesario a la luz de los superávits o déficit de la balanza comercial. Si un país tenía un superávit de este tipo, sus reservas en divisas (dólares) aumentaban, y con un déficit se reducían. Si la balanza mostraba un desequilibrio crónico, su tipo de cambio podía ajustarse. Una revaluación se aplicaba con un superávit crónico en la balanza comercial, y una devaluación con un déficit crónico, a fin de elevar la capacidad competitiva con el exterior. En principio, lo anterior permitía balanzas comerciales más o menos estables y evitaba la especulación. Los dólares, también en principio, eran convertibles en oro y con eso se evitaba la necesidad de tenencias de reservas en oro monetario. El FMI era la instancia responsable de velar por la estabilidad de este sistema monetario internacional.

En la segunda posguerra se profundiza el modelo de sustitución de importaciones de productos industriales en los países periféricos. La mayor velocidad en la sustitución tecnológica de los países centrales también se introduce en los periféricos, si bien con consecuencias nefastas para éstos. El capital fijo suele ser importado de los países centrales con carácter monopólico sobre la producción de la última tecnología. La acelerada sustitución tecnológica se refleja en un incesante crecimiento del capital fijo, y con ello de las importaciones. Desde mediados de los años cincuenta, este capital fijo crece tres o cuatro veces más de prisa que en las dos décadas anteriores. No obstante, el capital variable (empleo y masa salarial) casi no se expande. Esta situación contrasta con la de esas décadas, durante las cuales estas inversiones van

de la mano (Peralta, 1978: 34). La sustitución de importaciones se caracteriza por un aumento veloz de las importaciones tecnológicas, sin mayor creación de empleo y con una galopante imposibilidad de pago a partir de una evolución más lenta de las exportaciones de materias primas y productos agrícolas.

Un primer efecto es que la capacidad de absorción de la población activa bajo relación salarial se estanca. El porcentaje de asalariados latinoamericanos y caribeños aumenta apenas del 54 al 59 entre 1950 y 1970. La fuerza de trabajo ocupada en la industria, como porcentaje de la población activa no agrícola, disminuye de 31 a 27 entre 1950 y 1970 (PREALC, 1982: 34s). El proceso de modernización de la economía se acompaña entonces de una inclusión obstruida, la marginalidad. El capital penetra lo suficiente en el continente como para que la relación salarial domine y predomine, pero su expansión se estanca. La destrucción paulatina de las oportunidades de trabajo en el agro no se ve compensada por una expansión de la relación salarial en las ciudades, y menos aún en la industria. Desde la posguerra, los países latinoamericanos y caribeños pasan de una fuerte migración y urbanización internas, a una acentuada emigración hacia los países nórdicos y sobre todo a los EE. UU. Si antes el continente es refugio para la superpoblación europea, ahora es una región de expulsión.

En los países que desde su proceso de industrialización más antiguo ya contaban con una baja capacidad sustitutiva, como Argentina, Chile y Uruguay, la proporción de asalariados se estanca por completo de 1950 a 1970. Los asalariados se mantienen en un 72% e incluso retroceden (PREALC; 1982: 35). La consecuencia es un reformismo en vías de retroceso en la posguerra. Si el Cono Sur escapa a este proceso en los decenios de los treinta y cuarenta, después ingresa en la tendencia. La situación de reformismo en retroceso lleva a la opción socialista por la vía electoral en Chile, en 1970. La fe institucional desarrollada durante décadas de reformismo conduce a esta vía única en la historia, dentro del entorno de Guerra Fría contra el socialismo. Con la intervención estadounidense, esta experiencia única y democratizadora hacia el socialismo es abortada con violencia por las fuerzas militares. Frente al reformismo en retroceso, la respuesta conservadora es una política represiva en el Cono Sur, con las mismas prácticas del fascismo.

Pocos países latinoamericanos y caribeños marchan hacia un mayor reformismo en la posguerra. Uno de ellos es Costa Rica,

donde el porcentaje de asalariados pasa de 66 a 73 en el período 1950-1970. Con tres cuartas partes asalariadas de su población, la capacidad de reemplazo de la fuerza laboral asalariada disminuye a tal grado que la vida media como asalariado se prolonga inevitablemente. Así, se crean condiciones para un reformismo caracterizado por su amplia cobertura de la seguridad social (81% de la población en 1980), una reducción efectiva de la jornada laboral y alzas en los salarios reales. La estabilidad laboral y la seguridad económica y social van en ascenso. En este aspecto, el país alcanza al Cono Sur con medio siglo de diferencia. Panamá y algunas islas pequeñas del Caribe —Trinidad y Tobago, Bermudas, Barbados y en menor medida Jamaica— presentan un cuadro parecido.

La mayoría de los demás países latinoamericanos y caribeños se caracteriza, con un 50% de asalariados, por una elevada capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo que se mantiene prácticamente invariable en gran parte de ellos durante el período referido, con excepciones como Colombia, México y Honduras. En aquellos donde la relación salarial cubre a la mitad de la población activa pero sin crecientes perspectivas de inclusión, no existen condiciones para mejorar las condiciones de trabajo ni para una cobertura significativa de la seguridad social, que en 1980, por ejemplo, es inferior al 10% en Ecuador, El Salvador, Honduras y Nicaragua; y está entre el 10 y el 20 en Colombia, Guatemala, Paraguay y Perú (Mesa-Lago, 1990: 23). Si la mortalidad baja en el continente desde la posguerra, ello no se explica por una creciente seguridad social en la mayor parte de América Latina y el Caribe, sino por la salud pública y la vacunación desarrollada desde el conflicto mundial. En aquellos países sin seguridad económica y social, la fecundidad desciende por políticas antinatalistas impuestas desde afuera, no por la dinámica interna.

En medio de la inestabilidad laboral y una persistente inseguridad económica y social sin perspectivas de mejora, se acentúa la lucha política —y a menudo la armada— anticapitalista, como de manera clara se ve en Nicaragua o El Salvador. Para el caso cubano, se sabe que en los años cincuenta la penetración es avanzada, si bien hay carencia de datos estadísticos anteriores a la revolución para analizar el estancamiento relativo en la relación salarial. El referente de Cuba inspira a la América Latina y el Caribe de la época, justo por falta de expectativas en las condiciones económicas y laborales. Por más que la lucha social reivindica mejoras, la capacidad de reemplazo de la fuerza de

trabajo hace que los resultados sean nulos, y, en cambio, crónica la represión. Los gobiernos militares y los golpes de Estado, con frecuencia apoyo estadounidense, son más regla que excepción. En este entorno, la lucha revolucionaria por la opción socialista encuentra campo fértil.

¿Cómo se ve la situación en los demás continentes? En África, la capacidad de reemplazo en países mediterráneos como Argelia, Egipto y Libia se asemeja al promedio latinoamericano y caribeño, con un 50% de asalariados en la década de los cincuenta. En los tres países, sin embargo, la relación salarial se expande con mayor o menor rapidez en el período 1950-1970: en Argelia, pasa del 40 al 60%, en Egipto del 50 al 60, y en Libia del 50 al 70. Son situaciones que parten de una alta capacidad sustitutiva de fuerza laboral, pero con oportunidades crecientes de empleo en el tiempo. Dadas las oportunidades de empleo, la ocasión de inclusión está más a la vista y la lucha social es menos radical que cuando la relación salarial se estanca. En Sudáfrica, el porcentaje de asalariados es de 63 en 1960 y de 90 en 1985. Es decir, la capacidad de reemplazo disminuye con rapidez. La inclusión alcanza a la mayoría de la población en pocas décadas, inclusión acelerada que indudablemente contribuye al desmantelamiento del *apartheid* en este país.

En los países subsaharianos, aun a comienzos del siglo XXI la relación salarial es muy incipiente y solo comparable en Latinoamérica y el Caribe con Haití. La penetración tímida de capital en estos países se inicia apenas en la segunda posguerra. La mayoría de ellos solo cuenta con un 10% de asalariados, incluyendo los aparatos estatal, civil y militar. El capital, en otras palabras, apenas ha penetrado en esta área del mundo. No existe una clase obrera más o menos desarrollada. Las luchas sociales y políticas por vías alternativas tienen por lo mismo otro carácter. La situación en Angola y Mozambique, en cambio, es diferente. En 1960, Angola tiene un 50% de su población activa bajo relación salarial, y Mozambique, en 1970, el 40 (OIT, 1990: cuadro 2). No hay estadísticas disponibles para medir el estancamiento de la relación salarial en el tiempo. Aun así, el haberse mantenido entre 1950 y 1970 el 70% de la población activa angoleña ocupada en la agricultura y el 80 de la mozambiqueña (OIT, 2000: 204.310), revela que la relación salarial sigue estancada. Una fuerte lucha social por una opción más incluyente responde a esta situación objetiva.

En Asia, el abanico de la capacidad de reemplazo es más abierto y dinámico. Se observan ascensos asalariados que superan el 80 y hasta el 90% de la población activa en países petroleros pequeños como Kuwait, Qatar o Emiratos Árabes Unidos, aunque de igual modo en los llamados “Tigres”, como Hong Kong o Singapur. El primero cuenta en 1960 con un 79% de asalariados, y en 1980 con un 85; el segundo, en 1960 con un 70%, y un 80 en 1980. Iraq tiene en los setenta un 60% de asalariados; Irán 45; Indonesia y Filipinas 30; Tailandia, India y Paquistán 20; y, por fin, 10% Nepal y Bangladesh (OIT, 1990: cuadro 2). Las naciones de menor tamaño y población muestran como tendencia una incorporación más rápida de la población activa a la relación salarial. Una misma masa de capital invertido (por ejemplo, en torno al petróleo) en un país pequeño (Kuwait) implica una expansión más rápida de la relación salarial que en un país más grande y poblado (Irán). En naciones populosas como la India, la expansión de la relación salarial es más lenta y difícil, pues exige la penetración de capital en un territorio más vasto.

Está fuera de nuestros objetivos examinar las razones y consecuencias de la penetración o estancamiento de la relación salarial en los diferentes países de la periferia durante la segunda posguerra. Veamos primero las causas y los resultados del estancamiento en la relación salarial de América Latina y el Caribe como un todo. Luego tratemos de contrastar este estancamiento con el dinamismo económico en Asia. Ya se ha señalado que entre 1950 y 1970 no hay flujo de capital privado Norte-Sur. La característica de este período es una importación acelerada de capital fijo en el proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones. Vimos que esta acelerada sustitución tecnológica frena la expansión del empleo industrial. La capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo se mantiene en ciertos niveles, o aumenta, como en el Cono Sur. En medio de una sostenida o incrementada capacidad sustitutiva, los salarios reales tienden a disminuir. Lo anterior, sobre todo, se aplica para la fuerza de trabajo menos calificada y más sustituible, que suele ganar el salario mínimo.

El índice de los salarios mínimos reales en el continente pasa entre 1965 y 1980 (con base 100 en 1970) de 129 a 55 en Argentina, en Brasil de 118 a 102, en Colombia de 130 a 96 (1979), en Chile de 108 a 81, en Guatemala de 108 a 85, en Nicaragua de 114 a 76, en Panamá de 108 a 88, en Paraguay de 107 a 66, en Perú de 80 a 75, y en República Dominicana de 99 a 83 (1978). Son contados los

países donde el salario mínimo sube en este período. Esta mejora salarial suele presentarse precisamente allí donde se profundiza la relación salarial, como Costa Rica, México o Venezuela. En Costa Rica, el salario mínimo real se eleva de 100 a 113 entre 1965 y 1980; en México de 80 a 110, y en Venezuela de 89 a 106 (PREALC, 1982: 150s).

La aceleración de la sustitución tecnológica a velocidades crecientes en América Latina y el Caribe se desarrolla sobre la base de la importación obligada de bienes de capital por sus proveedores monopólicos. Esto permite un control efectivo sobre la reproducción de dichos capitales por parte del capital transnacional. Mediante contratos de compra obligada de equipo y *know how*, las multinacionales monopólicas de venta se adueñan de la industria de punta, sin necesidad de transferencias de capital dinero. A partir de estas “entregas condicionadas” de equipo, se inicia la primera exportación de utilidades por mecanismos de sobrefacturación del capital fijo. El siguiente paso es la entrega de equipo asimismo sobrefacturado, bajo el concepto de coinversión para ‘aliviar’ la carga. Sin embargo, se trata de inversiones extranjeras ya pagadas. El flujo de utilidades empieza a aparecer bajo nombre y apellido, aunque sin girar un solo centavo (Peralta, 1978: 333). Así puede explicarse la aparición de inversiones directas extranjeras en el continente durante la posguerra. Son claramente inversiones extranjeras financiadas con dinero y ahorros nacionales.

El desarrollo del capitalismo en Japón y los “Tigres” asiáticos se debe precisamente a que se excluyó la inversión extranjera. De no haber sido así, Japón sería hoy un país periférico. Esto marca la gran diferencia entre América Latina y el Caribe y algunos países asiáticos, como luego veremos. Gracias a la sobrefacturación de capital fijo exportado por las transnacionales, éstas transfieren extraordinarias, utilidades obtenidas en el continente hacia los países centrales, en primer lugar los EE. UU. Entre 1950 y 1983 se da un flujo de utilidades transferidas al centro, equivalente a 65 mil millones de dólares. La inversión directa extranjera efectiva (entrada real de divisas) durante este período, en cambio, es apenas de 8.200 millones, o sea, la octava parte de las utilidades, inversión que se concentra, por lo demás, en el último decenio (Hinkelammert, 1988: 24).

En los años cincuenta y sesenta, la inversión extranjera directa así constituida origina constantes salidas de divisas del continente que, sin embargo, no son realizadas por transferencia de divisas

logradas por el saldo favorable de la balanza comercial, sino por préstamos extranjeros. En los sesenta aumentan los intereses, y en 1972 sobrepasan el monto de las utilidades debidas. De 1950 a 1982, la deuda latinoamericana y caribeña crece debido a que los intereses no se pagan, solo se financian con nuevos créditos, adquiriendo las obligaciones una tendencia exponencial cuyo desarrollo futuro depende de la magnitud de la tasa de interés. Si ésta se dispara, también lo hace la deuda.

Por la sustitución acelerada de tecnología, las importaciones se desarrollan más de prisa que las exportaciones de productos primarios. En otras palabras, el consumo y la demanda de capital fijo evolucionan más rápido que el consumo y la demanda de productos agropecuarios o materias primas. Estos productos del agro se caracterizan por una demanda más inelástica, y la demanda de materia prima se liga a la sustitución de productos finales conforme los últimos tienden a ser más ligeros y desechables. Para sostener la importación de capital fijo, no hay otra opción que fomentar las exportaciones tradicionales. El gran esfuerzo simultáneo por incrementar el volumen de éstas redundará en la baja del precio de las mismas, empeorando los términos de intercambio.

Ante la imparable sustitución tecnológica, las importaciones siguen creciendo, al tiempo que las exportaciones quedan rezagadas, con lo que desde 1974 la balanza comercial latinoamericana y caribeña se torna negativa. Entre este año y 1982, el saldo negativo de la balanza comercial se eleva a unos sesenta mil millones de dólares. En este período, se inicia la liberalización internacional del sistema financiero. La banca privada internacional gana espacio para otorgar créditos en todo el mundo. A esto se agrega el reciclaje de petrodólares que entran en circulación vía la banca occidental, debido a la fuerte alza de petróleo en los años setenta. Estos créditos privados habían estado muy controlados a fin de evitar la inestabilidad monetaria. La banca privada empieza a conceder préstamos para saldar lo endeudado por el déficit de la balanza comercial, y la deuda externa se dispara.

Para colmo, el incremento de las tasas de interés en el plano internacional, desde 1982, genera crisis en la deuda. La subida de las tasas bajo la presidencia de Reagan se 'justifica' por las necesidades de los EE. UU. en la carrera armamentista que hunde a la URSS, como ya vimos. El gasto militar de la potencia capitalista en la década de los ochenta supera en más de dos veces la deuda externa del Sur (Nadal, 1991: 233). Para financiar ese aceleramiento

militar, los EE. UU. atrae fondos del exterior, y con tal fin aumenta las tasas a largo plazo. La banca internacional privada entera procura colocar préstamos en los EE. UU. Frente a la caída en la tasa de ganancia en el sector productivo, la de interés se vuelve opción atractiva. En vez de prestarle más a América Latina y el Caribe, se inicia el cobro de su deuda. El continente no se halla en condiciones de responder y estalla la crisis de la deuda.

Con la crisis de la deuda, las devaluaciones e inflaciones están en la orden del día, lo que provoca la inestabilidad monetaria que amenaza al continente hasta hoy. Resurge la era del capital improductivo y especulativo. Bajo la antigua estructura económica basada en la sustitución de importaciones, no existen posibilidades de pagar la deuda externa. La estructura misma de la economía tiene que cambiar. Se introducen entonces, bajo controles cruzados del FMI y el BM, las "políticas de ajuste estructural". Se radicaliza la economía de mercado. La era de la repartición del mercado mundial se reinaugura en América Latina y el Caribe. El desmantelamiento de las barreras comerciales y la privatización de empresas estatales están a la vista. Sobre este fundamento y con esta meta, se instaura el neoliberalismo en todo el continente, si bien sus raíces históricas son más antiguas.

Capítulo VII

Los límites de la individualidad sin sociedad

1. La planificación de Estados privados y la repartición del mercado mundial

Desde la Segunda Guerra Mundial se distinguen dos períodos que llevan a la interdependencia económica internacional del proceso de globalización. El primero se caracteriza por un crecimiento sostenido debido al gran impulso que reciben los sectores productivos con base en una clara intervención del Estado. Este período perdura hasta fines de los años sesenta y principios de los setenta. En el segundo, las inversiones tienden a abandonar de forma paulatina la esfera productiva, al tiempo que se orientan hacia la redistribución del mercado y la riqueza existente. El motivo del cambio de política es el descenso en la tasa de beneficios del aparato productivo. En los países del Grupo de los Siete (G-7), la tasa de ganancia baja del 25 a 12,5% entre 1966 y 1982, o sea, se reduce a la mitad (Leyva, 1987: 278). Por consiguiente, disminuye la inversión en el campo productivo. Si entre 1960 y 1965 la formación de capital fijo en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

(OECD) crece aún al ritmo anual del 7%, la cifra desciende luego para alcanzar entre 1989 y 1995 una tasa anual de apenas el 1,8 (Shutt, 1998: 38).

El abandono relativo de la inversión en la esfera productiva afecta el crecimiento económico. Entre 1960 y 1965, el ascenso del producto interno bruto (PIB) de los países de la OECD evoluciona al ritmo anual de 5,3%; después de 1965 la cifra desciende paulatinamente hasta llegar entre 1989 y 1995 solo a un 1,8 (Ídem). Con la pérdida de dinámica en la economía, el comercio mundial se debilita. Mientras entre 1950 y 1973 el volumen del comercio mundial crece al 7,7%, entre 1991 y 1994 lo hace apenas al 3,8. En términos de valor, el descenso es todavía más dramático. Si el comercio mundial entre 1950 y 1973 crece a un ritmo anual de 9 a 10%, entre 1991 y 1994 la tasa se hace negativa (-0,7%) (Paz, 1983: 134; OIT, 1995: 35). La disminución en valor del comercio mundial perjudica en especial a los países del Sur, cuya participación en el valor del comercio mundial disminuye, entre 1972 y 1992, del 55 al 44% (reducción del 20%), a pesar del aumento en su volumen. Lo anterior provoca un deterioro en los términos de intercambio para el Sur. La participación relativa del Norte en el valor del comercio mundial asciende, en cambio, del 45 al 56% (CEPII, 1995: cuadro 4).

Si el primer período de la segunda posguerra significa 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 su redistribución y concentración. El neoliberalismo consiste precisamente en la liberalización de los mecanismos que permiten la concentración de la riqueza mundial. Ya no es la mano invisible, de la que habla Adam Smith, lo que hace migrar la inversión hacia lo redistributivo (comercial y financiero) e improductivo (especulativo), sino la planificación privada del capital financiero y transnacional que busca mejorar sus posiciones 'competitivas' para acaparar un trozo mayor del mercado mundial. El estancamiento económico es una consecuencia lógica, lo que conduce a una política más agresiva de la repartición del mercado mundial. La eficiencia económica no es más que saber colocarse en posición óptima para participar en el reparto del mercado mundial.

En razón de la deuda externa, los países periféricos, como los latinoamericanos y caribeños, se ven obligados a dismantelar barreras arancelarias y abrir sus fronteras, en tanto que el proteccionismo (agrícola, sobre todo) florece en Europa y los EE.

UU. más que nunca. Desde la autarquía alcanzada hasta la Segunda Guerra Mundial, el proteccionismo agrícola es un hecho y se hace más expreso desde los años setenta. La apertura de mercados periféricos implica sustituir mercados nacionales y locales por otros transnacionales. A principios del decenio de los noventa, más del 60% de las exportaciones de los países centrales se origina en las quinientas empresas transnacionales más grandes del mundo, y el 70 en 1997 (Kaplan, 1997). Paralelamente, las transnacionales estadounidenses cubren más del 50% de las exportaciones, y las del Reino Unido incluso el 80 (Andreff, 1996: 79). A mediados de los noventa, las mayores mil transnacionales generan el 80% del producto industrial en el mundo (Kaplan, 1997).

Las transnacionales controlan de modo creciente el mercado mundial, y además planifican su producción en el mismo nivel. Más del 40% de todo el comercio mundial y más del 50 del mismo entre los EE. UU. y Japón ya no se realizan a través del mercado 'libre', sino como transacción intraempresarial (Dieterich, 1995: 49; Ostry, 1992: 9). La penetración de las transnacionales en el mercado del Sur se refleja en el aumento de las operaciones Norte-Sur, a costa de las de Sur-Norte. Entre 1972 y 1992, el comercio Norte-Sur sube del 20 al 26% en el ámbito mundial, es decir, un alza relativa del 20, en tanto que el de Sur-Norte, como fracción del comercio internacional, disminuye del 29 al 25. El comercio Norte-Norte (sin incluir el interior de la Unión Europea) aumenta del 25 al 30 del monto global durante el período referido. El comercio Sur-Sur tampoco brinda opciones para el Sur, al retroceder del 26 al 19% durante el mismo período (CEPII, 1995: cuadro 4). En medio del estancamiento progresivo del renglón analizado, el comercio transnacional mejora su posición en desmedro del Sur.

Con base en las exportaciones, las transnacionales acaparan el mercado mundial. Alrededor del 50% de sus ventas son exportaciones (Andreff, 1996: 79). Si el crecimiento económico disminuye de forma constante, la política de acaparar mercados ya existentes se endurece. La riqueza y la ganancia producidas en el mundo reflejan el estancamiento económico. Así, el beneficio transnacional depende cada vez con mayor exclusividad de su avance en el mercado. En 1982, las 200 empresas transnacionales más grandes del mundo logran ventas equivalentes al 24% del producto mundial bruto (PMB), cifra que llega al 35 en 1999. Las ventas de todas las transnacionales en su conjunto superan en 1990 el 50% del PMB (Andreff, 1996: 77; Beinstein, 1999: 60). En esencia, estas cifras revelan una progresiva repartición del

mercado mundial entre las principales transnacionales, frente al galopante estancamiento del crecimiento económico (Wolman-Colamosca, 1997: 85).

El proceso globalizante se vislumbra entonces como una batalla económica por la repartición del mercado mundial existente. La batalla no es de un solo imperio, como equivocadamente plantean Hardt y Negri (2000), es una guerra económica entre transnacionales de la tríada América del Norte, Unión Europea (UE) y Japón. En la disputa por la repartición del mercado mundial, las inversiones directas extranjeras (IDE) crean tejidos de propiedad más allá de las fronteras. El 90% de las IDE proviene de los países del G-7 más Suiza y Holanda. El 1% de las transnacionales en estos países detenta más del 50% del *stock* de las IDE en el exterior (Andreff, 1996: 77; OIT, 1993: 293). Desde los años ochenta, éstas aumentan de manera exponencial, y más del 75% se concentra dentro de la tríada. Entre 1975 y 1997, el *stock* de las IDE mantenido en el exterior pasa de 229 mil millones de dólares a 2.945 mil millones (ONU, 1993: 111; 1999: 12). Esta directa inversión extranjera se desarrolla para mejorar la posición competitiva de las transnacionales en el mercado mediante fusiones y adquisiciones.

El creciente proceso de fusiones y adquisiciones se refleja en el traslado de las inversiones del ámbito productivo al financiero, donde la compra y venta de acciones se dispara. Entre 1975 y 1997, las IDE en el sector terciario crecen en la tríada del 24 al 60%. De esas inversiones, el 80% corresponde a las finanzas. Las operaciones directas en los sectores productivos de la tríada, esto es, las inversiones productivas propiamente tales, bajan entre del 76 al 40%. Una concentración de la inversión directa en los servicios, aunque menos acentuada, también acontece en la periferia. Si en 1975 el 77% de la inversión extranjera se concentra en los sectores productivos, en 1997 alcanza apenas el 64%. En otras palabras, en el período referido la inversión directa en el sector terciario sube del 23 al 36%, vale decir, un incremento relativo del 60, reflejo del proceso de adquisiciones de empresas privadas y de la privatización de empresas estatales en el Sur (Ibid.).

La desigual distribución de la inversión extranjera entre los tres polos de la tríada, modifica las relaciones comerciales entre los bloques económicos. En 1979, antes de la fuerte ola de inversión extranjera, los EE. UU. manejan el 43% de las exportaciones intra-tríada; la UE (exceptuando su comercio interno) el 33 y Japón el 25. En 1992, Japón alcanza el 34%, los EE. UU. un 36 y la UE un 30. Así, Japón se muestra como gran ganador en la tríada, a costa de

los EE. UU. y la UE. Esto es fruto de la diferente evolución de la inversión extranjera de las potencias dentro de la tríada. El *stock* de la inversión extranjera de Japón en los EE. UU. es diez veces mayor que la de éstos en Japón. Una situación parecida se da entre Japón y la UE. El resultado final es que de todo el comercio realizado dentro de la tríada, Japón coloca el 20% en los EE. UU. y el 14 en la UE, en tanto que los EE. UU. lo hacen solo en un 11% en Japón y la UE un 6. Los EE. UU. y la UE juntos, colocan en Japón solo la mitad de lo que éste tiene en los otros dos bloques juntos.

Las inversiones extranjeras evidencian una creciente penetración comercial de Japón en los mercados de sus principales contrincantes, lo que refleja una balanza comercial favorable para Japón frente a sus rivales económicos. Ante este desbalance, llama la atención el comercio equilibrado entre los EE. UU. y la UE. Los primeros exportan el 24% a la UE y ésta el 25 a los EE. UU. (CEPII, 1995: cuadro 4). El fuerte desequilibrio intra-tríada de la dos potencias con Japón, contrasta con el equilibrio trasatlántico, síntoma de que una relativa fuerza económica de Japón y el simultáneo equilibrio comercial entre los EE. UU. y la UE suscitan una alianza trasatlántica para planificar la occidentalización del proceso de globalización.

Hasta 1970 Japón es hostil a las inversiones extranjeras, mientras no encuentra las mismas trabas para invertir en Occidente. A esta situación debe su avance dentro de la tríada. Cuando Japón es obligado por la OECD a abrir sus fronteras a las inversiones extranjeras, los obstáculos formales son sustituidos por otros reales a través de los *stock cross holdings* entre grupos de corporaciones japonesas. Tal política obliga a comprar acciones de otras empresas para poder adquirir las de determinada transnacional (Lawrence, 1992: 50-63). La respuesta ante el avance japonés en la repartición del mercado intra-tríada en la década de los ochenta es doble. Tras la caída del Muro de Berlín, los bloques económicos desplazan temporalmente las IDE hacia la periferia. El reparto del mercado mundial se orienta hacia el Sur sin freno alguno (Morrison-Roth, 1993: 37; Beulens, 1995: 518).

La incorporación de América Latina y el Caribe al proceso de regionalización se acelera en los años noventa con los tratados de libre comercio (TLC). Al abrir sus mercados, las importaciones de la región como un todo aumentan con más rapidez que sus exportaciones. El resultado: un consecuente aumento en el saldo negativo de la balanza comercial. Los EE. UU. ganan una posición hegemónica en el comercio con el continente, consiguiendo

dos terceras partes de las exportaciones totales a la región. Las exportaciones europeas y japonesas, en cambio, disminuyen. Este avance estadounidense en el continente se acompaña de una avalancha de inversiones. Así, mientras en la segunda mitad de los ochenta la UE poseía el 54% de las IDE en la región, los EE. UU. alcanzan ahora las tres cuartas partes de éstas, contra apenas un 22% proveniente de la UE (IRIELA, 1996: 109-114).

Las IDE estadounidenses se concentran sobre todo en México a partir del TLC entre los EE. UU., México y Canadá, aunque asimismo penetra con fuerza en Brasil y en menor medida en Argentina, Colombia y Chile. La privatización de empresas, a precio de ganga dada la creciente deuda externa, ocupa un privilegiado lugar. El traspaso de títulos de propiedad que la privatización implica es una modalidad más de la inversión improductiva, así como la adquisición de empresas privadas latinoamericanas y caribeñas que capitulan en la libre competencia con las transnacionales. En cuanto a la empresa privada, estas adquisiciones son inversiones, pero dentro de la economía vista en su totalidad, se trata de un traspaso de títulos de propiedad de empresas nacionales a las transnacionales; en otras palabras, se trata del traspaso de unos dueños a otros de un segmento del mercado con su clientela ya existente, no de la generación de un producto o servicio nuevos.

Las IDE en América Latina y el Caribe representan apenas el 25% de toda la inversión extranjera en el continente. El 75% restante son inversiones de cartera a corto plazo, las cuales afluyen hacia la región debido a las elevadas tasas de interés. De cara al creciente déficit de la balanza comercial, estos países equilibran la balanza de pagos con la entrada de inversiones de cartera (CEPII, 1996: 107; IRIELA, 1996: 109.114). El flujo de este capital golondrina, sin embargo, es particularmente volátil y se revierte con la menor duda acerca de la economía nacional, como lo muestra la crisis mexicana de 1995, desde la cual la política externa, dada la composición de las inversiones extranjeras en el continente, se orienta a menos inversiones de cartera y más inversiones directas. Este cambio de política conlleva una progresiva privatización.

La política de occidentalización del proceso de globalización, no obstante, tiene su principal frente de batalla en Asia. El rápido crecimiento económico de los países del sudeste asiático se apoya en la economía de exportación, proceso que se origina en la Guerra Fría. Los “Tigres” asiáticos o “Dragones del Este” (Hong Kong, Corea, Taiwán y Singapur) se integran al mercado mundial gracias

a la política occidental de alentar modelos que se destaquen ante las vecinas economías de bandera socialista. Para lograrlo, las grandes potencias, y en primer lugar los EE. UU., abren de forma deliberada sus mercados a estas pequeñas naciones. A raíz de tal apertura, desde la década de los sesenta, estas economías cambian sus políticas de sustitución de importaciones por la efectiva promoción de exportaciones a partir del ahorro interno y con una laxa política occidental en materia de derechos de propiedad intelectual (Millán, 1992: 31-34). En este sentido, el rumbo de las economías periféricas del sudeste asiático se diferencia del que le corresponde a América Latina y el Caribe.

La motivación para promover la integración económica en el sudeste asiático, al igual que la de la UE, no es de índole económica sino política. Con la integración económica europea se busca la prevención de un nuevo conflicto militar interno, al mismo tiempo que frenar cualquier avance del bloque soviético en Occidente y sobre el mismo Este (Lennep, 1995: 508). En los años setenta, cuando Occidente pierde dinámica económica al invertir en la redistribución del mercado mundial, el sudeste asiático mantiene una elevada inversión productiva. En los años ochenta, la década perdida de América Latina y el Caribe, el PIB per cápita de Hong Kong, Singapur, Corea y Taiwán se sextuplica —se triplica en Corea y Taiwán, y se duplica en Singapur y Hong Kong— (Millán 1992: 27). Entre 1979 y 1992 el sudeste asiático (incluido Japón) incrementa su participación en el comercio mundial, pasando del 14 a más del 22%. La mitad de las exportaciones de la región se dirige a los EE. UU. y Europa, y un 40% se hace dentro de la propia región (CEPII, 1995: cuadro 4).

Pero en los años noventa bajan las importaciones de los países centrales. Solo entre 1994 y 1996, el ritmo de crecimiento de las importaciones de Japón desciende del 13,6 al 3,5% —del 12,0 al 6,4 en los EE. UU., y del 9,1 al 5,3 en la UE— (Kregel, 1998: 46). Al estancarse la economía y el comercio mundiales en los noventa, la producción del sudeste asiático, basada en el mercado externo, halla serios obstáculos. Al concluir la Guerra Fría, se cierra cualquier mediación política para que el sudeste asiático participe en el reparto del mercado mundial. Sencillamente no hay lugar para participar en tal forma excluyente de acumulación. La posición occidental se endurece frente a la creciente competencia de los “Tigres”. A principios de los noventa, en la Ronda de Uruguay y desde la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se protegen de modo estricto los derechos de propiedad

intelectual y se suprime el estatus preferencial, medidas que frenan el auge exportador de los "Dragones del Este".

La acelerada integración económica del Pacífico asiático en el decenio de los noventa se debe tanto a la paulatina contracción del comercio mundial, como a las medidas proteccionistas de los países centrales. En dichos años se desarrolla aún más en el sudeste asiático un visible proceso de regionalización que incorpora países con menor grado de desarrollo, balanza de pagos menos favorable y mayor apertura a las inversiones extranjeras. Desde entonces se desarrolla la inversión extranjera en toda la región, dirigida a países como Malasia, Filipinas, Tailandia e Indonesia, y no en último lugar hacia China, cuya estructura de poder vertical, con una planificación centralizada propia del socialismo real, impulsa su propia economía de mercado orientada a la exportación. La inversión en general y la extranjera en particular avanzan sin precedentes dentro de la región, en busca de salarios muy competitivos. Japón no es el principal inversionista en cada una de las naciones del bloque asiático, pero sí para la región en su conjunto. Así, la inversión extranjera de Taiwán predomina en Malasia; la de Corea en Indonesia, y la de Hong Kong en China, si bien Japón está fuertemente representado en cada uno de estos países (Margolin, 1994: 93).

La inversión extranjera se dirige principalmente al sector industrial. La continua expansión productiva de la región asiática hasta 1997, la hace partícipe de la mitad del crecimiento mundial y de dos tercios de lo que crece el comercio mundial (Rohwer, 1998: 375). Aunque no es fácil adquirir empresas asiáticas por las medidas proteccionistas imperantes, la banca internacional privada presta con mucha facilidad a la economía igualmente privada. La magnitud de estos préstamos supera de lejos las posibilidades de colocación en el campo productivo. Una parte notable se invierte con fines especulativos, en acciones de empresas regionales, en bienes y raíces o en consumo suntuario (Sundaram, 1998: 36). Al dispararse este consumo, se acelera la importación. Ante las elevadas expectativas de ganancias reales en la producción, se fomenta la especulación bursátil. La combinación de un fuerte incremento de la oferta asiática de producción industrial y un mercado exterior en contracción, engendra una crisis de sobreinversión y superproducción en la región (Gréau, 1998: 474).

Mientras las exportaciones de la región se estancan, se disparan las importaciones. Empeora pues la situación de la balanza

comercial, que en 1996 arroja cifras negativas para Corea, Hong Kong, Filipinas, Tailandia, Indonesia y Malasia. China, cuyos costos de producción son más bajos que en ninguna otra parte, mantiene sus exportaciones por un tiempo, futuro que depende básicamente del estado de la economía mundial. Consecuencia lógica en la mayoría de los países del sudeste asiático es la pérdida de reservas internacionales, sobre cuya base se inicia la especulación contra las monedas asiáticas que han mantenido fija la paridad. La fuga de capital con fines especulativos obliga a elevar las tasas de interés y utilizar reservas internacionales antes de devaluar. El FMI deja de modo consciente que las reservas internacionales se agoten y las monedas se devalúen, antes de intervenir. Cuando lo hace, receta políticas de ajuste estructural que le permiten al capital transnacional, estadounidense en primer lugar, adquirir empresas nacionales (Feldstein, 1998). La acumulación de capital basada en la repartición del mercado se sobrepone al capital productivo. De esta inversión improductiva resulta una recesión regional que le resta dinámica a la economía mundial como un todo. La batalla por la repartición del mercado mundial prosigue, y los EE. UU. se perfilan como ganadores en una declinante economía mundial.

Pronto se presenta una crisis en Rusia, inscrita asimismo en el reparto del mercado mundial. La corrupción financiera que allí ocurre no tiene precedente en la historia de acumulación originaria del capitalismo. De nuevo aparece el FMI como corresponsable. En menos de ocho años las compañías transnacionales y la corrupta nueva oligarquía rusa logran repartir la riqueza y el mercado interno. La desregulación económica permite que las transnacionales y los nuevos ricos dejen huir entre 200 y 250 mil millones de dólares. En ese contexto se inicia la especulación contra el rublo. Desde 1997, las reservas internacionales pasan de 20 mil millones de dólares a menos de 11 mil en un año. Luego, la bolsa de valores rusa pierde el 86% de su valor en año y medio, ganándole a Malasia (80%) y Filipinas (74%). Entre agosto de 1998 y enero de 1999, la moneda se desploma y pasa de seis a 20 rublos por dólar. Empresas transnacionales adquieren las antiguas empresas estatales a precio de remate (Clairmont, 1999: 18).

Después de Rusia sigue la crisis en Brasil, ejemplo del creciente descaro con que obra el FMI. En Asia, solo negocia luego que estalla la crisis, mientras en Brasil la prepara. En efecto, al anunciar en noviembre de 1998 un crédito de 41,5 mil millones de dólares a condición de que el Gobierno mantenga la paridad

fija durante los dos siguientes meses (de coyuntura electoral), propicia la coyuntura para la especulación. Cuando el 15 de enero de 1999 aprueba la flotación del real, el pillaje ya ha tenido lugar con una fuga de 20 mil millones de dólares. Entre junio de 1997 y enero de 1999, las reservas internacionales bajan de 75 mil millones de dólares a 27 mil millones, y el real cae un 40%. La receta posterior del FMI es la privatización de la banca y de las empresas estatales de energía e infraestructura. Dadas las pésimas condiciones de negociación, el resultado es una subasta vergonzosa del patrimonio nacional (Chossudovsky, 1999: 20).

2. Las contradicciones en la planificación privada sin ciudadanía

El acaparamiento de los mercados por menos transnacionales, permite a éstas prosperar en medio del estancamiento económico mundial a costa del dinamismo económico en la periferia. Así, entre 1982 y 1992 el crecimiento anual del PIB de 150 países no miembros de la OECD es todavía del orden del 9%, el cual se reduce al 5,2 en el período 1992-1995 y a apenas el 2,3 de 1995 a 1998. Eso equivale a una reducción de la dinámica económica de la periferia a la cuarta parte en menos de diez años. La apertura de los mercados periféricos beneficia a las transnacionales, cuyas ventas crecen de 1992 a 1995 en un 10,3% anual (Clairmont, 1999: 19). Un mundo sin crecimiento económico, aunque con una fuerte expansión simultánea de las transnacionales, estimula la especulación bursátil. Las apuestas a los únicos triunfadores en el mundo hacen que la bolsa de valores viva su mayor auge en Occidente. Hacia finales del decenio de los noventa, la inversión en esta economía de casino atrae el 80% del ahorro mundial (Clairmont, 2001: 3).

Sin embargo, la mayor especulación se desarrolla a partir del crédito, no de ahorros de dinero atesorado. Apostar con dinero atesorado a una redistribución más desigual a futuro, es invertir riqueza en forma de dinero en actividades improductivas. Con tal inversión no se produce nueva riqueza, sino se apuesta a que la riqueza se concentre en el futuro en menos manos. Conforme crece la inversión en apuestas, menos se invierte en el ámbito productivo y la riqueza generada tiende a reducirse. Apostar dinero a la concentración de una riqueza futura decreciente es desvalorizar el

dinero. Apostar a la concentración de riqueza con dinero atesorado fruto riqueza creada en el pasado, es desvalorizarlo. Especular con crédito, en cambio, significa hipotecar el futuro con obligaciones sin respaldo de riqueza producida. Una masa creciente de dinero y crédito invertidos en acciones de la bolsa, no es respaldada con riqueza nueva. En otras palabras, una masa creciente de dinero comprometido en la especulación se torna virtual. Solo que este carácter no se manifiesta de inmediato; lo hará, tarde o temprano, en un crac. Veamos esto algo más de cerca.

Entre 1995 y 1997, el crédito privado sube a una tasa anual del 6,2%, o sea, al triple del crecimiento del PIB mundial y casi 150% por encima de la tasa de crecimiento de las ventas transnacionales (4,4%) (Clairmont, 2001). Las inversiones a futuro, sin crecimiento global, alientan las expectativas en torno a la esperada utilidad de los únicos ganadores en la economía de casino. En este juego de casino mundial la capitalización bursátil se dispara, triplicándose entre 1990 y 1999. La capitalización se calcula partiendo del precio cotizado de las acciones multiplicado por la cantidad de éstas en circulación. En 1999, los EE. UU. obtienen el primer lugar en este concurso, con un 50% de la capitalización mundial (Hale, 1999: 104). El Dow Jones, donde se cotizan las empresas más importantes en la bolsa de Nueva York, sube de 500 a 1.000 entre 1956 y 1972, es decir, duplica el valor de las acciones en 16 años, acorde con el crecimiento real de la economía. Desde entonces, sobre todo desde los años ochenta, la cotización se acelera. Así, en los ocho años que van de 1987 a 1995, el índice Dow Jones pasa de 2.000 a 4.000, para subir en menos de dos años —entre noviembre de 1995 y julio de 1997— de 4.000 a 8.000. En la década de 1987 a 1997, cuando el estancamiento de la economía mundial se acentúa, el valor de las acciones se cuadriplica, al tiempo que las ganancias de las transnacionales solo se duplican y un poco más, al pasar de 333 a 818 billones de dólares (*The Wall Street Journal*, 1999: 259).

Desde la segunda mitad de la década de los noventa, el ritmo de ventas de las transnacionales disminuye. Si las mismas crecen entre 1992 y 1995 a un ritmo anual del 10,3%, la cifra baja a apenas el 4,4 entre 1995 y 1998 (Clairmont, 1999: 19). El mercado mundial parece estar repartido. Una nueva distribución del mismo implicaría una confrontación de intereses del gran capital. No hay lugar para todo el capital transnacional en una economía mundial en estancamiento progresivo. El nuevo reparto del mundo exige una intervención más agresiva. Ya no basta la occidentalización del proceso de globalización. Las bolsas de valores en Occidente,

y en particular en Nueva York, se encuentran temporalmente a salvo gracias a la occidentalización del proceso de globalización. El Dow Jones alcanza su récord histórico en marzo de 2000 con una cotización de 11.700. Esta última alza, con todo, se produce alterando la contabilidad (como se reveló primero en el caso de Enron en 2002) y con la compra masiva de acciones propias con crédito bancario, con la exclusiva finalidad de mostrar la bonanza de las transnacionales en la bolsa.

En el escenario de la repartición del mercado mundial, un único sector promete una fuerte expansión económica en el campo productivo: la nueva economía que consiste básicamente en la computación y la comunicación. Entre 1991 y 1997, la inversión de capital fijo en este sector crece rápidamente, de modo especial en los EE. UU. (Beinstein, 1999: 207). Las ventas y ganancias en dicha economía parecen prometer posibilidades desconocidas. El desarrollo de esta nueva tecnología proporciona enormes beneficios a sus empresas productoras. Pero al aplicarse en los demás sectores, y no en última instancia en el financiero, la productividad general del trabajo muestra cifras decepcionantes. ¿Qué pasa?

La pérdida de productividad del trabajo en los demás sectores de la producción conlleva la reducción de la tasa de ganancia productiva. Si esta tasa, de las empresas estadounidenses no financieras, oscila entre 1950 y 1970 entre el 15 y el 20% del PIB (no financiero), entre 1970 y 1990 fluctúa alrededor del 10%, para bajar a un 7,5 en 2001 (*The Economist*, 8.XII.2001: 65). La respuesta es el refugio paulatino del capital en el sector redistributivo, financiero y especulativo. La prolongación y ampliación de los derechos de propiedad intelectual a partir de patentes y mediante la socialización simultánea de los costos de innovación, son otra medida en defensa de la ganancia transnacional productiva. Sin embargo, la sustitución de mercados de productos sin patentes por otros con patentes, constituye una modalidad más de la sustitución de mercados locales y nacionales por transnacionales. En otras palabras, es otra modalidad de la repartición del mercado mundial ya existente que no promueve su expansión.

La única manera de escapar a la continua baja de la tasa de ganancia en el sector productivo consiste en volver a elevar la productividad del trabajo. La esperanza se deposita en una nueva tecnología. A comienzos de los noventa, la "nueva economía" de la comunicación y computación ofrece nuevas expectativas. De 1991 a 1997 la inversión bruta fija crece otra vez, sobre todo en

los EE. UU. Las ganancias en el nuevo sector de la economía son elevadas, pues dicha tecnología se aplica en todos los sectores de la economía. Con todo, con la rápida generalización de la nueva tecnología en los distintos sectores de la economía, la ganancia extraordinaria que podría brindar se esfuma toda vez que la vida media de la tecnología se acorta. En efecto, la velocidad de la sustitución tecnológica alcanza nuevos niveles históricos. Entre 1987 y 1999, la vida media del capital fijo (incluyendo edificios) se acorta en los EE. UU. de 14 a 7 años, y en Japón de 11 a 5 (Passet, 2000: 255). Toda la ganancia en la productividad del trabajo lograda por la última innovación tecnológica, se pierde por su creciente costo de sustitución. Contradictoriamente, entonces, en la era tecnológica no genera un real incremento de tal productividad. A fines de los noventa, la inversión en capital fijo vuelve a bajar (Wolman y Colamosca, 1997: 83; *The Economist*, 8.IX.2001: 90).

Al entrar al nuevo milenio, las posibilidades de redistribución de la riqueza parecen agotarse, al tiempo que la generalización de la nueva tecnología no brinda mayores expectativas de ganancia. Y con las expectativas de ganancias reales a la baja, la bolsa de valores se derrumba. Entre marzo de 2000 y marzo de 2001, mucho antes del 11 de septiembre, el Dow Jones pierde un 27% de su valor. El Nasdaq, donde cotizan las empresas de la nueva economía, cae un 65%. Y es que las elevadas expectativas de ganancia en este sector económico, provocan una extraordinaria especulación. En el mismo período, la bolsa de Francia pierde un 27%, la de Alemania un 35, al tiempo que Japón arrastra una pérdida acumulada del 46%. En todo el mundo, se destruye una riqueza virtual equivalente al 30% del PMB de 2000 (*The Economist*, 24.III.2001: 98). Se anuncia una nueva recesión, que por primera vez tendrá una cobertura mundial. No habrá país que se salve, ya que, como nunca, todos están vinculados e interconectados con el mercado mundial.

En un mundo sin crecimiento y con el mercado repartido entre las transnacionales, cualquier intento del capital transnacional por salir triunfante implica un enfrentamiento inevitable entre las principales potencias por un nuevo reparto del mercado mundial. La ganancia ya no emana del crecimiento económico, y la realización de ella a partir de la repartición del mercado mundial, muestra límites. La occidentalización del proceso de globalización, inaugurado con la crisis asiática, conduce a contradicciones crecientes dentro de la tríada, puesto que, desde entonces, cualquier nueva repartición afecta a las transnacionales

de un bloque u otro. Las confrontaciones entre los países centrales a raíz de tal repartición, se revelan por primera vez en la reunión de la OECD celebrada en París en abril de 1998 en torno al Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI). El choque ocurre un año después, en Seattle (EE. UU.), en la reunión de la OMC.

En ambas reuniones, las principales potencias llegan al único acuerdo de ya no estar de acuerdo. Con ello finaliza, de hecho, el Consenso de Washington entre los tres bloques económicos en torno al reparto del mercado mundial. Con esta confrontación se genera una crisis de legitimidad del modelo neoliberal. Desde la propia bancada neoliberal, surgen fuertes críticas hacia instituciones multilaterales como el FMI, el BM y la OMC. En medio de las contradicciones del gran capital emerge un movimiento social mundial, el cual reivindica que otro mundo es posible. Este movimiento adquiere su más amplia expresión en el primer Foro Social Mundial realizado en Porto Alegre (Brasil), en enero de 2001. El neoliberalismo muestra sus fisuras; se atisba su carácter finito. Desde entonces, las luchas sociales brotan en todas partes. Muchas contiendas locales despiertan interés mundial. Automáticamente, lo local se vuelve mundial. Nace el sueño de que una nueva utopía es posible.

La política de negociaciones multilaterales con el consenso de las grandes potencias toca a su fin. Un nuevo reparto del mercado mundial implicaría ahora la imposición de determinadas posiciones con el uso de fuerzas extraeconómicas. La batalla por la repartición del mercado adquiere dimensiones ideológico-militares. Huntington, en un artículo titulado "The clash of civilizations" (1993: 41), cuyas ideas plasma luego en un libro con el mismo título (1996), legitima el proceso de exclusión de la civilización oriental. Es llamativo que el autor argumente la existencia de una rivalidad entre bloques económicos con civilizaciones, culturas y religiones diferentes. Ante los obstáculos crecientes para la repartición del mercado mundial, el autor anuncia un conflicto inevitable (Ibid: 27). La confrontación entre Occidente y Oriente se justificaría sobre la base de la amenaza que para Occidente —centro de la doctrina fundamentalista neoliberal— constituyen las religiones fundamentalistas orientales (el islamismo, pero también el confucianismo). Huntington brinda así el soporte ideológico para la exclusión de Oriente sobre bases extraeconómicas.

Ya no es, pues, el terror de la economía de mercado el que se encarga de excluir a las grandes mayorías de la población mundial, sino el terrorismo oficial con rasgos ideológicos el que

pretende legitimar dicha exclusión. Según el relator especial de la ONU para el derecho a la alimentación, Jean Ziegler, el genocidio silencioso, producto de la exclusión económica, estrangula lentamente a pueblos enteros (*La Nación*, 16.X.2001: 26A). El terrorismo del mercado, por ende, tiende a ser sustituido por un terrorismo de exclusión más visible y manifiesto, instaurado sobre bases culturales, étnicas, de nacionalidad, etc. El genocidio silencioso del libre juego del mercado se transforma en una política de exclusión expresa que podría desembocar en una política de eliminación metódica; en neofascismo (Forrester, 1996). Para enfrentar al "otro" se necesita proyectar que existe una amenaza externa para "nosotros", amenaza que proviene del "otro".

La versión oficial sobre el derribo de las "torres gemelas" del World Trade Center (WTC) en Nueva York el 11 de septiembre de 2001, levanta dudas en el propio Senado estadounidense. El FBI poseía información previa, lo que inquieta a algunos senadores sobre las verdaderas causas del hecho. Es reveladora la comparación de la caída de las torres con la de los edificios de apartamentos en Moscú dinamitados en octubre de 1999, antes de la invasión rusa a Chechenia. El gobierno ruso atribuye el atentado a terroristas musulmanes apoyados por el mismo y aparentemente omnipotente Osama Ben Laden, a quien también se vincula con los atentados contra la embajada estadounidense en Nairobi (1998). Ningún hecho se comprobó jamás, aun así el supuesto vínculo de terroristas musulmanes permitió legitimar las guerras de Rusia con Chechenia y de los EE. UU. con Afganistán. La ambigüedad del enemigo definido en la guerra contra el terrorismo, multiplica las oportunidades de enfrentamientos en cualquier parte (Pineda, 2002: 35s). En los dos casos se explota la sensación de la amenaza externa, junto con un sentimiento de humillación nacional, ingredientes suficientes para fomentar el nacionalismo y así justificar una guerra sin rumbo claro.

El capital especulativo hace su agosto con el atentado. En los seis días anteriores a éste, las acciones de las compañías aéreas United Airlines y American Airlines caen un 42 y un 39%, respectivamente. Asimismo, en la semana anterior las opciones de venta de títulos de empresas aseguradoras como Munich Re, Swiss Re y Axa, se multiplican por 12 en las oficinas de Morgan Stanley Dean Witter and Co. (que ocupa 22 pisos en el WTC) y por 25 en Merrill Lynch and Co. (que tiene sus oficinas en un edificio colindante) (Meyssan, 2002: 59s). Una investigación del gobierno estadounidense para vistas a determinar si Bin Laden

o el terrorismo tuvieron que ver con la especulación a la baja, no hallan ninguna evidencia. Así pues, de forma indirecta dejan claro que fuertes capitales actuaron con conocimiento previo (Ego Ducrot, 2001: 33-35). Poco antes del atentado, al comentar el inédito presupuesto militar solicitado al Congreso por la Casa Blanca, la revista *Z-Net* se refiere a la desproporción entre las partidas demandadas y la falta de amenazas concretas, y sostiene que

...el origen del pedido debía buscarse en la historia prohibida de los vínculos entre Washington y Osama Ben Laden o cómo procurarse un enemigo para justificar un presupuesto de 334 mil millones de dólares (Ego Ducrot, 2001: 49).

Para Ducrot, el atentado aparece como un acto terrorista a pedido para justificar el incremento del gasto militar en medio de la recesión económica de los EE. UU. Se trataría de un terrorismo inducido para legitimar el terrorismo oficial. El mensaje terrorista por transmitir es claro: si no hay lugar ni vida en el mundo para esta cultura, religión o civilización, no habrá lugar ni vida segura para la cultura, religión o civilización dominante, siquiera para los supuestos intocables en ellas. Este acto terrorista debía justificar la guerra contra el terrorismo, esto es, brindar espacio al terrorismo oficial. Ambos reafirman la exclusión, y ninguno de los dos ofrece una opción incluyente. Esta espiral terrorista es justamente funcional para el gran capital en crisis. Con la declaración de guerra al terrorismo por parte de los EE. UU., de manera consciente se evita indagar acerca de las causas del terrorismo, puesto que le es funcional. La guerra contra el terrorismo sirve como instrumento para proseguir la repartición del mercado mundial mediante el uso de la fuerza, sea donde fuere. El antiterrorismo, como el antisemitismo en tiempos del fascismo, sirve como vehículo para intervenir donde interese.

Con la guerra contra el terrorismo, la batalla por el mercado adquiere carácter ideológico y militar. El genocidio silencioso, a través de la mano invisible del libre juego del mercado, se sustituye por una mano visible que excluye abiertamente determinada civilización, raza o cultura. La política de exclusión planificada podría tornarse más brutal hacia aquellas etnias, culturas o naciones periféricas donde más débil resulte el vínculo con el mercado, lo cual implica que la confrontación de los centros de poder se realizará con más facilidad desde la periferia. Los

pueblos que no tienen vínculo con el mercado tampoco tienen derechos económicos ni sociales, o sea, no tienen ciudadanía. Desde la óptica de la economía de mercado totalizado, los pueblos que están fuera del sistema de mercado, como los indígenas, no llegan a ser ciudadanos. Y si se carece de ciudadanía, no se tienen derechos humanos. Si el avance del mercado implica su eliminación, no se viola entonces ninguno de esos derechos. Con la totalización del mercado, las poblaciones indígenas, lo mismo que los pueblos de África subsahariana, desvinculados del mercado, no tienen derecho ciudadano alguno y son un obstáculo para el mercado. Son las primeras víctimas del etnocidio y presa fácil de un neofascismo en ascenso (Amin, 1998: 102s).

Una población de etnia 'minoritaria', en una nación periférica y de una cultura o civilización no occidentales, logra escasos derechos económico-sociales en la economía de mercado, y cuanto más débil su vinculación con el mercado dentro de su nación, más endeble es su ciudadanía. Cuantas más líneas de exclusión se unen (mujer, joven o anciana, de minoría étnica, del campo, de país periférico y cultura no occidental), más endeble su ciudadanía. En una excluyente economía de mercado, aumenta la inseguridad económica y social y se pierde ciudadanía. Los excluidos se hacen infrahumanos, sin derecho siquiera a la vida. La agresiva repartición del mercado mundial entre las transnacionales arrasa con estos pueblos sin valor. En la lucha por la inclusión, los pueblos sin ciudadanía no tienen otras opciones que reivindicar un mundo donde ellos tengan cabida, apartarse por completo de este mundo excluyente, o el etnocidio entre poblaciones indígenas.

El fundamentalismo islámico alienta la desvinculación de Oriente respecto de la economía de mercado, mientras el grito de Chiapas reivindica otro mundo posible (Casanova, 2001). Las dos posiciones tienen en común fraccionar la economía de mercado, en tanto que bloquee al menos un libre acceso a los recursos naturales. Ninguna de estas opciones es útil al capital dominante. La lucha por la inclusión a costa de otros, en un eventual etnocidio, como se observa en el África subsahariana, es funcional al sacro mercado. En el "sálvese quien pueda", solo triunfarán los más fuertes, ideología acorde con la lógica de la repartición mundial del mercado. La respuesta terrorista constituye la negación rebelde más clara de cualquier opción incluyente. Al reafirmar que si no hay lugar para nosotros no habrá lugar en este mundo ni para los más intocables en este planeta, se descarta cualquier opción incluyente. Esta lógica terrorista, justamente descarta cualquier

solución. Ella justifica la guerra contra el terrorismo. Su lucha se dirige no tanto al propio terrorismo, sino contra toda lucha por una posibilidad incluyente. La filosofía es clara: si no hay lugar en este mundo para el capital transnacional dominante, no lo habrá para nadie.

La población blanca de una nación del centro de la economía de mercado, de cultura occidental, suele estar más vinculada con esa economía y goza de amplios derechos económicos y sociales. Cuanto mejor sea la posición obtenida en el mercado de su nación (hombre, adulto, bien preparado, etc.), más derechos relativos tendrá. Las mismas personas se atribuyen una ciudadanía de primera categoría, con más derechos que nadie para estar en el mundo. Son los verdaderos ciudadanos de la Tierra, como en el Imperio Romano. Ante el riesgo de perder derechos económicos y sociales con una recesión económica mundial, estos ciudadanos tienden a ponerse a la defensiva frente a los de quinta categoría, ¡y ni hablar frente a los bárbaros! Derivan el derecho de la lógica del mercado total, que si no hay lugar para todos en este mundo, que se asegure al menos para los ciudadanos de primera categoría. La creciente xenofobia de los países centrales y la lucha contra la inmigración, son apenas un primer testimonio. Dentro de la nación, los hombres consideran que tienen más derechos de mantener su vínculo con el mercado que las mujeres, los adultos más que los jóvenes, los blancos más que las minorías étnicas, los inmigrantes legales más que los ilegales, y los nativos más que los inmigrantes. En un entorno siempre más excluyente, la lucha por la inclusión se rige por el “sálvese quien pueda”. Proliferan las actitudes xenofóbicas, nacionalistas, racistas, regionalistas, sexistas, y por ende el neofascismo, desarrollado sobre estas líneas de exclusión. Las víctimas se hallan más del lado de los más excluidos; los agresores, del lado opuesto.

En el entorno del “sálvese quien pueda”, las transnacionales mismas actúan como únicos y verdaderos ciudadanos del mundo. Con su personería jurídica alcanzan más derechos que nadie en este cosmos regido por el mercado. El derecho a la ‘vida’ de las transnacionales está por encima del de cualquier persona natural. La vida de la humanidad entera se subordina, en última instancia, a la vida futura de las transnacionales, no al revés. La política neoliberal de exclusión apunta a debilitar el vínculo de todos los ciudadanos naturales del mundo con el mercado, porque así se debilitan sus derechos económicos y sociales. Con el creciente desempleo sube la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo,

y los derechos económicos y sociales tienden a desmoronarse en el mundo entero gracias al constante dismantelamiento del Estado interventor social, incluso en los propios países centrales. En la era de la globalización, la fuerza de trabajo se reproduce en escala mundial para el capital transnacional, no a la inversa. Es la era de la pérdida de ciudadanía en el nivel global; la era de la emancipación al revés; la era de la modernidad a ultranza.

Frente a una depresión mundial, el desempleo se disparará. Nacionalismo, xenofobia y racismo se vuelven el vehículo por excelencia para el “sálvese quien pueda” de las transnacionales. Sobre esta base se estimula política e ideológicamente la batalla final por el mercado mundial en caída. El 11 de septiembre sirve al fomento del nacionalismo necesario que justifique la estadounidense de la globalización. Desde ese nacionalismo cultivado, la nación con más peso en el mercado mundial se siente con más derechos para defender su posición en ese mercado. Los suyos son los verdaderos ciudadanos del Imperio. Pero invierte la amenaza excluyente de éste para el resto del mundo. Así, la amenaza de exclusión viene de afuera; es la del terrorismo de que no habrá lugar para los ciudadanos con derechos plenos. Levantarse contra el terrorismo es cultivar de manera oficial el “sálvese quien pueda”, vale decir, el terrorismo de Estado, y por tanto el neofascismo. Persistir de este modo y por todos los medios en el reparto del mercado mundial, encamina a una concentración progresiva del ingreso. Así se obstaculiza el crecimiento económico. Luego, la repartición del mundo tendrá como resultado que la nación o cultura triunfante, incluso con la ayuda de la fuerza militar, sea la última perdedora. O sea, en este “sálvese quien pueda”, a final de cuentas nadie se salvará.

La progresiva concentración del ingreso mundial frena la demanda global, y de esta forma se contrae la capacidad productiva. La menor producción genera un producto final menor, y con eso se desarrolla una espiral recesiva que lleva directamente a una depresión planetaria. Entre 1985 y 1995, los cien países más pobres ven reducirse su ingreso per cápita en casi el 15%, al tiempo que el PIB por habitante en el G-7 sube en un 22 (Beinstein, 1999: 58). Dicho ascenso no resulta del incremento de la productividad del trabajo en los países centrales, sino de la repartición del mercado mundial. La sustitución de mercados locales y nacionales por transnacionales, la privatización de empresas, las fusiones y adquisiciones, la especulación contra las economías dinámicas del sudeste asiático, Rusia, Brasil, Ecuador, Argentina, etc., conllevan

inmensas transferencias de valor del Sur al Norte, lo que conduce a concentrar la riqueza del mundo en favor de las minorías del Norte, y al estancamiento económico en más partes de la Tierra.

La concentración progresiva del ingreso mundial frena la demanda global. El 20% más rico del mundo consume una fracción de su ingreso, mientras el 20 más pobre consume su ingreso entero y aun así vive en la pobreza. La brecha del ingreso entre el quintil más rico del mundo que vive en los países centrales y el quintil más pobre que vive en los países periféricos, se agrava entre 1960 y 1998, pasando la precaria relación 30-1 a 78-1. El primer quintil consume el 86% de los bienes y servicios, en tanto el segundo apenas algo más del 1%. Pero esa concentración no sucede nada más entre países, también dentro de ellos. En los propios EE. UU., el 10% más pobre ve retroceder su ingreso entre 1973 y 1993 en casi 40%, al tiempo que el 10% más rico lo ve crecer en un 25 (Beinstein, 1999: 74). La concentración inter e intrapaíses contribuye a que la fortuna de las 475 personas más ricas del mundo, supere el ingreso combinado del 50% más pobre de la Tierra (ONU, 1999). A finales de los años noventa, el reparto del mundo se estanca, al tiempo que el crecimiento económico mundial amenaza con ser negativo. Hacia fines de 2001, los tres bloques de poder de la tríada muestran una economía en recesión, aunque es hasta el 1 de agosto de 2002 cuando los EE. UU. lo reconocen y presentan sus cifras macroeconómicas ajustadas (NRC-Handelsblad, 1.VIII.2002). Seguir acumulando exige una repartición más agresiva de una economía mundial en declive. El círculo vicioso y la insostenibilidad del modelo saltan a la vista.

La conquista a ultranza del mercado existente, no ofrece una real alternativa para la recuperación económica del mundo ni para el capital transnacional triunfante y solo acentuará la espiral negativa del crecimiento económico del planeta. Una guerra por la repartición del mercado global, en beneficio básico del gran capital de determinada nación, nada más es posible a costa de las economías más débiles. Pero al destruir así su entorno económico, ni la nación triunfante se salva de la depresión. La carrera armamentista vuelve ahora a darse. El aumento del gasto de defensa puede incrementar la demanda interna a corto plazo, sin embargo las inversiones civiles bajarán. Y una menor inversión civil frena el crecimiento económico a mediano plazo. Hoy, casi una tercera parte de la actividad económica de los EE. UU. depende directa o indirectamente del complejo industrial militar, proporción solo alcanzada por la URSS en tiempos de Breznev

(Amin, 2002: 6). Ahondar en esta espiral significará a mediano plazo un suicidio económico y obligará a una nueva *perestroika*, esta vez en escala mundial (Dierckxsens, 1992: 176).

En el pasado, un mayor gasto militar podía tener efecto positivo sobre la bolsa de valores, ya que justamente las empresas transnacionales estadounidenses se beneficiaban con esa demanda agregada. La guerra del golfo Pérsico sirvió de sustituto de la Guerra Fría para transferir gasto militar (Dierckxsens, 1994). El capital financiero afluía al lugar más seguro del mundo ante un conflicto bélico. No obstante, una nueva guerra en dicho golfo no necesariamente tendrá el mismo efecto, pues el mundo no se halla ya en el período del *boom* especulativo. Los aliados europeos poseen más reservas que entonces. La presión de los EE. UU. va tan lejos, que amenaza con dejar la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) si esos aliados no incrementan su gasto de defensa (De Volkskrant, 31.VII.2002). Cuanto más unilateral se torne el objetivo de la economía de guerra, menor será la capacidad de transferir gastos improductivos a terceras naciones. Y al disminuir la capacidad de transferir gasto militar, más directo será su efecto recesivo en la economía.

No hay lugar para pensar en un nuevo keynesianismo de guerra, como en la Segunda Guerra Mundial. Los EE. UU. no serán los proveedores de productos civiles ni de equipo bélico para un mundo ajeno en guerra. En síntesis, una nueva economía de guerra puede sustituir la demanda de capital fijo de una economía civil en recesión, pero al no encadenar su producto final con la economía civil, no puede evitar su efecto recesivo a mediano plazo sobre ella. La retroalimentación tecnológica del complejo industrial militar a la economía civil (*spinn off*) ha servido de argumento clásico para mostrar la contribución indirecta de este complejo a la economía civil. Esta tesis ha sido refutada antes de la nueva tecnología, ya que en las últimas décadas hubo más bien una mayor transferencia tecnológica de la economía civil a la militar (Nadal Ega, 1991: 251-259). Por ende, si hay que evaluar el efecto de la comunicación y la computación sobre la economía civil, se debe concluir que contribuyó a la disminución de la vida media de la tecnología. El costo de la innovación tecnológica es cada vez menos compensado por una reducción en el costo del trabajo derivado de la mayor productividad laboral generado por la tecnología. Funciona como si la productividad del trabajo ya no se lograra volver a elevar a partir de esa innovación.

Capítulo VIII

La utopía: individualidad a partir de una sociedad liberadora

1. La inversión de la modernidad: individualidad a partir de sociedad

Ante la imposibilidad de hallarle salida a un nuevo reparto del mundo, la primera respuesta del “sálvese quien pueda” es el proteccionismo de las economías más fuertes y el neoliberalismo hacia afuera. La imposición de aranceles al acero y la madera y el mayor subsidio a los productos agrícolas en los EE. UU. durante los primeros meses de 2002, son claro testimonio de ese proteccionismo. La imposición simultánea del libre juego de mercado a las demás naciones, bajo eventual amenaza de guerra, es la otra cara de la misma moneda. En el nuevo reparto del mundo no hay lugar para todas las transnacionales, por eso las contradicciones entre las principales potencias tienden a acentuarse. Se desarrollarán respuestas proteccionistas entre ellas y habrá desacuerdos mayores en las negociaciones multilaterales (*The Economist*, 2.III.2002: 13). Pero un creciente proteccionismo

nacionalista bloquea el reparto del mercado dentro de la tríada. La consecuencia más inmediata: una contracción generalizada de la demanda transnacional. La política, por tanto, consiste en evitar o al menos posponer la confrontación directa entre los bloques económicos.

Para evitar esta confrontación directa se afirma la batalla por la periferia para sobreponer así, de modo indirecto, un bloque sobre otro. La batalla por la repartición del mercado mundial en la periferia se hace con medidas económicas y extraeconómicas. La tendencia es hacia un reparto más directo de las economías periféricas, lo cual implica un ataque asimismo más directo a la soberanía nacional de los países periféricos. En tal contexto se debe entender, por ejemplo, el Plan Colombia. Bajo el pretexto de la anarquía e ingobernabilidad de dicho país (por narcotráfico y guerrilla), se arma un operativo de “ayuda humanitaria” estilo guerra de Kosovo (Dierckxsens, 2000:71-88) con vistas a intervenirlo. Con el argumento de que los colombianos son incapaces de gobernar su propio país, quedarán bajo tutela externa. La meta es básicamente unilateral, pero bajo manto multilateral. Sigue el proceso de dividir el país en Estados pequeños, según los recursos naturales, en función de diferentes grupos de transnacionales. Así desaparecería el primer Estado soberano en América Latina y el Caribe. Después de Colombia, el Plan se extendería hacia otras naciones. Resultado: la balcanización del continente, esto es, el fraccionamiento de los países en un mosaico de mini-Estados, repartidos entre transnacionales según sus recursos naturales.

La meta política no es adueñarse de Colombia en sí, sino la repartición más directa de todo el continente. Solo que el efecto dominó desde este país suramericano presenta más complicaciones que un proceso a partir de la extorsión económica, como en Argentina. A raíz de un ataque especulativo contra la moneda brasileña a fines de 1999, el real se devalúa a principios de 2000. Argentina, que por ley mantenía la paridad del peso con el dólar, se ve entonces confrontado a crecientes importaciones de Brasil y sin poder aumentar sus exportaciones. No tiene otra opción que recortar el gasto público y adoptar una política netamente recesiva. Era cuestión de tiempo para que la economía del país se hundiera. En 2001, no había forma diferente de declararse incapaz de seguir pagando sus obligaciones y devaluar la moneda. El FMI, de manera consciente, no asiste al Gobierno en sus finanzas. Con la sucesión de varios gobiernos en un breve lapso, Argentina entra en anarquía.

El objetivo se deja entrever: mostrar la ingobernabilidad del país a partir del caos político y social, y provocar una operación de “ayuda humanitaria” multilateral con el fin de dividirlo en varios estados pequeños (La-Rouche, 17.V.2002). Después de Argentina seguirían Uruguay, Paraguay y Brasil. En abril de 2002, Uruguay es declarado destino basura para la inversión extranjera por la Standard and Poor. El resultado es la fuga de capitales, el agotamiento de las reservas internacionales y el cierre de bancos ante el público. Los demás países del Cono Sur, en primer lugar Brasil, quedarían en lista de espera. Objetivo: que el Cono Sur quede bajo control estadounidense, reservado para los intereses de sus transnacionales. Los EE. UU. logran este mayor control mediante la política de estrangulamiento del FMI, como socio mayoritario, o mediante intervenciones financieras o militares directas. La meta es dejar al margen la presencia del capital europeo, fuerte en la región hasta la fecha.

La repartición del mercado mundial en el patio trasero está en camino. Este control sobre América Latina y el Caribe sería necesario para emprender la repartición del resto del mundo. En la batalla en la OMC, los países periféricos deberán conformarse con logros mínimos, en favor de los países centrales. Aunque al mismo tiempo, los desacuerdos entre éstos serán más frecuentes que los acuerdos. La UE procura entonces ampliar su patio trasero con la inclusión de diez países más. El intento es claro: ampliar y proteger su espacio económico. Cualquier intento de incluir a Rusia, empero, llevaría a un conflicto armado entre los dos bloques. En el ínterin, los desacuerdos en la OMC conducen a una mayor autarquía interbloques. Unas medidas proteccionistas sucederán a otras. El comercio mundial tenderá todavía más a la baja, con lo cual se intensificarán los conflictos para repartirse el mundo en la periferia, en favor de uno u otro bloque. El choque contra el mundo islámico, sobre todo el Oriente Medio, se perfila primero, y luego contra el Extremo Oriente. Los europeos se distancian cada vez más de la posición estadounidense en tales aventuras bélicas (Ídem).

Con esta política de “sálvese quien pueda”, el mundo entero marcha a un enfrentamiento más abierto. La proliferación de simultáneos frentes de conflicto implicará aislar la política de los EE. UU. en el mundo. Un éxito militar pareciera plausible dada la supremacía estadounidense, sin embargo el éxito político no depende solo de tal supremacía, también, y aún más, de su legitimidad. En lo interno, los EE. UU. enfrentan un obstáculo:

la opinión pública únicamente acepta una guerra sin riesgo (cero muertos estadounidenses). En lo externo, y conforme se acentúa su unilateralidad, los EE. UU. tienden a aislarse en lo político. La pérdida de legitimidad se agudiza conforme los resultados económicos van de mal en peor en el mundo. ¡La era del capitalismo senil! (Amin, 2002: 5). El resultado de la depresión mundial tiende a ser una mayor autarquía. Ante la falta de exportaciones, los países periféricos tampoco pueden importar. La globalización del mercado transnacional apunta de manera dialéctica a su contrario: la desintegración del mercado mundial a costa de las transnacionales.

En este entorno, las políticas alternativas tendrán voces de amplitud creciente. Planteamientos de corto y mediano plazo surgirán con mayor fuerza y serán más radicales, cuestionando la racionalidad misma del capitalismo en crisis. Podemos mencionar algunos opcionales, de los cuales unos ya están en plena campaña y otros emergerán en el camino. No pretendemos en modo alguno ser exhaustivos, pero señalaremos aquellos que se orientan hacia disyuntivas para los países periféricos (La Rouche, 2002: 2; Grupo de Copenhague, 2002: 12):

- Reivindicación de una moratoria
- Congelación del pago de toda deuda externa y discusión acerca de la legitimidad de las obligaciones pendientes
- Recuperación de las instituciones públicas privatizadas, sin recompensa
- Desacople de las monedas nacionales respecto del dólar, sin devaluación ni obligación con el sistema financiero imperante
- Introducción de medidas de control de cambios monetarios, flujos y fugas de capitales
- Eliminación de paraísos fiscales en el mundo entero
- Introducción de un impuesto sobre la fortuna del 10% más rico del mundo, en beneficio del desarrollo en el Sur
- Política internacional fiscal progresiva y redistributiva del Norte hacia el Sur
- Creación de bancos nacionales e internacionales que emitan créditos no condicionados, a largo plazo y con bajas tasas de interés, para facilitar que en la periferia se produzca, local y nacionalmente, todo lo que esté al alcance
- Declaración como patrimonio mundial de la propiedad intelectual y supresión de patentes, prioritariamente en sectores de atención de necesidades básicas

- Reorganización del sistema económico, comercial y financiero internacional, favorable a los países periféricos, así como una política comercial orientada a mejorar los términos de intercambio para el Sur

De proseguir con la repartición del mercado mundial a costa de más naciones, éste se fraccionará, profundizándose la recesión económica en más zonas del mundo. Esto será la recesión globalizada, transformada en la primera depresión mundial en la historia del capitalismo. Si su entorno económico entra en recesión, el país triunfante tendrá el magro mérito de ser el último perdedor. En una depresión mundial el comercio internacional pierde toda su dinámica, por cuanto los países con ingresos decrecientes dejan de importar y cada nación busca una mayor autarquía. Con tal caída del comercio mundial las más afectadas serán las transnacionales, cuyas ventas —tomando las 200 más grandes— corresponden en más del 50% a exportaciones (27,5% del PMB). Un fuerte declive en ese campo, por consiguiente, significaría una seria contracción de las ventas transnacionales, así como de los precios. Con las ventas reducidas y los precios en picada, bajarán de manera sustantiva las ganancias. La quiebra de grandes empresas transnacionales será entonces un fenómeno común, de modo que Enron, Tyco, WorldCom representan apenas la punta del iceberg (*The Economist*, 22.VI.2002: 71).

La quiebra de transnacionales será la tónica de los tiempos próximos, y con ello los despidos masivos. Por eso, la inseguridad económica se acentúa en los hogares. Además de que muchos perdieron sus ahorros en la bolsa, la cesantía se cierne como amenaza. Por tanto, una mayor austeridad se vuelve imperiosa con vistas a lograr nuevos ahorros de cara a un futuro muy inseguro. Esto, claro está, reducirá las ventas y por ende las ganancias reales de las empresas. La actividad bursátil se desplomará en el mundo entero, en particular allí donde la capitalización fue mayor: la bolsa de Nueva York. Nocera (1998) y Pickford (*The Economist*, 22.VI.2002: 78) calculan que el índice Dow Jones debe bajar hasta 5.300 para alcanzar su valor real. De llegar allí, la desconfianza y especulación a la baja podrían llevarlo a 4.000, o sea, a un tercio de su máximo histórico de 11.700 alcanzado en marzo de 2000. La destrucción masiva de capital virtual será el primer paso hacia una redistribución más equitativa del ingreso.

Con la crisis bursátil, muchos hogares que invirtieron sus ahorros y sus créditos en la bolsa serán afectados. La rabia se dirigirá ahora hacia intermediarios, auditores fraudulentos, gerentes, pero en todo caso, la profundización de la crisis redundará en pérdida total de legitimidad de las transnacionales, las cuales arrastran al mundo a la depresión. La quiebra de grandes bancos que concedieron créditos enormes para fusiones y adquisiciones, lo mismo que para especular, será el siguiente paso. La quiebra de fondos de pensiones que invirtieron más del 50% éstos en la bolsa será fenómeno común, a menos que se retiren a tiempo, lo que de ocurrir masivamente causaría un desplome sin precedente en la historia de las instituciones accionarias (Nikonoff, 1999: 5). La presión política para que eso no ocurra no evitará la baja de las ventas y ganancias reales de las transnacionales. Todo es cuestión de tiempo. La caída absoluta solo puede posponerse. A esta quiebra se agregará la de los bancos, que completará la deslegitimidad del gran capital ante la ciudadanía en general y el mundo.

La pérdida de legitimidad del supremo interés privado del capital transnacional y financiero se evidenciará con la desastrosa actividad bursátil, y sobre todo con la corrupta conducta en el manejo de las propias compañías. La deslegitimación del sector financiero a raíz de la quiebra de bancos y la pérdida masiva de ahorros, así como la indignación por la quiebra de fondos de pensiones, serán únicas en la historia. La profundización del “sálvese quien pueda” mostrará que nadie sale bien librado, y menos el gran capital (Robin, 2002: 26).

Con todo, en medio del dolor nacerá la conciencia de que si el interés ciudadano no se sobrepone al interés privado del gran capital, no habrá salida para nadie. Las medidas de intervención económica irán lejos en términos de cobertura geográfica y profundidad. En la próxima mediación entre mercado y plan, se romperán las fronteras. La regulación económica nacional y la (re)estatización de empresas vitales para la infraestructura económica asimismo nacional serán insuficientes, así como inevitable una regulación económica planetaria que supedite el interés transnacional y financiero al interés social que hoy sobrepasa los linderos nacionales. El control social sobre las empresas transnacionales ya no estará en manos de inversionistas privados. El futuro y el rumbo de las empresas dependerán de una política de planificación supranacional, lo que implica la necesidad y la posibilidad históricas de invertir la modernidad.

2. Libertad individual y libertad ante la naturaleza a partir de sociedad

Una propuesta alternativa al neoliberalismo es más estratégica en la medida en que enfoca la contradicción fundamental en la racionalidad existente. Para orientar la racionalidad alternativa a largo plazo, es preciso visibilizar dicha contradicción. Eso consiste en la incapacidad de desarrollar las fuerzas productivas bajo las relaciones de producción existentes. En la racionalidad económica actual, el capitalismo llega al momento histórico donde es imposible revincular la inversión con la producción en forma rentable. En otras palabras, bajo la racionalidad económica y las relaciones sociales de producción existentes, ya no es posible un mayor desarrollo de las fuerzas productivas. Esta contradicción se tornará realmente visible en el frustrado proceso de solucionarlo.

Hoy, el gran capital tiene claridad sobre el dilema existente, aunque cree poder solucionar la contradicción. Esto, por ende, no es lo mismo que tener conciencia sobre el carácter insoluble de ésta. Para tratar de solucionar el dilema, el gran capital procura, por un lado, socializar más los costos de innovación y desarrollo tecnológico mediante crecientes subsidios del Estado; y, por otro, privatiza los beneficios mediante una más prolongada apropiación de los derechos de propiedad intelectual. La política de patentes en más áreas productivas y por tiempos más prolongados, a través de los *Trips*, constituye en realidad un proteccionismo para las transnacionales en perjuicio de muchas empresas locales o nacionales. El libre juego del mercado se aplica de puertas hacia afuera. Esta salida proteccionista brinda una solución a corto plazo; en el mediano, sin embargo, la contradicción básica no se resuelve sino más bien se agudiza.

Con la generalización del sistema de patentes en más sectores y la conservación de los derechos de propiedad intelectual por más tiempo, se profundiza la concentración de capital y mercados en manos de menos empresas transnacionales. El gran capital se apropia incluso de derechos de propiedad intelectual de conocimiento social aún no desarrollado. Las patentes de medicina natural indígena son quizás el caso más patético, pues la apropiación privativa de conocimiento histórico y social encamina la sustitución de mercados locales tradicionales sin patentes, por otros transnacionales con monopolio privado sobre la propiedad intelectual. Esta política voraz agudiza la apropiación de mercados

ya existentes; concentra los ingresos, y esto a la vez contrae la demanda global y por ende la economía de mercado.

En otras palabras, la modalidad privativa de prolongar la vida media de la tecnología gracias a patentes, acentúa la recesión económica mundial. Resultado: mayor sobreproducción o subconsumo relativos de productos. La contracción de la demanda conlleva la subutilización de la capacidad tecnológica instalada; la menor producción, con la misma inversión tecnológica, significa menor rentabilidad. Lo que las transnacionales ganan en el corto plazo en rentabilidad por la prolongación de la vida tecnológica media a través de patentes, lo pierden a mediano plazo por la subutilización de ésta. A mediano plazo, igualmente, la política de patentes no garantiza el incremento de ganancia que logra en el corto plazo. No ofrece, pues, una solución duradera al dilema. Las patentes responden a una política cortoplacista del “sálvese quien pueda” en favor del gran capital. A mediano plazo, provocan la recesión mundial y la caída de las ganancias transnacionales.

Para superar la recesión mundial bajo la racionalidad económica vigente, no queda otra opción que reestimar la producción en cada localidad y nación, lo cual implica abandonar las patentes y que la propiedad intelectual sea declarada patrimonio de la humanidad, planteamiento que a mediados del siglo XX ya hacía Keynes. La ocasión de reivindicarlo e impulsarlo se presentará con el derrumbe general de las transnacionales. La lucha por el desmantelamiento de las patentes ya está en marcha. La lucha concreta en torno a los medicamentos para combatir el sida, no muestra sino la punta del iceberg de la venidera lucha social en este campo. Su triunfo acontece en la coyuntura que sigue al 11 de septiembre de 2001, cuando los propios EE. UU. presionan a la alemana Bayer para que baje los derechos de propiedad sobre un medicamento contra el ántrax. Las próximas leyes antipatentes tendrán origen y objetivo similares a las leyes estadounidenses *antitrust* de fines del siglo XIX, que procuraron quebrar los precios monopólicos a fruto de acuerdos interempresariales que controlaban el mercado.

A primera vista pareciera posible un nuevo keynesianismo, esta vez mundial, que no tendría que desarrollarse apenas en los países centrales sino en primer lugar en los periféricos. Chocaría, no obstante, con los límites históricos alcanzados por la velocidad de la sustitución tecnológica sobre bases rentables. No queda otra solución que regular de manera planificada y con alcance planetario la prolongación de la vida media de la tecnología. Esta

política requiere una aplicación simultánea en los países centrales; de lo contrario, significaría una recesión mayor. Una tal política funciona como un keynesianismo al revés. Es como invertir las turbinas que conducen a la aceleración en la innovación tecnológica.

Ahor bien, invertir la lógica supone incrementar la rentabilidad de la inversión pero limitando las posibilidades de competir a partir de nueva tecnología. El interés social busca sobreponerse al privado, así sea para salvar la racionalidad económica. El motor de la economía de mercado, la competencia del interés privado con base en nueva tecnología, tiende a supeditarse al interés social y no al revés. El freno a la reducción permanente de la vida tecnológica, constituye una tendencia irreversible en la baja de la tasa de ganancia. Con el keynesianismo al revés, la vida media de la tecnología se alargaría bajo controles reguladores en el plano mundial. Con ello, el ciclo de reproducción del capital se alargaría, elevando la tasa de ganancia de inmediato, si bien a mediano plazo limitaría el crecimiento económico, sin el cual se pondría fin a la acumulación permanente de capital.

Con el alargamiento de la vida media de la tecnología a través de acuerdos y controles mundiales, pronto se reduciría la demanda efectiva de tecnología en el Norte, lo que no se daría en los sectores productivos de bienes de consumo finales. En apariencia, el acortamiento de la vida media de los bienes de consumo duradero no tiene límites bajo la racionalidad económica vigente. Con esta política, la masa y la tasa de ganancia serían mayores en el sector. La respuesta lógica sería el abandono paulatino por parte del capital del sector tecnológico y su fuga hacia bienes de consumo duradero, lo cual originaría un desequilibrio estructural entre la producción de medios de producción y la de bienes de consumo. Frente a la evidente crisis que resultaría, la salida consistiría en regular también la vida media de los bienes de consumo duradero, o en una intervención nacional o mundial directa en los bienes de producción. Salvado el mecanismo de mercado, la opción única sería regular la vida media de los bienes de consumo duradero.

Con estas medidas bajaría la demanda efectiva de productos en general en los países centrales. Si la vida media de los productos se duplicara, por ejemplo, la demanda de productos industriales y del empleo se reduciría a la mitad. Pero con tal duplicación, el bienestar genuino no disminuiría. Con la mitad del ingreso y del trabajo se obtendrían los mismos productos, solo que más duraderos. El sobrante, en términos relativos del Norte, sería

dinero. Habría una masa de éste que no guardaría proporción con el producto generado anualmente. Para que ese dinero sobrante no pierda su futura capacidad adquisitiva, necesitaría afluir hacia el Sur, donde se halla la única oportunidad de generar más riqueza material. Si la desaceleración económica del Norte, en términos de valor, se compensara con una aceleración económica proporcional en el Sur, el dinero del Norte no perdería poder adquisitivo en el futuro. Cuanto menos dinero afluyese hacia el Sur para estimular la economía, mayor sería la pérdida de su poder adquisitivo futuro en el Norte. Por eso, el desarrollo del Sur se convertiría en interés del Norte, y ni se diga para el Sur, vale decir, se tornaría interés común de la humanidad. La tasa de interés cero se haría posibilidad y necesidad. Nacería la conciencia de que vivimos en una misma sociedad planetaria. El interés común se sobrepondría al interés privado, no al contrario. El ciclo histórico de la humanidad se completaría. Volveríamos a entender que solo podemos ser individuos a partir de sociedad, y no al revés. Sería el fin de la racionalidad moderna.

Al socializarse el conocimiento como patrimonio de la humanidad y la afluencia masiva de dinero hacia el Sur, se removerían con celeridad las bases estructurales sobre las cuales se funda el desarrollo desigual Norte-Sur. La redistribución del ingreso se tornaría Bien Común. Esta nivelación del ingreso se aceleraría desde los dos polos: la economía de lo suficiente del Norte, en combinación con la economía de lo necesario en el Sur. Acabando la competencia a partir de diferencias tecnológicas, se terminarían además las posibilidades de realizarlo partiendo de la desigualdad de ingresos. El único modo de competir a mediano plazo sería desde la calidad del producto. La competencia se regiría más por el valor de uso y menos por el de cambio. Resultado: la producción se orientaría menos hacia la forma del valor y más hacia su contenido. La riqueza en general se mediría menos en términos de valor y más en términos de valor de uso.

El bienestar se mediría más como la riqueza presente y menos como la producida anualmente. Importaría más lo que tenemos que lo que podríamos comprar mañana. Se desarrollaría una economía de lo suficiente con lo que el crecimiento económico, como indicador de riqueza, se supeditaría poco a poco al concepto de bienestar genuino, más pensable si se concibe como crecimiento económico negativo. Así nacería la conciencia de que la tendencia al crecimiento negativo es inevitable para un mayor bienestar genuino. La acumulación de dinero dejaría de

ser un motor económico, pues el dinero se haría medio de cambio para conseguir aquellas mercancías necesarias para la vida. Esta nueva racionalidad apuntaría a poner a la economía en función de la propia vida, no a la inversa, o sea, habría un cambio en la racionalidad económica misma.

Con la prolongación de la vida media de los productos en general, se liberarían recursos naturales en el Norte (donde hoy se destina más del 80% de los del planeta para el 20% de la población) sin pérdida de bienestar genuino y con mejor conservación de la riqueza presente, incluyendo la naturaleza el medio ambiente. Si la vida media de los productos en el Norte se multiplicara por dos, por ejemplo, se liberaría más del 40% de los recursos naturales explotados en el planeta. Esta inversión de la racionalidad redefiniría las propias necesidades. En el Norte se originaría una “economía de lo suficiente”, combinada con una “economía de lo necesario” en el Sur. El Norte y el Sur tendrían interés en el desarrollo simultáneo de las dos economías. La primera invertiría el consumismo. La producción se definiría entonces poco a poco en función de las necesidades, en vez de que éstas se creen sin cesar en función de un proceso de valoración privada y supuestamente infinita. Vivir sería cada vez menos sinónimo de consumir, es decir, la vida se volvería más plena y menos alienante. La combinación de la prolongación de la vida media de los productos con la “economía de lo suficiente”, liberaría los recursos naturales requeridos para desarrollar la “economía de lo necesario” en el Sur.

El bienestar genuino no depende de un elevado nivel de consumo sino de la calidad de la vida. Con ello, las prioridades de la producción se definirían bajo la óptica de las necesidades de la vida concreta y no desde los centros de producción y acumulación. Orientar la economía en función de la vida concreta implicaría una política de descentralización de la producción; a la vez, mayor democratización en el proceso de decisiones sobre qué y dónde se produciría. Lo primero depende más de las particularidades locales, nacionales y regionales, y no puede estar en función exclusiva del interés privado de unas cuantas empresas transnacionales, lo cual significa también que la desaceleración económica en el Norte se torna posible y necesaria, más allá del ritmo de prolongación de la vida media de los productos. La “economía de lo suficiente” y la de “de lo necesario” serían más selectivas que la economía del mercado en cuanto a qué se consume y qué se produce. La vinculación de las dos economías

exigiría planificar el bienestar genuino mundial con base en consensos; crearía ciudadanía mundo, esto es, conciencia de que vivimos en una misma sociedad mundial. Solo en este sentido es posible construir una sociedad mundial liberadora.

3. Libertad en sociedad a partir de una sociedad liberadora

En la segunda posguerra, la ciudadanía, vale decir, la ampliación de derechos económicos y sociales, se deriva de la lógica del mercado. Con el keynesianismo, el Estado Benefactor se desarrolla en los países centrales con base en una política de inclusión más o menos generalizada. La ampliación del empleo pagado y el pleno empleo son su bandera. Con tal política de inclusión aumentan la estabilidad laboral, el ingreso estable y la seguridad económica y social. En amplias zonas de la periferia, sin embargo, predomina la exclusión estructural del trabajo pagado. La división mundial del trabajo entre centro y periferia impide que en ésta se instaure el pleno empleo. Aquí, los derechos económicos y sociales derivados de la vinculación con el mercado se quedan atrás. El resultado de tal situación es que una parte minoritaria de la humanidad es contratada para trabajar 40 horas por semana a lo largo de un promedio de 47 semanas al año, durante casi 40 años de su vida. En cambio, en su mayoría, la gente se encuentra excluida de oportunidades regulares de empleo en el mercado laboral, y por más que trabaje por su cuenta o en el hogar, desde la infancia a la vejez, todo el año y sin limitación alguna en su jornada, no adquiere prerrogativas económicas y sociales y, por ende, se ve privada de ciudadanía (Passet, 2000: 244).

Ahora bien, el neoliberalismo se introduce en el justo momento en que el interés privado abandona el sector productivo al bajar la tasa de beneficio en este ámbito económico. Ese abandono y el repentino traslado de la inversión hacia el ámbito financiero y especulativo, restan dinámica a la expansión de la economía y con ello a la creación del empleo. El sector financiero, además, absorbe relativamente menos fuerza laboral que la industria. El neoliberalismo descarta la pauta del pleno empleo y, por el contrario, abraza el credo de flexibilizar el trabajo, lo que conlleva menor seguridad económica y social, pérdida de derechos económicos y sociales, y desmantelamiento del Estado Benefactor. El neoliberalismo desmantela la ciudadanía desarrollada desde

Keynes, y defiende los derechos de las personerías jurídicas (las transnacionales) a costa de los de las personas naturales. Las transnacionales aparecen como únicos sujetos con ciudadanía plena, y los ciudadanos reales dejan de ser sujetos de derecho pleno (Hinkelammert-Mora, 2001: 320). En esencia, el neoliberalismo convierte al mundo en humanidad sin ciudadanía.

El derecho a productos y servicios, o sea, el derecho a un ingreso ciudadano, depende de la inserción de la persona en el mercado y no de su pertenencia a la raza humana. El derecho económico y social, y hasta el derecho a la vida, es decir, el ser ciudadano, no es condición humana a priori. En la racionalidad capitalista, el ser humano no tiene derechos sino, directa o indirectamente, a partir del mercado. La ciudadanía, entonces, solo se deriva de su vinculación con el mercado y su posición en éste. En esta racionalidad, el tiempo libre deriva del trabajo pagado y su función lo define; además, aumenta según la productividad y la intensidad del trabajo, en la medida en que ésta asegura la reposición de la fuerza de trabajo. Una mayor intensidad durante los años más productivos, supone y exige un retiro más temprano de los menos productivos (minusválidos, discapacitados, pensionados). En ambos casos, rige que mientras el costo del tiempo liberado crece a menor ritmo que la productividad en el tiempo activo, la lógica se mantiene. En otras palabras, el tiempo libre se entiende en virtud de mejorar la calidad del tiempo pagado, no la del no pagado. A menudo, ese tiempo implica tiempo liberado para realizar trabajo no pagado en actividades no remuneradas en el hogar, la comunidad, el estudio, etc.; esto es, para la reproducción de la vida. Además, tiempo libre se asimila a consumo. El disfrute de la vida adquiere entonces forma de mercancía. Y el disfrute sin valor deja de tener valor, y hasta adquiere forma de trabajo.

El desarrollo de las fuerzas productivas ha conocido en el capitalismo una evolución sin precedentes. Aun así, esta liberación de la humanidad de las fuerzas naturales, no la ha liberado de las cadenas del trabajo, ni en los polos de desarrollo. Según el desarrollo de las fuerzas productivas, crece la productividad laboral. En principio, ella permite liberar el tiempo necesario para producir los medios de vida necesarios; en concreto, permite reducir la jornada de trabajo, la semana laboral y el ciclo de vida activa. Si la generación nacida a principios del siglo XX en los países centrales trabajó más de 80 mil horas en su vida, las que nacieron en los años setenta lo harán tal vez unas 50 mil horas. Una pregunta lógica es: ¿por qué no reducir ese tiempo a 30

mil? ¿Qué obstáculo evita que se rompa esta cadena? ¿Cuál es el impedimento para la liberación ciudadana? (Passet, 2000: 260).

Al disminuir la vida media de los valores de uso resulta que el tiempo de trabajo necesario para producir una mercancía, reducido por el desarrollo tecnológico, con frecuencia creciente debe ser repetido. Vista por el contenido, la riqueza producida en la sociedad demanda menos tiempo de trabajo gracias al desarrollo tecnológico, con todo, hay que repetirlo con mayor velocidad debido al permanente descenso de la vida media de los valores de uso. Desde la óptica de la totalidad, mantener la riqueza actual exige producirla con frecuencia siempre en aumento. Desde el punto de vista del mercado, sin embargo, más a menudo se producen productos portadores de ganancia para mantener la misma riqueza presente. Esta lógica permite el crecimiento en términos de valor, aunque no necesariamente en valores de uso. La acumulación de capital depende de un espiral ascendente de productos y servicios con valor, no de la presencia de riqueza y menos todavía de riqueza sin valor, como la naturaleza. Desde la mirada ciudadana del Bien Común, esta racionalidad desvirtúa la racionalidad del proceso reproductivo hacia la esfera monetaria, a costa de la reproducción de la vida concreta.

La racionalidad capitalista se fundamenta en la realización de valores de cambio portadores de ganancia, con abstracción de su esencia: el valor de uso o su utilidad para la vida misma. Cuanto menos duradero el valor de uso, más pronto hay que volver a producirlo. Tal racionalidad permite realizar de forma más acelerada valores portadores de ganancia, y estimula el necesario crecimiento económico para perpetuar la acumulación, pero obstaculiza la liberación de las cadenas del trabajo. Esta lógica opera como si las fuerzas productivas no se hubiesen desarrollado tanto, lo que desemboca en una sociedad de consumo y despilfarro de recursos naturales, que contamina a notable velocidad el ambiente, sin liberar al ser humano respecto del ámbito productivo y sometiendo la naturaleza a una explotación sin medida. Para el capital, todo es útil mientras se venda y produzca ganancia. El propio consumo se vuelve trabajo, “trabajo alienante”. Al consumir productos y servicios mercantiles en el tiempo libre, está clara la utilidad para el capital. Comprar por comprar —“fun-shopping”— estrecha las cadenas del trabajo (Hamelink, 1999: 79). Este tiempo libre no es liberador; al contrario, se transforma en una actividad enajenada más, en función exclusiva de la reproducción del capital para hacer más plena la vida de los incluidos, pero a costa de oportunidades vitales de los excluidos.

De acuerdo con este análisis, parece que las cadenas del trabajo pagado, forzado y alienado jamás se romperán mientras haya crecimiento económico. No obstante, la historicidad de la racionalidad capitalista se basa precisamente en el carácter finito de tal crecimiento, por lo que acortar la vida media de los productos en general y de los productos tecnológicos en particular, choca a la larga con la racionalidad económica imperante. Conforme aumenta el desarrollo tecnológico, lo hace también la productividad del trabajo. Por eso ha sido posible reducir la jornada laboral y acortar la vida activa, gracias a lo cual crece la riqueza producida a costa de su presencia. Al capital le importa lo primero, ya que es su fuente de ganancia. Al acortarse la vida media de la tecnología, el capital productivo acorta asimismo el tiempo necesario para volver a tener acceso a la tecnología de punta. Solo de este modo mantiene su posición en la competencia.

Desde el punto de vista del contenido, sin embargo, el incremento de la productividad obtenido por el desarrollo tecnológico se pierde por la vida media, siempre más reducida, de la propia tecnología. Bajo la óptica del Bien Común, el incremento en la rotación del capital (fijo) lleva en última instancia a un derroche de potencialidad productiva. Se sacrifica la vitalidad de la economía en función de una supuesta realización perpetua de valor. Pero cuanto más se acorte la vida media de la tecnología, más suben los costos de sustitución, que, si se aceleran, implican a la vez innovación tecnológica, más sofisticada y costosa. El costo de sustitución con innovación tecnológica asciende así de prisa, en cuyo caso, si se da con inversa proporcionalidad al costo del trabajo, gracias a la nueva tecnología introducida, la tasa de ganancia tiende a la baja, como ya vimos. La inversión abandona al sector productivo y huye hacia el ámbito redistributivo e improductivo, hasta cuando el pastel esté repartido. La única salida del capital para sobrevivir como tal es, entonces, el retorno al crecimiento económico; o sea, al ámbito productivo. Sin alargar la vida media de los productos en general y de la tecnología en particular, no es posible, como se vio, elevar la tasa de ganancia. En este intento se asfixia la propia lógica capitalista. No hay manera de desarrollar las fuerzas productivas sino a partir de otra racionalidad económica, es decir, sin nuevas relaciones de producción.

En esencia, la nueva racionalidad invierte la lógica hacia el contenido de la riqueza. La riqueza presente se vuelve indicador de bienestar y no riqueza producida año tras año. La calidad

y la durabilidad de los productos se sobreponen al valor que representan; son la combinación simultánea de la economía de lo suficiente (en el Norte) con la economía de lo necesario (en el Sur); la combinación de la economía de la liberación de las cadenas del trabajo (en el Norte) con la economía de la inclusión (en el Sur) (Keune-van Heiningen (eds.), 2001: 4.2.4). Una mayor durabilidad y mejor calidad de los productos y servicios, permitiría y exigirá un mayor tiempo libre de los incluidos y la simultánea inclusión de los excluidos. La definición de preferencias y opciones de consumo dejará de ser determinada fundamentalmente por el interés privado.

El derecho a un ingreso depende, bajo la racionalidad capitalista, del vínculo con el mercado, y más en particular de la inserción en el mercado laboral. Visto por el contenido y desde la óptica de la totalidad, los trabajos pagado y no pagado (el doméstico, el voluntario, etc.) son (re)productivos. Cocinar en casa es tan productivo como hacerlo en calidad de asalariado en un restaurante. Así, ambos trabajos son igualmente improductivos si se dedican a actividades improductivas: vigilar como empresa un barrio es un trabajo tan improductivo como lo es cuidar la casa propia. En una economía de mercado, el carácter social del trabajo se manifiesta con exclusividad por el pago de éste, esto es, por la forma. La distinción entre trabajo productivo e improductivo, desde la óptica de la totalidad, solo se puede regir por el contenido. La riqueza presente lo es tanto como la nueva recién creada, y la riqueza no expresada en dinero lo es tanto como aquella que sí es expresada.

Visto por el contenido, el derecho al ingreso y los derechos económicos y sociales no pueden derivarse nada más de la inserción en el mercado de trabajo. La ciudadanía no puede depender de la vinculación o carencia de ésta con el mercado. No es a partir del mercado como logro obtener ciudadanía. La ciudadanía y los derechos derivados se logran por estar viviendo en sociedad, que no es lo mismo que estar en el mercado. Éste deja de ser factor de integración social si no se rige por el principio de solidaridad. Por vivir en sociedad, tengo derecho a desarrollarme como persona y esto me obliga con la sociedad. Esta inversión del concepto de ciudadanía lleva al derecho a ingreso ciudadano como ciudadano, y no según la inserción o no en el mercado. El derecho a un ingreso mínimo ciudadano rompe la discriminación entre trabajo pagado y no pagado. Visto por el contenido, entonces, no existe diferencia entre trabajo en el hogar o la comunidad, y

trabajo en el mercado. La discriminación hacia la juventud se basa en su desvinculación del mercado. Los jóvenes no cuentan hasta cuando se ligan con éste, y el buen hijo es aquel que se coloca bien en él. El derecho al ingreso estudiantil se funda en su vínculo con la sociedad. Un ingreso seguro para los jóvenes, los revalorizaría como ciudadanos. El Estado dejaría de cumplir un papel paternalista y se tornaría Estado solidario.

El derecho a ingreso ciudadano no se puede cuantificar a priori, depende de lo que implica un ingreso suficiente y necesario. La economía de lo necesario y la economía de lo suficiente no son definibles a priori, e implican sin duda una redistribución radical de la riqueza, el ingreso y las oportunidades para una mayor igualdad. Esta redistribución en sí constituye una enorme fuerza productiva. Mis derechos y deberes como ciudadano ya no dependen de mi vinculación con el mercado, sino con la sociedad. Ciudadanía significa, por tanto, mi obligación hacia los otros y de éstos hacia mí, en función de la plenitud de la vida de todos. Solo bajo esta nueva racionalidad, el ámbito de la plenitud de la vida misma podrá sobreponerse al ámbito de la vida económica. El empleo se torna una opción de realización en la vida, a la par de otras.

4. Hacia un bienestar genuino con plenitud de vida

4.1. Economía y contabilidad social por forma y contenido

Una economía exige, además de una nueva vinculación de la economía formal con la sustantiva, la supeditación de la primera a la segunda. El eje de entrada para dirigir la política económica y hacer la contabilidad social, tiende a ser el punto de vista del contenido y ya no exclusivamente la forma. Este punto de vista implica enfocar las políticas bajo la óptica de la reproducción de la vida concreta, en vez de enfocar la reproducción del dinero como capital. Desde las relaciones monetarias, la riqueza social se limita a la riqueza contable producida año tras año. Lo que no es contable y lo que no es nuevo, no figuran como riqueza. De este modo, la riqueza presente se sustituye por una nueva, creada, y así crece la economía y habría supuestamente bienestar.

Desde la óptica del contenido, la naturaleza es riqueza y el trabajo doméstico o voluntario generan riqueza, aunque no tengan expresión monetaria. Gran parte de la riqueza social presente no se contabiliza, lo que está en la base del desprecio por la naturaleza, el trabajo no pagado y las cosas viejas. En tanto que la economía de mercado no contabiliza esta riqueza, ella no cuenta, no vale nada, y no se pierde riqueza alguna con el despilfarro.

También desde la perspectiva del contenido, los trabajos doméstico y voluntario apuntan a la reproducción de la vida y por eso, como trabajos productivos, crean riqueza. Desde la misma perspectiva, la naturaleza es riqueza natural, riqueza no producto de trabajo. Según la mirada del interés privado en la economía de mercado, la riqueza se limita a lo que adquiere forma de dinero, y el trabajo realmente productivo se limita a lo que genera más dinero, vale decir, ganancia. Desde la visión del capital, esto es, visto por la forma o relación social dominante de la economía actual, no importa cómo se obtenga más dinero o ganancia. No importa si se logra en el campo productivo o en el improductivo, es decir, redistributivo. Pero desde la óptica de la totalidad o el contenido del proceso reproductivo, una cosa es ganar dinero en el campo productivo, y otra donde se redistribuye. En la totalidad, una cosa es la distribución más equitativa del ingreso y su efecto sobre el bienestar y crecimiento de la economía, y otra la concentración de ingresos y sus efectos negativos sobre tal crecimiento. Ya vimos que el proceso de concentración de riqueza, en lugar de estimular la economía, la frena. La redistribución más equitativa de la riqueza, en cambio, estimula la economía, le da vitalidad.

¿En qué sectores se produce riqueza y en cuáles se redistribuye? Según el contenido, el seguro contra incendios, por más útil que sea para la sociedad como un todo, es una redistribución o socialización de pérdidas de riqueza. Para el capital privado, sin embargo, es una actividad más para obtener ganancias. La lotería, los casinos, la especulación en la bolsa de valores, no son actividades que apuntan a la repartición de dinero y riqueza existentes en favor de unos y a costa de otros. El dinero que ganan los dueños de fábricas de armas, la red distribuidora de drogas, el blanqueo de dinero, los administradores de cárceles, los abogados litigantes, las empresas de vigilancia, las que limpian ríos contaminados, todo eso no aparece como gasto en la contabilidad actual sino como ingreso económico, como parte integral del PIB, como riqueza nueva y no como costo improductivo. En otras publicaciones hemos abordado este tema

más a fondo (Dierckxsens, 1998); aquí queremos retomar ciertos elementos para orientar la política económica y la contabilidad social a partir de una nueva racionalidad económica.

El simple hecho de que haya dinero que pasa de mano en mano supone, bajo la contabilidad actual, que hay una generación de ingreso, por más vacío que sea su contenido. Este criterio puramente monetario no puede ser argumento para definir una nueva contabilidad social que debe integrar forma y contenido. Nos hacemos una pregunta: ¿cómo definir y calcular el bienestar vinculando la economía sustantiva con la formal? Rehacer la contabilidad social implica partir del contenido, o sea, de la totalidad y no de las partes. Conviene aclarar que la contabilidad social, que mide la riqueza social de la economía en su totalidad, es herencia de la economía socialista. Solo después de la crisis económica de los años treinta, el capitalismo adoptó el keynesianismo. El concepto de PIB sirve como guía primera para orientar la política en un nivel nacional. Se llega cerca de su fórmula actual en medio de la producción masiva de la Segunda Guerra Mundial (Halstead-Cobb, 1996). La actual contabilidad social, sin embargo, no diferencia actividades productivas de improductivas, vistas por su contenido. Una nueva contabilidad exige tomar en cuenta ambas entradas: contenido y forma. Solo así se podrán definir los gastos improductivos implicados en una economía.

El PIB es la expresión estadística de la economía formal y monetaria que, para medir la riqueza de una nación, suma los resultados de las empresas privadas, abstrayéndose del contenido de la riqueza misma. Es básicamente la medida del *output* neto (valor agregado) como sumatoria de las iniciativas privadas, y asume que todo producto o servicio ofrecido como mercancía o bajo modalidad monetaria constituye, por definición, un aporte a la riqueza nacional. De acuerdo con este enfoque formal, la demanda del producto o servicio es el comprobante único de su necesidad, y se lo define como mercancía o riqueza bajo la forma de dinero, sin considerar el eventual vacío de su contenido. El cálculo del PIB, solo a partir de las partes, sin considerar su aporte desde la óptica de la totalidad, es como construir una hoja de balance de ingresos carentes del factor costos.

La contabilidad actual no distingue entre costos y beneficios ni entre actividades productivas e improductivas (incluso destructivas) ni entre las sostenibles y las insostenibles. Se asimila a una máquina calculadora que nada más suma lo monetariamente

expresado, fórmula de cómo hacer dinero sin que importe cómo se obtuvo ni para qué sirve. Es un instrumento incapaz de restar los costos sociales y naturales, al no ver las cosas por su contenido; no es capaz entonces de orientar la vida hacia el bienestar genuino; opera como si todo lo que ocurre en el mercado satisficiera necesidades; por tanto, promueve las necesidades en vez del bienestar humano (Hoogendijk, 2000). En fin, es una calculadora ignorante de todo lo que sucede fuera del campo monetario, sin importar su aporte real al bienestar social; es una calculadora de riqueza monetaria a futuro, sin considerar la riqueza real que nos rodea.

La actual medición del PIB distorsiona la realidad de múltiples modos. Son contados los autores que lo señalan más o menos sistemáticamente. Halstead y Cobb (1996) y Hoogendijk (2000) son una feliz excepción a la regla. Si bien los autores no distinguen de manera explícita el concepto de riqueza concebido desde la óptica del contenido y la forma, hacen implícitamente esa distinción. La formulación de una política económica alternativa debe basarse en una contabilidad social que integre el punto de vista de la forma con el del contenido, y donde éste sea punto de partida. La forma debe supeditarse al contenido, y no a la inversa. Desde la perspectiva simultánea de forma y contenido, el cálculo actual de la creación de riqueza manifiesta una serie de elementos que no solo hacen insostenible el PIB en términos cualitativos (como medida de bienestar), sino también en términos cuantitativos (como medida del crecimiento económico).

- El PIB no mide la riqueza por su contenido y, por ende, no considera la riqueza natural existente; con ello, tampoco el derroche y el deterioro del ambiente. Para colmo, el cálculo actual toma todas las actividades para restaurar los daños causados por la creación de riqueza material, sin ponderar la pérdida de riqueza natural previamente provocada. El PIB acepta la extracción de recursos naturales como creación de ingreso y riqueza, y no como simultánea pérdida de riqueza y recursos. Para empeorar las cosas, lo hace así incluso cuando se trata de recursos no renovables. Tampoco considera el deterioro de la salud en la población como pérdida, y antes bien calcula como ingreso y creación de riqueza la (parcial) recuperación hospitalaria. El neoliberalismo va más lejos aún al concebir como productivo solo el lucrar con enfermos en hospitales privados (medicina curativa eficiente), y estima

improductivo el gasto en hospitales públicos para curar a la gente de menores recursos. Más improductiva todavía considera la salud preventiva, cuyo gasto gubernamental solo toma como costo que debería limitarse al mínimo posible. El lucrar con enfermos da ganancia, mientras evitar las enfermedades con inversión pública no lo hace, y por eso se considera improductivo. He aquí una distancia abismal entre la riqueza como bienestar genuino, a partir del contenido, y la riqueza vista por la racionalidad del mercado.

- Al obviar la riqueza por su contenido o sustancia del valor, el PIB ignora por completo el trabajo donde no medie el dinero. Dentro de la lógica reproductiva de la riqueza, parte significativa de la economía se desarrolla por su contenido, desde trabajos no pagados: el doméstico y el voluntario (comunitario). Además, el PIB contabiliza como ingreso y creación de riqueza, al ver las cosas por la forma, todo trabajo derivado de la redistribución de la riqueza existente. Visto por el contenido, tal trabajo no agrega ni un ápice a la riqueza nacional. La contabilidad actual del PIB ve ingresos y creación de riqueza incluso en actividades destinadas a repartir la pérdida de riqueza nacional, como son los ingresos de las empresas de limpieza de ríos contaminados, en vez de prevenir desastres. Así, cuenta también como riqueza creada los ingresos de empresas dedicadas a juegos de azar, casinos y bolsas de valores. En la economía formal, no queda claro cómo la actividad especulativa produce riqueza virtual si no es a través de fuertes crisis bursátiles. Solo diferenciando entre inversiones productivas y redistributivas o improductivas, por el contenido, es posible definir si una inversión es productiva o no. Este es el punto de arranque de una economía y contabilidad sociales en función de un bienestar genuino.

- Al ignorar la riqueza por su contenido, el PIB no contempla como pérdida el acortamiento de la vida media de los productos y la tecnología. Al ocurrir esto, por moda o por su condición técnica, crece la (re)producción y venta de artículos (prácticamente idénticos) para atender una misma necesidad o, peor aún, necesidades creadas (artificiales). Desde la perspectiva de la forma, este acto se percibe como creación de riqueza nueva o aumento del PIB. Pero desde la del contenido y el bienestar genuino, acortar la vida media de la riqueza producida significa duplicar el trabajo necesario para satisfacer en esencia la misma necesidad; duplicar el

trabajo necesario para conseguir el mismo bienestar. Por su contenido, este producto implica el doble de trabajo, de recursos; es riqueza derrochada que pudiera haberse destinado a satisfacer necesidades no atendidas. Lo mismo es válido para la depreciación acelerada de la tecnología.

- El PIB per cápita desestima la distribución del ingreso. No solo es falso que al incrementar el *output* se acrecienta la riqueza; es falso asimismo que la redistribución de la riqueza no tiene relación con el PIB, cuya concentración en cada vez menos manos afecta de manera negativa tanto el bienestar actual de la ciudadanía como el futuro. La concentración del ingreso debilita la demanda y con ello la dinámica productiva. Desde la óptica formal de la economía, es imposible pensar en crecimiento sostenido por la forma sobre la base de una repartición siempre más desigual de la riqueza. Del mismo modo, se tiene que un PIB con redistribución más equitativa no solo acrecienta el bienestar inmediato de la ciudadanía sino también el futuro, al activar la demanda global y por ende el propio crecimiento económico. Desde la racionalidad del capital, el crecimiento económico infinito es una necesidad, lo mismo que la demanda. Pero desde la del contenido, las necesidades son finitas y sus prioridades definibles en función de la vida concreta. Una contabilidad desde el contenido permite concebir un aumento en el bienestar genuino con crecimiento negativo.

- El PIB ignora el costo de la dependencia de vivir a expensas del futuro. El principio de la solidaridad no puede limitarse al presente, tiene un compromiso simultáneo con el futuro. De igual modo, el PIB ha crecido a expensas de los recursos naturales; de las generaciones futuras. La racionalidad actual transforma la liberación de la humanidad respecto de la naturaleza, a tal punto que su reproducción se encuentra en peligro, y con ella la de la vida concreta en el futuro. Una contabilidad por el contenido permite conservar la riqueza presente, mientras la contabilidad por la forma la menosprecia y solo se obstina por hacer más riqueza nada más por hacerla. Aun cuando hipotecar el futuro permite, en principio, producir y consumir en lo inmediato, en algún momento las deudas contraídas deberán ser canceladas, lo cual es válido tanto para la economía monetaria como para la economía sustantiva. Hipotecar el futuro de otras generaciones de forma sustantiva (asalto a la naturaleza) o monetaria (deudas bancarias), resta

potencial al desarrollo de futuro bienestar genuino (Halstead-Cobb, 1996: 201).

4.2. Economía y contabilidad social en función de la plenitud de la vida

Halstead y Cobb (1996) proponen un indicador alternativo al PIB que analice de modo implícito el progreso económico tanto en lo formal como por su contenido, integrando las dos formas. Lo llaman Indicador del Progreso Genuino (IPG), diferente del PIB del mismo modo como se diferencian forma y contenido. Para medir la diferencia, los autores toman aspectos cuantificables que permiten, partiendo del PIB, aproximarse al IPG. McMurtry (1999) discute el IPG de Halstead y Cobb, argumentando que no va lo suficientemente lejos, y aporta elementos que se incorporan para llegar mejor a un IPG donde la forma se subordina al contenido. Así, lo cualitativo de la vida se sobrepone a lo cuantitativo. El bienestar genuino no se deja subordinar por completo a indicadores cuantitativos. La experiencia ya es conocida por medio del Índice de Desarrollo Humano (IDH) de la ONU. Se elaboran aquí puntos de partida de una nueva contabilidad social en función del bienestar genuino.

4.2.1. Deterioro de los recursos naturales

Los autores parten de una economía sostenible que no hipoteca el futuro de nuestros hijos y nietos, lo cual implica que no se extraiga de los recursos más que lo sostenible a largo plazo. Es decir, la velocidad de la reproducción material de la economía debe ajustarse a la velocidad de la reproducción de la naturaleza. Para este efecto, el IPG medirá el consumo y deterioro de los recursos naturales renovables y no renovables (tierras húmedas, agrícolas y minerales, incluyendo el petróleo) como costo, que será contrapuesto a los ingresos logrados en el corto plazo que aparecen en el PIB. Con acierto, McMurtry (1999: 161s) va más allá. Parte de la exigencia de que la biodiversidad se encuentre en el corazón de una economía orientada hacia la regulación de la propia vida humana. La replantación de bosques útiles para la explotación, además de la diversidad forestal, sacrifica la flora y fauna que albergan.

Este problema se presenta para cualquier tipo de regeneración de recursos no regulado por el principio de conservación de la biodiversidad. La regulación económica no orientada en función de la diversidad de la vida natural no se orienta por la riqueza de su contenido, esto es, la vida misma. En este sentido, toda pérdida de vida natural es pérdida de riqueza para las generaciones de hoy y las próximas, y constituye por tanto un costo por generaciones que debe ser contabilizado con ese peso relativo. Así, el costo de los recursos no renovables tenderá al infinito. Al considerar este tipo de contabilidad, la economía se subordina a la vida misma, humana o natural. A este respecto, es básico que la regulación económica se oriente a equilibrar la velocidad de la reproducción material de la economía con la de la naturaleza. Un desequilibrio entre los dos procesos significará hipotecar el futuro de la vida humana.

4.2.2. Contaminación del ambiente

Es un hecho que la reproducción de la vida humana depende de la reproducción de la vida natural. Asimismo, la salud pública de la especie humana depende de la salud del ambiente. Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), la pobre calidad ambiental de hoy determina un 25% de la salud prevenible (McMurtry 1999: 157). No es asunto de tomar una posición antropocéntrica o no, sino de conectar los ciclos de vida natural con aquellos de la vida de la especie humana a través del tiempo. El IPG resta al PIB todo costo de la contaminación del agua y del aire en el tiempo, acorde con el carácter temporal o duradero del daño que causa, daño que contempla los efectos para las generaciones futuras de la especie humana y para la naturaleza, y así otra vez a la especie humana. El consumo de energía no renovable y el deterioro de la capa de ozono causan daños de largo plazo al ambiente, y deben entrar como costos elevados del IPG que se restan al PIB.

4.2.3. Vida media de medios de producción y bienes de consumo duradero

El IPG mide la riqueza presente y no la producida en un año determinado. Desde esta racionalidad, la prolongación de la vida

media de los productos y la tecnología sustituye buena parte de la reproducción perpetua de la riqueza material. Al contabilizar la riqueza material existente en un año, su conservación en el tiempo aumentará el IPG en años futuros. Esta tendencia estimulará a la vez la elevación de la calidad y la durabilidad. Solo mediante esta racionalidad es posible ajustar la velocidad de reproducción de la riqueza material producida con la velocidad de reproducción de la naturaleza.

McMurtry va más lejos todavía al considerar la importancia de los *benchmarks* de consumo que no se dejan orientar por las inclinaciones consumistas. Los *benchmarks* deben establecer las prioridades de los productos en la vida humana y su costo simultáneo para la naturaleza y el ambiente. El autor es consciente de las dificultades para definir tales prioridades más allá de las necesidades básicas. Es un proceso sujeto a cambios permanentes, acorde con las particularidades sociales de las poblaciones, según su cultura y el tiempo (McMurtry, 1999: 153).

4.2.4. Gastos improductivos

A lo largo de la historia de la humanidad siempre han existido trabajos o gastos improductivos. Se ha visto que el trabajo o gasto improductivo suele darse a costa de la reproducción de la vida material. Son *faux frais* o falsos costos de la economía que no acrecientan, salvo de forma indirecta, la reproducción de nueva riqueza material y espiritual. Pero hay trabajos improductivos que aumentan de modo indirecto un genuino bienestar humano, como los seguros en general y la seguridad social en particular. Un seguro contra incendios significa repartir la riqueza perdida entre los asegurados y evita que el daño se asuma socialmente. La seguridad preventiva tiene mayor prioridad que la reparación de la pérdida. La riqueza presente mejor preservada requiere menos reparación de daños. El principio de la prevención de un desastre está por encima del de la reparación. Tras el principio de prevención se encuentra el de solidaridad. Es solidario reparar socialmente los daños causados a los ciudadanos, aunque es más solidario evitar el desastre.

Por su contenido y desde el punto de vista de la creación anual de riqueza, la salud curativa es un gasto improductivo porque procura reparar un daño. A pesar de lo vulgar de la comparación, la preservación de bienes de consumo duradero evita su

reparación y es prioritaria. La necesidad de reproducir riqueza dañada o perdida recibe la última prioridad. Bajo esta óptica, los bienes desechables obligan a incrementar la reproducción anual de riqueza. Bajo la del contenido, la contabilidad mide la riqueza presente, y la mejor calidad de vida es algo más que la simple prolongación de la vida media. El IPG mide no solo la durabilidad de la vida, también y sobre todo su calidad. En este sentido, la medicina preventiva es más prioritaria que la curativa. Asimismo, es más prioritaria la producción de artículos de buena calidad a fin de evitar su reparación. La reparación de productos tiene a la vez mayor prioridad que su reproducción para sustituirlos.

4.2.5. Gasto de defensa

Constituye un costo falso que resta fuerza a la creación de riqueza futura. Ni directa ni indirectamente aumenta el bienestar material de la humanidad, y por encima de ello su uso conduce a la destrucción material, de vida humana y natural. El aparato militar, la preservación del orden y la vigilancia en general siempre existirán e implican un gasto improductivo. No se trata de eliminar toda clase de conflicto o todo gasto improductivo, cuanto de realizar *benchmarks* de los gastos improductivos en función de la nueva racionalidad económica, donde reina la calidad de la vida, a partir del principio de solidaridad. No se restan al PIB los gastos improductivos que con base en tales criterios contribuyan a un genuino bienestar futuro, mientras aquellos de efecto negativo se le restan para obtener el IPG. Los gastos que refuerzan el principio de solidaridad no se restan al PIB con el propósito de calcular el IPG, sí aquellos que lo debilitan.

4.2.6. Inversiones liberadoras

Cuando el *stock* de capital fijo (inversión en medios de producción) disminuye (en el Norte), y cuando como consecuencia disminuye la producción anual de riqueza material, la riqueza presente puede aumentar por mayor durabilidad y mejor calidad de los productos finales. Bajo tales condiciones, crece la “productividad genuina” del trabajo. La regulación económica mundial debe establecer pautas para incrementar esa “productividad genuina”. A más alto PIB, mayor la pauta de

sustituir la productividad clásica por otra genuina. Esto se logra prolongando de la vida media de los productos y de la tecnología a partir de su calidad; en segundo lugar, estableciendo prioridades en lo que se produce a partir de la “economía de lo suficiente”. Con el incremento de la “productividad genuina”, sube el IPG. Su medición sintética se obtiene luego de aumentar el tiempo libre. Mayor tiempo libre es ganancia de bienestar genuino, y una pérdida su reducción. Se trata de inversiones liberadoras.

Al disminuir la producción anual de riqueza nueva, la masa de dinero anualmente presente pierde relación con la nueva riqueza producida. Si el dinero permanece en la nación, se desvaloriza. Para mantener su poder adquisitivo futuro, debe afluir en forma de préstamo hacia naciones cuya riqueza material precisa desarrollo, vale decir, donde hay necesidades y necesitados. Si la disminución de la creación de riqueza nueva guarda relación con la salida de dinero hacia el Sur, para originar ahí un aumento proporcional de riqueza material, la tasa de interés puede llegar a cero; si sale menos que proporcionalmente, será negativa; y positiva si sale más que proporcionalmente. Cuanto más dinero se concentra en un país, mayor es la necesidad de transferirlo al Sur para que no pierda su poder adquisitivo futuro. De otro modo, ese dinero se desvaloriza de manera acelerada. Así se consigue una paulatina redistribución más igualitaria del ingreso y el trabajo mundial. Éstas son inversiones liberadoras y solidarias.

4.2.7. Remuneración liberadora

Para desarrollar mayores grados de libertad personal es necesario separar el ingreso del trabajo productivo, entendido como trabajo pagado en el mercado. Solo así surgirán verdaderas opciones entre trabajo pagado y no pagado en el hogar o la comunidad, y el estudio, la actividad cultural y la recreación se presentan como opciones de realización personal; solo así se podrá eliminar la discriminación entre trabajo pagado y no pagado, necesarios en la reproducción de la vida concreta; solo así el ámbito de la reproducción de la vida podrá sobreponerse al de la vida económica. Con la introducción de un ingreso ciudadano, la noción de pleno empleo perderá significado como garante de vida. La diferencia entre trabajo pagado y no pagado se borrarán. Los derechos y deberes de los ciudadanos ya no estarán atados a la vinculación con el mercado laboral, sino se derivarán de las horas

dedicadas al trabajo socialmente necesario bajo una modalidad u otra, por un lado, y el tiempo libre por el otro. O sea, mis derechos económicos y sociales como ciudadano ya no dependerán de la vinculación con el mercado cuanto de mi vínculo, en tanto ciudadano, con la sociedad. Ciudadanía significará obligación de los otros hacia mí, y obligación mía hacia los otros, en función de la plenitud de la vida.

La discusión de fondo acerca del ingreso ciudadano no es tanto su factibilidad o infactibilidad, sino el cambio de racionalidad económica que supone. Esto no elimina la discusión sobre la factibilidad financiera del ingreso ciudadano, que evidentemente depende de lo que se entiende por ingreso suficiente para adquirir productos y servicios necesarios. Este tema se vincula a la redistribución del ingreso nacional y mundial que hemos abordado. A la vez, la discusión se relaciona con la distribución entre tiempo pagado y no pagado. Mientras estas cadenas no se rompan, el trabajo pagado seguirá siendo factor de integración social. Los derechos económicos y sociales, es decir, la ciudadanía, seguirá dependiendo de la vinculación con el mercado. El tiempo libre seguirá supeditado a la calidad del tiempo de trabajo pagado, y no a la inversa. Tales cadenas no ofrecen posibilidades de disfrute más pleno de la vida ni crean mayores opciones de desarrollo personal.

La incorporación generalizada de las mujeres al mercado de trabajo bajo el keynesianismo, resalta la necesidad de cubrir más actividades reproductivas de la vida. Entre tanto, en la era keynesiana disminuye la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo y emerge una creciente presión para liberarse, al menos de modo parcial, de las cadenas del trabajo pagado. Desde 1948, las prestaciones sociales crecen sin cesar, alcanzando hacia finales del siglo XX una proporción significativa del PIB. Con ello, una fracción en aumento del ingreso hogareño promedio se obtiene con mayor independencia del trabajo pagado. Muchas de las prestaciones, sin embargo, son derechos obtenidos por la vinculación pasada o futura con el mercado laboral. La concesión de un ingreso mínimo, incluso para aquellos que nunca trabajaron en la vida, se concibe de tal manera que no se pierda el estímulo al trabajo pagado. Romper esta cadena perpetua del trabajo pagado supone romper con la lógica de acumulación por la acumulación, esto es, supone otra racionalidad económica.

Igualmente, la discusión no es la factibilidad o infactibilidad del ingreso ciudadano sino los cambios en la integración social.

Una racionalidad económica donde la lógica del mercado queda supeditada a una regulación económica en función del bienestar genuino, es capaz de liberar de esta cadena perpetua a la humanidad. Sin cambios de racionalidad, no hay factibilidad posible. En cuanto a la factibilidad financiera del ingreso ciudadano, Passet (2000: 274) calcula el costo de un ingreso ciudadano para la sociedad francesa. Establece el ingreso de una persona mayor de veinte años en la mitad del ingreso mediano (línea de pobreza). No habla de un ideal social ajustable, más bien de un ingreso seguro que cada cual está en condiciones de mejorar con base en sus esfuerzos y opciones personales. El cálculo que Passet hace de este gasto, prácticamente no supera los actuales costos del seguro de desempleo, vejez, asignaciones familiares e incapacidad materna. Si, por ende, calculamos el ahorro de la abolición de la burocracia propia del paternalismo estatal, el costo quedaría por debajo del presupuesto hoy necesario para el llamado bienestar social.

La cadena perpetua del trabajo pagado para unos y la condena a una muerte lenta por hambre y privación de las mayorías, son circunstancias inherentes a la racionalidad existente. En medio de la muerte de la racionalidad vigente, brota nueva vida. Una nueva racionalidad económica aparece en el horizonte. Nos encontramos en el momento más oscuro de la noche. Es una oscuridad que da miedo. En esta oscuridad, con todo, se puede sentir el amanecer. Ya nada falta para la aurora donde se vislumbra un reencuentro de la humanidad con la utopía. No es la primera vez que se pone el sol y amanece un nuevo día. La historia de la humanidad revela que no existe un día o estación iguales, a pesar de sus ciclos. Después de un largo invierno, se perciben los primeros síntomas de una nueva primavera. El futuro de la humanidad se entrevé a partir de la posición de las estrellas de la historia. La utopía de la vida no ha muerto. Lo que está muriendo es la racionalidad de la muerte.

Bibliografía

- Aguilar Bulgarelli, Óscar y Carlos Luis Fallas Monge. *El movimiento cooperativo en Costa Rica. Sus antecedentes en la historia universal*. San José, Imprenta Nacional.
- Aguirre, Mariano y Carlos Taibo (1989). *Anuario del Centro de Investigación para la Paz 1988-1989. Paz, militarización y conflictos*. Madrid, Editorial IEPALA.
- Alber, J. (1982). *Von Armenhaus zum Wohlfahrtstaat*. Francfort, Campus Verlag.
- Alternatives Sud (1998). *Les Tigres du Sud: Crise d'un modèle ou contradictions de l'économie capitaliste*. París, CETRI-L'Harmattan.
- Amin, Samir (2002). *Forces et faiblesses du projet libéral du capitalisme sénil*. Artículo inédito.
- Amin, Samir (1998). *Capitalism in the age of globalization*. Londres, ZED Books.
- Anderson, Perry (1979). *Transiciones de la Antigüedad al feudalismo*. México D. F., Siglo XXI.
- Andreff, Wladimir (1996). *Les multinationales globales*. París, Ed. La Découverte.
- Bartra, Ravi (1988). *La Gran Depresión de los 90: qué ocurrirá y cómo proteger su economía*. México D. F., Editorial Grijalbo.
- Bartra, Roger (1975). *Marxismo y sociedades antiguas*. México D. F., Editorial Grijalbo.
- Beinstein, Jorge (1999). *La crisis de la economía global*. Buenos Aires, Editorial Corregidor.
- Beulens, F. (1995). "De Werld Handelsorganisatie en de Sociale Clausules", en *Internationale Spectator* (Holanda), Año 49, No. 10 (octubre).

- CEPII (1996). *Economía mundial 1990-200: el imperativo del crecimiento*. Buenos Aires, Editorial Corregidor.
- CEPII (1995). *L'économie mondiale*. París, Ed. La Découverte.
- Chossudovsky, Michel (1999). "Récolonisation programmée au Brasil: au coeur de la crise le pillage", en *Le Monde Diplomatique* (marzo).
- Clairmont, Frédéric (2001). "Menaces sur l'économie mondiale", en *Le Monde Diplomatique* (mayo).
- Clairmont, Frederic (1999). "Ces firmes géants qui jouent des Etats: la puissance des véritables maitres du monde", en *Le Monde Diplomatique* (diciembre).
- Dierckxsens, Wim (2000). "La construcción de alternativas al neoliberalismo a partir de Seattle", en *Pasos* (DEI) No. 88 (marzo-abril).
- Dierckxsens, Wim (1998). *Los límites de un capitalismo sin ciudadanía: Por una mundialización sin neoliberalismo*. San José, DEI, 3a. ed. ampliada.
- Dierckxsens, Wim (1994). *De la globalización a la perestroika occidental*. San José, DEI.
- Dierckxsens, Wim (1992). *Globalización: Centroamérica y el Caribe en el nuevo orden*. San José, Editorial CCC-CA.
- Dierckxsens, Wim (1983). *Formaciones precapitalistas*. San José, Educa.
- Dobb, Maurice (1978). *Estudio sobre el desarrollo del capitalismo*. México, D. F., Siglo XXI.
- Duby, Georges (1968). *Economía rural y vida campesina en el Occidente medieval*. Barcelona, Península.
- Edwards, Sebastián, Francisco Gil Díaz y Arminio Fraga (1999). "Capital flows to Latin America", en Feldstein, Martin (comp.). *International capital flows*. Chicago, University of Chicago Press.
- Ego Ducrot, Victor (2001). *Bush and ben Laden S. A.* Buenos Aires, Editorial Norma.
- Feldstein, Martin (1998). "Refocusing the IMF", en *Foreign Affairs* (marzo).
- Forrester, Viviane (1996). *El horror económico*. México D. F., Fondo de Cultura Económica.
- Godelier, Maurice (1972). *Sobre el modo de producción asiático*. Barcelona, Martínez Roca.
- Godelier, Maurice (1970). *Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas*. México D. F., Siglo XXI.
- González Cassanova, Pablo (2001). "Una alternativa democrática e incluyente como utopía supone una lucha democrática e incluyente", en www.forum-alternatives.net
- Gordon, Margret (1990). *La política de seguridad social en los países industrializados*. Reino Unido, Cambridge University Press.
- Gréau, Jean-Luc (1998). *Le capitalisme malade de sa finance*. París, Ed. Gallimard.
- Hale, David, (1999). "Ten things to watch in 2000", en *The World in 2000, The Economist*.
- Halstad, Ted y Clifford Cobb (1996). "The need for new measurement of progress", en Mander, Jerry y Edward Goldsmith, *The case against the global economy*. San Francisco (California), Sierra Club Books.
- Hamelink, Cees (1999). "Globalisering: de mondiale verzoeking ven het 'fun-shoppen'", en Hoebink, Paul et al. *Doorlopers en breuklijnen van globalisering, emancipatie en verzet*. Assen (Holanda), Van Gorcu.
- Hardt, Michael y Antonio Negri (2002). *Imperio*. Barcelona, Ediciones Paidós.
- Henry, Gérard-Marie (2000). *La crise de 1929*. París, Ed. Armand Colin.
- Hinkelammert, Franz y Henry Mora (2001). *Coordinación social del trabajo, mercado y reproducción de la vida humana*. San José, DEI.
- Hinkelammert, Franz (1989). *La deuda externa de América Latina. El automatismo de la deuda*. San José, DEI, 2a. ed.
- Hobsbawm, Eric (1974). *Formaciones económicas precapitalistas*. Córdoba, Pasado y presente.
- Hoogendijk, Willem (2000). "Let us make a living, not money: on the liberation of production". Ponencia presentada en el taller Alternatieven voor het neoliberalisme. Holanda, 24 de mayo.
- Houtart, François (2001). *Mercado y religión*. San José, DEI.
- Huberman, Leo (1975). *Los bienes terrenales del hombre*. Veracruz (México), Pepe.
- Huntington (1996). *The clash of civilization and the remaking of the world order*. Nueva York, Ed. Simon and Schuster.
- Imbert, Jean (1971). *Historia económica (de los orígenes a 1978)*. Barcelona, Editorial Vicens-Vives.
- Irela (1996). *La Unión Europea y el Grupo de Río: la agenda birregional 1990-1995*. Madrid.
- Kautsky, Karl (1973). *Orígenes y fundamentos del cristianismo*. México D. F., Diógenes.
- Keune, Lou y Hans van Heijningen (2001). *Vóór de verandering: Alternatieven voor het neoliberalisme*. Amsterdam, X min Y.
- Kozlik, Adolf (1968). *El capitalismo del desperdicio*. México, D. F., Siglo XXI.
- Landy, Adolphe (1949). *Traité de démographie*. París, Ed. Payot.
- Lawrence, Robert (1992). "Japan's low level of inward investment: the role of inhibitions and acquisitions", en *Transnational corporations* (Nueva York, ONU), Vol. 1, No. 3 (diciembre).
- Lenep, E. van (1995). "Nederland in een veranderende economische wereldorde", en *Internationale Spectator* (Holanda), Año 49, No. 10 (octubre).
- Lesourd, J. A. y C. Gérard. *Historia económica mundial (moderna y contemporánea)*. Barcelona, Editorial Vicens-Vives.
- Leyva, Jorge et al. (1987). "Indicadores económicos", en *Mapa económico internacional*. México D. F., CIDE.
- Maddison, Angus (1991). *Dynamic forces in capitalist development, a long run comparative view*. Nueva York, Oxford University Press.

- Mandel, Ernest (1972). *Tratado de economía marxista*. México, D. F., Editorial Era.
- Margolin, Jean-Louis (1994). "L'Asie Orientale, de la prospérité a l'unité", en *L'économie mondiale 1995*. París, Ed. La Découverte.
- Marx, Karl (1971). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política* (borrador). 1857-1858. Buenos Aires, Ed. Siglo XXI.
- Marx, Karl (1970). *Prólogo de la contribución a la crítica de la economía política*.
- Marx, Karl (1969). *Teorías sobre la plusvalía*. Buenos Aires, Cartago.
- McMurtry (1999). *The cancer stage of capitalism*. Londres, Pluto Press.
- Mesa-Lago, Carmelo (1990). *La seguridad social y el sector informal*. Santiago de Chile, PREALC-OIT.
- Mesa-Lago, Carmelo (1978). *Social security in Latin America premature groups stratification and inequality*. Pittsburg, Pittsburgh University Press.
- Meyssan, Thierry (2002). *11 Septembre 2001: L'effroyable imposture*. París, Ed. Carrot.
- Millán, Julio (1992). *La cuenca del Pacífico*. México, D. F., Fondo de Cultura Económica.
- Morrison, A. y K. Roth (1992). "The regional solution: an alternative to globalization", en *Transnational corporations* (Nueva York, Naciones Unidas), Vol. 1, No. 2 (agosto).
- Nadal Egea, Alejandro (1991). *Arsenales nucleares: tecnología decadente y control de armamentos*. México, D. F., El Colegio de México.
- Nikonoff, Jaques (1999). "Triple échec aux Etats Unies", en *Le Monde Diplomatique* (febrero).
- OIT (2000). *Fuentes y métodos; estadísticas del trabajo*. Ginebra, OIT.
- OIT (1993). *El empleo en el mundo*. Ginebra, OIT.
- OIT (1990). *Anuario de estadísticas del trabajo 1945-1989*. Ginebra, OIT.
- ONU (1993). *Transnational corporations*. Nueva York.
- Ostry, S. (1992). "Domain: the new international policy arena", en *Transnational corporations* (Nueva York, Naciones Unidas).
- Passet, René (2000). *L'illusion néolibérale*. París, Ed. Fayard.
- Paz, Pedro (1983). "Crisis financiera internacional, neoliberalismo y respuestas nacionales", en Ramírez, Mario et al. *Banca y crisis del sistema*. México, D. F., Editorial Pueblo Nuevo.
- Peralta, Mónica (1978). *Acumulación del capital y crisis política en Argentina (1930-1974)*. México D. F., Siglo XXI.
- Pineda, Francisco (2002). "La guerra de la desinformación en la 'Era de la información'", en *El nuevo internacionalismo después del 11 de septiembre*. OSAL, Año II, No. 6 (enero).
- Pirenne, Henry (1973). *Historia económica y social de la Edad Media*. México, D. F., Fondo de Cultura Económica.
- PREALC (1982). *Mercado de trabajo en cifras. 1950-1980*. Santiago de Chile, OIT.
- Robin, Jaques (2002). "Cette grande implosion de l'an 2002", en *Le Monde Diplomatique* (marzo).
- Rohwer, Jim (1998). "Why the global storm will zap the US economy", en *Fortune* (28 de septiembre).
- Semjenow, W. S. (1973). *Kapitalismus un Klassen, zur Sozialstruktur in der modernen Kapitalistischen Gesellschaft*. Colonia (Alemania), Ed. Pahl-Rugenstein.
- Shutt, Harry (1998). *The trouble with capitalism: global economic failure*. Londres, Ed. ZED Books.
- Sundaram, Jomo (1998). "La crise des Tigres asiatiques et incidences mondiales: une analyse au départ de l'Asie", en *Alternatives Sud* (París, CETRI-L'Harmattan).
- Terray Emmanuel (1972). "Marxism and primitive societies", en *Monthly Review Press* (Nueva York).
- The Wall Street Journal (1999). *Almanac*. Nueva York, Ballantine Books.
- Tuck, Richard (1989). *Hobbes*. Amersfoort (Holanda), Drukkerij Wilco.
- UNCTAD (1999). *World investment report*. Nueva York, UNCTAD.
- Wolman, William y Anne Colamosca (1997). *The Judas economy*. Nueva York, Addison-Wesley.