

Segunda parte. La transformación económico-política del capitalismo tardío del siglo XX

«El intervalo entre la decadencia de lo viejo y la formación y consolidación de lo nuevo constituye un período de transición que siempre, necesariamente, debe ser de incertidumbre, confusión, error y salvaje y feroz fanatismo».

John Calhoun

7. Introducción

Si ha habido algún tipo de transformación en la economía política del capitalismo tardío del siglo XX, nos corresponde a nosotros establecer la posible profundidad e importancia del cambio. Abundan los signos de cambios radicales en los procesos laborales, los hábitos del consumidor, las configuraciones geográficas y geopolíticas, los poderes y prácticas estatales, y otros aspectos similares. Sin embargo, aún vivimos, en Occidente, en una sociedad donde la producción destinada a la ganancia sigue siendo el principio básico organizador de la vida económica. Por lo tanto, debemos representar de alguna manera todos los cambios y la agitación que han ocurrido desde la primera gran recesión de posguerra en 1973, lo cual no pierde de vista el hecho de que las reglas básicas del modo de producción capitalista siguen operando como fuerzas que definen invariablemente el desarrollo histórico y geográfico.

Y en el lenguaje (y por consiguiente en la hipótesis) que analizaré, podremos ver los acontecimientos recientes como una transición en el *régimen de acumulación* y su correspondiente *modo de regulación social y política*. Al representar los problemas de esta manera, recurro al lenguaje de una cierta escuela de pensamiento conocida como la «escuela de la regulación». Su argumento fundamental, sostenido por Aglietta (1979) y por Lipietz (1986), Boyer (1986a, 1986b) y otros, puede resumirse brevemente. Un régimen de acumulación «describe la estabilización en un largo período de la asignación del producto neto entre el consumo y la acumulación; implica cierta correspondencia entre la transformación de las condiciones de producción y las condiciones de reproducción de los asalariados». Un sistema de acumulación particular puede existir en la medida en que «su esquema de reproducción sea coherente». Sin embargo, el problema es introducir los comportamientos de todo tipo de individuos —capitalistas, obreros, empleados del Estado, financistas y otros agentes económico-políticos— en alguna configuración que mantenga en funcionamiento el régimen de acumulación. Por lo tanto, debe existir «una materialización del régimen de acumulación que tome la forma de normas, hábitos, leyes, redes de regula-

ción, etc., que aseguren la unidad del proceso, es decir, la conveniente consistencia de los comportamientos individuales respecto del esquema de reproducción. Este cuerpo de reglas y procesos sociales interiorizados se denomina el *modo de regulación*» (Lipietz, 1986, pág. 19).

Este lenguaje es útil, en primer lugar, como recurso heurístico. Concentra nuestra atención en las complejas interrelaciones, hábitos, prácticas políticas y formas culturales que permitirán que un sistema capitalista altamente dinámico, y consiguientemente inestable, adquiera la apariencia suficiente de orden como para funcionar en forma coherente por lo menos durante un cierto período.

Hay dos amplias áreas de dificultad dentro de un sistema económico capitalista que deben negociarse con éxito si se quiere asegurar la viabilidad del sistema. La primera surge de las cualidades anárquicas de los mercados que fijan los precios, y la segunda, de la necesidad de controlar el despliegue de la fuerza de trabajo a fin de garantizar la plusvalía en la producción y, por lo tanto, las ganancias positivas para tantos capitalistas como sea posible.

Los mercados que fijan los precios, para tomar el primer problema, suelen proporcionar innumerables señales altamente descentralizadas que permiten a los productores coordinar las decisiones de producción con las necesidades, los requerimientos y los deseos de los consumidores (que están sujetos al presupuesto y a las restricciones de costos que en cualquier transacción mercantil afectan a ambas partes). Pero la famosa «mano invisible» del mercado de Adam Smith nunca ha sido suficiente para garantizar el crecimiento estable del capitalismo, aun cuando las instituciones que lo sustentan (propiedad privada, obligación de cumplimiento de contratos, manejo apropiado del dinero) hayan funcionado en forma adecuada. Es necesario que exista cierto grado de acción colectiva —por lo general, control e intervención estatal— para compensar los fracasos del mercado (tales como los daños irreparables que afectan al medio natural y social), evitar las excesivas concentraciones del poder de mercado o frenar el abuso del privilegio monopólico allí donde este resulta inevitable (en campos tales como el transporte y las comunicaciones), suministrar bienes colectivos (defensa, educación, infraestructuras sociales y físicas) que no pueden ser producidos y vendidos a través del mercado, y evitar la posibilidad de desbordes debidos a las olas especulativas, los signos anormales del mercado y el juego recíproco potencialmente negativo entre las expectativas empresariales y los signos del mercado (el problema del auto-cumplimiento de las profecías en el desempeño del mercado). En la práctica, las presiones colectivas ejercidas por el Estado u

otras instituciones (religiosas, políticas, sindicales, empresarias, y organizaciones culturales) junto con el ejercicio del poder dominante del mercado por parte de las grandes corporaciones y otras poderosas instituciones afectan la dinámica del capitalismo de manera vital. Las presiones pueden ser directas (como la fijación de salarios y los controles de precios) o indirectas (como la publicidad subliminal que nos induce a una nueva concepción de las necesidades y deseos fundamentales en la vida), pero el efecto neto es definir la trayectoria y la forma del desarrollo capitalista por caminos que no pueden comprenderse mediante el simple análisis de las transacciones de mercado. Más aún, las orientaciones sociales y psicológicas, como el individualismo y el impulso de realización personal a través de la auto-expresión, la búsqueda de seguridad y de identidad colectiva, la necesidad de alcanzar auto-respeto, status, o alguna otra marca de identidad individual, juegan un rol en la definición de las modalidades del consumo y en los estilos de vida. Basta contemplar el conjunto de fuerzas comprometidas en la proliferación de la producción masiva, la propiedad y el uso de los automóviles para reconocer el amplio espectro de significados sociales, psicológicos, políticos y económicos (en el sentido trivial) que se vinculan a uno de los sectores de crecimiento clave del capitalismo del siglo XX. La virtud de la «escuela de la regulación» es que insiste en que consideremos el paquete total de relaciones y disposiciones que contribuyen a la estabilización del desarrollo productivo y a la asignación total del ingreso y el consumo en un período y lugar histórico determinados.

El segundo terreno de dificultad en las sociedades capitalistas hace a la conversión de la capacidad de hombres y mujeres para que realicen un trabajo activo en el proceso laboral de cuyos frutos pueden apropiarse los capitalistas. Cualquier trabajo requiere cierta concentración, auto-disciplina, adecuación a diferentes instrumentos de producción y cierto conocimiento de las potencialidades de diversas materias primas para su conversión en productos útiles. Sin embargo, en la producción de mercancías que se realiza en las condiciones del trabajo asalariado, gran parte del conocimiento, de las decisiones técnicas así como del aparato disciplinario están fuera del control de la persona que en realidad hace el trabajo. El acostumbramiento de los trabajadores asalariados al capitalismo fue un largo proceso histórico (no particularmente feliz) que debe renovarse con la incorporación de cada nueva generación de trabajadores a la fuerza de trabajo. La disciplina impuesta a la fuerza de trabajo en función de la acumulación capitalista —proceso al que me referiré en general como «control del trabajo»— es un asunto muy intrinca-

do. En primera instancia, entraña cierta mezcla de represión, acostumbramiento, cooptación y cooperación, todo lo cual debe organizarse no sólo en el lugar de trabajo sino en la sociedad en su conjunto. La socialización del trabajador a las condiciones de la producción capitalista supone el control social de fuerzas físicas y mentales sobre bases muy amplias. La educación, el entrenamiento, la persuasión, la movilización de ciertos sentimientos sociales (la ética del trabajo, la lealtad a la compañía, el orgullo nacional o local) y tendencias psicológicas (la búsqueda de identidad a través del trabajo, la iniciativa individual o la solidaridad social), todo esto desempeña un papel y está íntimamente mezclado con la formación de las ideologías dominantes cultivadas por los medios masivos, las instituciones religiosas y educativas, las diversas ramas del aparato estatal, y afirmado por la simple articulación de su experiencia, por parte de aquellos que hacen el trabajo. Aquí, también, el «modo de regulación» es una manera conveniente de conceptualizar la forma en que los problemas de la organización de la fuerza de trabajo para los fines de la acumulación capitalista se elaboran en lugares y tiempos específicos.

Acepto ampliamente la perspectiva de que el prolongado boom de posguerra, de 1945 a 1973, se construyó sobre cierto conjunto de prácticas de control del trabajo, combinaciones tecnológicas, hábitos de consumo y configuraciones del poder económico-político, y que esa configuración puede llamarse sin duda fordista-keynesiana. La fragmentación de este sistema desde 1973 ha inaugurado un período de cambios rápidos, de flujo e incertidumbre. No está en modo alguno claro si los nuevos sistemas de producción y comercialización, caracterizados por procesos y mercados laborales más flexibles, movilidad geográfica y rápidos desplazamientos en las prácticas de consumo, responden al título de un nuevo régimen de acumulación, y si el renacimiento de la iniciativa empresaria y del neo-conservadurismo, junto con el giro cultural hacia el posmodernismo, responden al título de un nuevo modo de regulación. Siempre existe el riesgo de confundir lo transitorio y lo efímero con transformaciones más fundamentales en la vida económico-política. Pero los contrastes entre las prácticas económico-políticas del presente y aquellas de la época del boom de posguerra son suficientemente fuertes como para hacer que la hipótesis de un desplazamiento del fordismo a lo que podría llamarse un régimen de acumulación «flexible» sea efectivamente una manera pertinente de caracterizar la historia reciente. Y si, por razones didácticas, a partir de ahora acentúo los contrastes, a modo de conclusión general volveré sobre la cuestión evaluativa acerca del carácter fundamental de los cambios.

8. Fordismo

Sin duda, la fecha simbólica de iniciación del fordismo es 1914, cuando Henry Ford introdujo su jornada de cinco dólares y ocho horas para recompensar a los trabajadores que habían armado la línea de montaje en cadena de piezas de automóvil que había inaugurado el año anterior en Dearborn, Michigan. Pero la forma de implantación del fordismo es mucho más complicada que eso.

En muchos aspectos, las innovaciones tecnológicas y organizativas de Ford fueron una mera extensión de tendencias consolidadas. Por ejemplo, la forma corporativa de la organización empresarial se había perfeccionado gracias a los ferrocarriles en el curso del siglo XIX, y después de la ola de formación de trusts, carteles y fusiones empresarias a fines de siglo, se extendió a numerosos sectores industriales (un tercio de los activos industriales norteamericanos se fusionarían entre los años 1898-1902). Del mismo modo, Ford no hizo más que racionalizar las viejas tecnologías y una división preexistente del trabajo especializado, si bien al hacer que el trabajo fluyera hacia un trabajador estacionario, logró grandes aumentos de productividad. Después de todo, *The principles of scientific management*, de F. W. Taylor, se publicó en 1911. Se trata de un influyente tratado que analiza cómo la productividad del trabajo puede incrementarse radicalmente dividiendo cada proceso de trabajo en movimientos parciales y organizando las tareas fragmentarias de acuerdo con pautas rigurosas de tiempo y con el estudio del movimiento. Y el pensamiento de Taylor tenía una larga tradición, ya que se remontaba a los experimentos de Gilbreth de la década de 1890 y a los trabajos de escritores de mediados del siglo XIX, como Ure y Babbage, que Marx había considerado tan reveladores. Además, hacía tiempo que en varias industrias se había puesto en práctica la separación entre dirección, concepción, control y ejecución (y todo lo que esto significaba en el plano de las relaciones sociales jerárquicas y la pérdida de habilidades dentro del proceso de trabajo). Lo propio de Ford (y lo que por último separa al fordismo del taylorismo) fue su concepción, su reconocimiento explícito de que la producción en masa significaba un consumo masivo, un nuevo siste-

ma de reproducción de la fuerza de trabajo, una nueva política de control y dirección del trabajo, una nueva estética y una nueva psicología; en una palabra: un nuevo tipo de sociedad racionalizada, modernista, populista y democrática.

Unas décadas después, el dirigente comunista italiano Antonio Gramsci, que languideció en una de las cárceles de Mussolini, llegó exactamente a la misma conclusión. El americanismo y el fordismo, observó en sus *Cuadernos de la cárcel*, significaban «el esfuerzo colectivo más grande que se ha realizado hasta la fecha para crear, con una velocidad sin precedentes y con una conciencia del objetivo que no tiene parangón en la historia, un nuevo tipo de trabajador y un nuevo tipo de hombre». Los nuevos métodos de trabajo «son inseparables de un modo específico de vivir y pensar, y de sentir la vida». En la perspectiva de Gramsci, las cuestiones de la sexualidad, de la familia, de las formas de coerción morales, del consumismo y de la acción del Estado se ligaban todas con el intento de forjar un tipo de trabajador «adecuado al nuevo tipo de trabajo y de proceso productivo». Sin embargo, aun dos décadas después de la apertura del juego por parte de Ford, Gramsci juzgó que «esta elaboración aún está en su fase inicial y por lo tanto (al parecer) es idílica». ¿Por qué le llevó tanto tiempo al fordismo convertirse en un régimen de acumulación maduro?

Ford pensaba que el nuevo tipo de sociedad podía construirse simplemente a través de la correcta aplicación de la fuerza corporativa. El objetivo de la jornada de cinco dólares y ocho horas era asegurar la sumisión del trabajador a la disciplina requerida para trabajar en el sistema de la línea de montaje. Al mismo tiempo quería suministrar a los obreros el ingreso y el tiempo libre suficientes para consumir los productos masivos que las corporaciones lanzarían al mercado en cantidades cada vez mayores. Para esto era necesario que los trabajadores supieran cómo gastar su dinero en forma adecuada. Fue así como, en 1916, Ford, envió un ejército de asistentes sociales a las casas de sus trabajadores «privilegiados» (en gran medida inmigrantes) para cerciorarse de que el «hombre nuevo» de la producción en masa tuviera una probidad moral, una vida familiar y la capacidad de hacer un consumo prudente (es decir, no-alcohólico) y «racional», a la altura de las necesidades y expectativas de la corporación. El experimento no duró mucho, pero su existencia fue un signo que presagiaba los graves problemas sociales, psicológicos y políticos que el fordismo habría de plantear.

Ford creía tan firmemente en la fuerza corporativa para regular la economía en su conjunto que incrementó los salarios en el momento de la gran depresión, con la seguridad de que esta medida es-

timularía la demanda efectiva, reactivaría el mercado y restauraría la confianza empresaria. Pero las leyes coercitivas de la competencia demostraron ser demasiado poderosas hasta para el poderoso Ford, que se vio obligado a despedir trabajadores y a recortar los salarios. Quedó para Roosevelt y el New Deal la tarea de tratar de salvar el capitalismo haciendo, a través de la intervención del Estado, lo que Ford había tratado de hacer solo. Ford intentó aprovecharse de ese resultado en la década de 1930, impulsando a sus trabajadores a autoabastecerse de la mayor parte de sus necesidades de subsistencia. En su tiempo libre, aseguraba, debían cultivar verduras en el jardín (práctica que se adoptó con gran éxito en Gran Bretaña durante la Segunda Guerra Mundial). Al insistir en que «la autoayuda era la única forma de combatir la depresión económica», Ford reforzaba la utopía controlada, de regreso-a-la-tierra, característica de los planes de Frank Lloyd Wright para Broadacre City. Pero aun aquí podemos detectar interesantes signos de futuras configuraciones, dado que la suburbanización y la desconcentración de la población y de la industria (más que la autoayuda), implícitas en la concepción modernista de Wright, se convertirían en un elemento fundamental para estimular la demanda de los productos de Ford durante el prolongado boom posterior a la guerra, después de 1945.

En realidad, la forma en que se aplicó el sistema fordista da lugar a una historia larga y complicada que se extiende a más de medio siglo. Dependía de una multitud de decisiones individuales, corporativas, institucionales y estatales, muchas de las cuales eran opciones políticas inconscientes o respuestas reflejas a las tendencias de las crisis capitalistas, en particular tal como se manifestaron en la gran depresión de 1930. La movilización posterior de tiempos de guerra también implicó una planificación en gran escala así como una profunda racionalización del proceso del trabajo, a pesar de la resistencia de los trabajadores a la producción en línea de montaje y a los temores capitalistas con respecto a un control centralizado. Ni los capitalistas ni los trabajadores podían negarse a las racionalizaciones que mejorarían la eficacia, en un momento de esfuerzo concentrado a causa de la guerra. Además, las confusiones en las prácticas ideológicas e intelectuales complicaban los problemas. Tanto el ala izquierda como el ala derecha del espectro político tenían su propia versión de la planificación estatal racionalizada (con todos sus atavíos modernistas) como solución a los males heredados por el capitalismo, tal como lo demostraba, sobre todo, la crisis de 1930. Se trataba de un tipo de confusión en la historia política e intelectual en la que Lenin aparecía elogiando la tecnología de producción taylorista y fordista mientras los sindicatos de Europa Occidental la

rechazaban, y Le Corbusier se convertía en una suerte de apóstol de la modernidad mientras se asociaba con los regímenes autoritarios (Mussolini por un tiempo, y luego el régimen de Vichy en Francia), o Ebenezer Howard forjaba planes utópicos inspirados por el anarquismo de Geddes y Kropotkin, que los constructores capitalistas se encargarían de realizar luego, y Robert Moses, que comenzó el siglo como un «progresista» político (inspirado en el socialismo utópico que describe Edward Bellamy en *Looking backwards*), y terminaba en el «agente con poder» que «llevó el hacha de guerra» al Bronx en nombre de la automovilización de América (véase p. ej. Caro, 1974).

Al parecer, había dos impedimentos mayores para la difusión del fordismo en los años de entreguerras. En primer término, el estado de las relaciones de clase en el mundo capitalista no permitía la aceptación fácil de un sistema de producción que se apoyaba en la adaptación del trabajador a largas horas de trabajo de pura rutina, que no requería las habilidades artesanales tradicionales y que no contemplaba casi la participación del trabajador en el diseño, el ritmo y la programación del proceso de producción. Ford había confiado casi exclusivamente en el trabajo de los inmigrantes para instaurar su sistema de producción por línea de montaje, pero los inmigrantes aprendieron y los trabajadores nativos americanos eran hostiles. El giro de renovación de la fuerza de trabajo de Ford demostró ser impresionante. También hubo feroces resistencias al taylorismo en la década de 1920 y algunos comentaristas, como Richard Edwards (1979), insisten en que la oposición de los trabajadores derrotó de plano la implantación de esas técnicas en la mayor parte de las industrias, a pesar de la dominación capitalista de los mercados laborales, del flujo continuo de trabajo inmigrante y de la posibilidad de movilizar reservas laborales en la América rural (a veces también negra). En el resto del mundo capitalista, la organización del trabajo y las tradiciones artesanales eran demasiado fuertes y la inmigración era demasiado débil como para permitir que el fordismo o el taylorismo tuvieran un predominio fácil sobre la producción, aun cuando se aceptaron y aplicaron ampliamente los principios generales de la administración científica. En este sentido, *Administration industrielle et générale* de Henri Fayol (publicado en 1916) resultó ser un texto de mayor influencia en Europa que el de Taylor. Con su insistencia en las estructuras de organización y en el ordenamiento jerárquico de la autoridad y el flujo de la información, dio lugar a una versión algo diferente de la administración racionalizada, si se la compara con la preocupación de Taylor por simplificar la corriente horizontal de los procesos de producción. La tecnología de la producción en masa por línea de montaje, implantada de manera

irregular en los Estados Unidos, se había desarrollado débilmente en Europa antes de mediados de la década de 1930. La industria automovilística europea —con la excepción de la planta de Fiat en Turín—, que siguió siendo fundamentalmente una industria de excelencia artesanal (aunque organizada en forma corporativa) que producía automóviles para un mercado próspero compuesto por consumidores de la elite, apenas fue afectada por los procedimientos de línea de montaje para la producción en masa de modelos más baratos antes de la Segunda Guerra Mundial. Hizo falta una revolución mayor en las relaciones de clase —una revolución que empezó en la década de 1930 pero que tuvo su esplendor recién en la década de 1950— para que el fordismo pudiera difundirse en Europa.

El segundo gran obstáculo que debía superarse eran las modalidades y mecanismos de la intervención estatal. Debía idearse un nuevo modo de regulación que respondiera a las exigencias de la producción fordista, y fueron necesarios el impacto salvaje de la depresión de 1930 y el casi colapso del capitalismo para que las sociedades capitalistas impulsaran una nueva perspectiva en la concepción e implementación de los poderes estatales. La crisis aparecía fundamentalmente como una falta de demanda efectiva del producto, y fue en ese plano donde comenzó la búsqueda de soluciones. Gracias a una percepción tardía, por supuesto, podemos ver con claridad todos los peligros que entrañan los movimientos socialistas nacionales. Pero, a la luz del fracaso evidente de los gobiernos democráticos que no hicieron otra cosa que complicar las dificultades de un colapso económico general, no es difícil percibir el atractivo de una solución política en la que los trabajadores eran disciplinados en sistemas de producción nuevos y más eficientes, y donde la capacidad excedente era absorbida en parte merced a gastos productivos en las infraestructuras tan necesarias para la producción y el consumo (mientras que la otra parte se despilfarraba en gastos militares). No pocos políticos e intelectuales (cito al economista Schumpeter como ejemplo) pensaron que el tipo de soluciones exploradas en Japón, Italia y Alemania en la década de 1930 (despojadas de sus apelaciones a la mitología, el militarismo y el racismo) eran correctas, y apoyaron el New Deal de Roosevelt porque lo vieron precisamente desde esa óptica. Muchos estaban de acuerdo en que el estancamiento democrático de la década de 1920 (aunque ligado a la clase) tenía que ser superado con una pizca de autoritarismo y de intervencionismo estatales, de los que podían encontrarse pocos precedentes (salvo el de la industrialización en Japón o las intervenciones bonapartistas del Segundo Imperio en Francia). Desilusionado por la incapacidad de los gobiernos democráticos para asumir lo que él

consideraba las tareas esenciales de la modernización, Le Corbusier apoyó primero al sindicalismo y después a los regímenes autoritarios como las únicas fórmulas políticas capaces de enfrentar la crisis. El problema, según lo vio el economista Keynes, era alcanzar un conjunto de estrategias de gestión científica y de fuerzas estatales que pudieran estabilizar el capitalismo, evitando la represión abierta y la irracionalidad, las incitaciones a la guerra y el estrecho nacionalismo que estaban implícitos en las soluciones nacional-socialistas. En este contexto de confusión debemos entender los intentos sumamente diversificados, dentro de diferentes Estados nacionales, de establecer arreglos políticos, institucionales y sociales capaces de resolver las incapacidades crónicas del capitalismo para regular las condiciones esenciales de su reproducción.

El problema de la configuración e implementación adecuadas de los poderes del Estado se resolvió sólo después de 1945. Esto convirtió al fordismo en un régimen de acumulación maduro, fecundo y definido. Como tal, luego formó la base para el prolongado boom de posguerra que se mantuvo intacto en lo fundamental hasta 1973. En este período, el capitalismo en los países capitalistas avanzados alcanzó fuertes tasas de crecimiento económico, aunque de una estabilidad relativa (véanse la figura 2.1 y el cuadro 2.1). Se elevaron los niveles de vida (figura 2.2), se frenaron las tendencias a la crisis, se preservó la democracia de masas y la amenaza de guerra intercapitalista se mantuvo en un plano remoto. El fordismo se conectó sólidamente con el keynesianismo, y el capitalismo hizo ostentación de expansiones mundiales internacionales a través de las cuales cayeron en sus redes una cantidad de naciones descolonizadas. El modo en que se dio ese sistema constituye una historia dramática que merece, por lo menos, un examen sumario si queremos comprender mejor las transiciones ocurridas desde 1973.

Cuadro 2.1 *Tasas medias de crecimiento para los países capitalistas avanzados durante varios períodos desde 1820.*

	<i>Tasas de variación anual en porcentajes</i>		
	<i>Producto</i>	<i>Producto per cápita</i>	<i>Exportaciones</i>
1820-1870	2,2	1,0	4,0
1870-1913	2,5	1,4	3,9
1913-1950	1,9	1,2	1,0
1950-1973	4,9	3,8	8,6
1973-1979	2,6	1,8	5,6
1979-1985	2,2	1,3	3,8

Fuentes: Maddison, 1982 (1820-1973) y OCDE (1973-1985).

El período de posguerra asistió al surgimiento de una serie de industrias fundadas en tecnologías que habían madurado en los años de entreguerras y que habían sido llevadas a nuevos extremos de racionalización en la Segunda Guerra Mundial. Automóviles, cons-

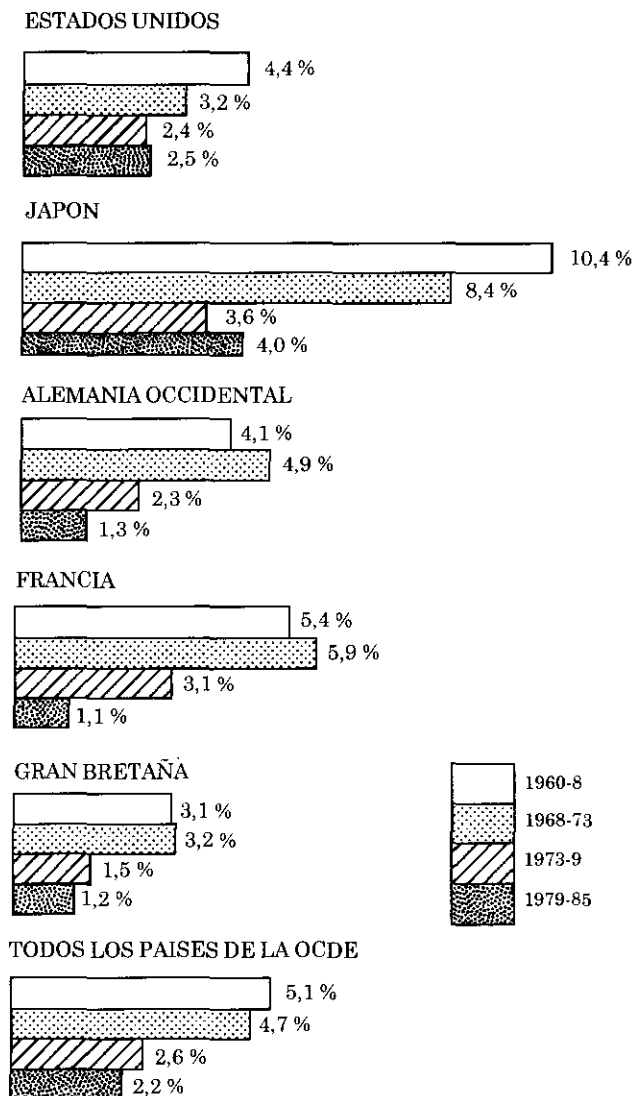


Figura 2.1 Tasas anuales de crecimiento económico para una selección de países capitalistas avanzados y para el conjunto de la OCDE, medidas en períodos de tiempo entre 1960 y 1985. (Fuente: OCDE.)

trucción de barcos y de equipos de transporte, acero, petroquímica, caucho, artefactos eléctricos para el consumo, y la construcción, se convirtieron en mecanismos propulsores del crecimiento económico centralizado en una serie de regiones de gran producción de la economía mundial —el Medio Oeste en los Estados Unidos, el Ruhr-

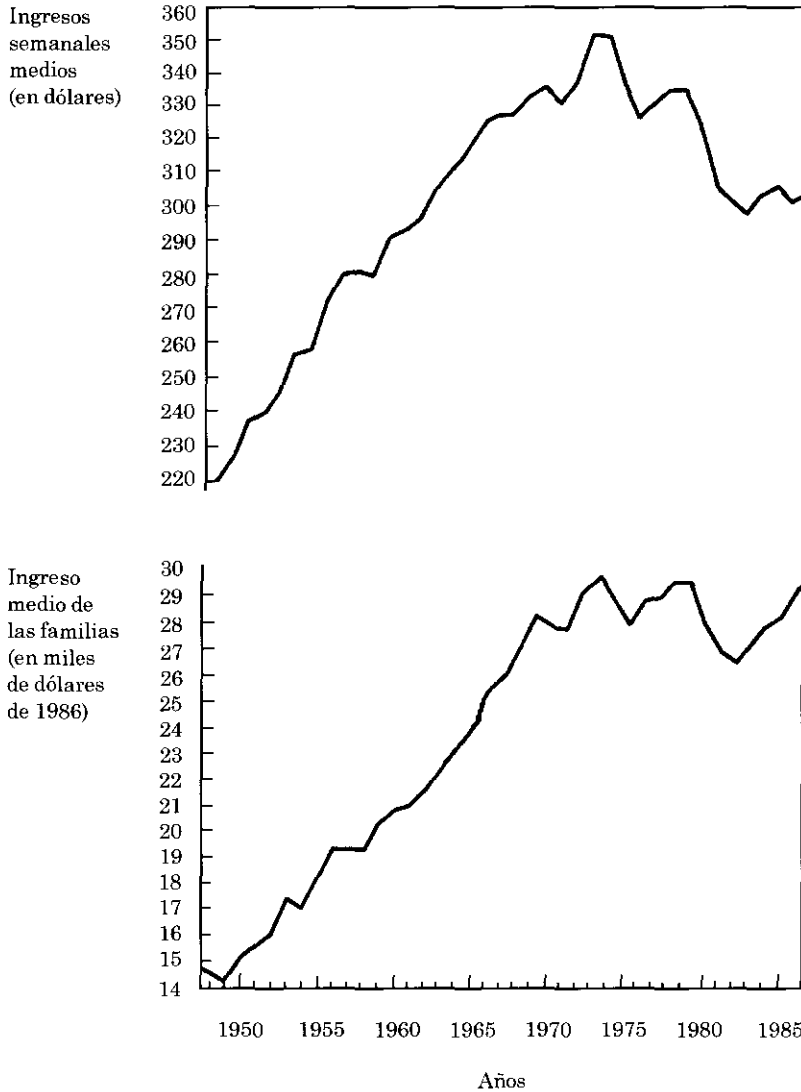


Figura 2.2 Salarios reales e ingresos de las familias en los Estados Unidos entre 1947 y 1986. (Fuentes: Estadísticas Históricas de los Estados Unidos e Informes Económicos al Presidente.)

Renania, los West Midlands en Gran Bretaña, la región productiva Tokio-Yokohama—. Las fuerzas de trabajo privilegiadas en estas regiones formaron uno de los pilares de una demanda efectiva en rápida expansión. El otro pilar estaba en la reconstrucción de las economías destrozadas por la guerra, apoyada por el Estado, la suburbanización —en particular en los Estados Unidos—, la renovación urbana, la expansión geográfica del transporte y los sistemas de comunicaciones y el desarrollo de la infraestructura tanto dentro como fuera del mundo capitalista avanzado. Estas regiones clave de la economía mundial, coordinadas por centros financieros interrelacionados —con los Estados Unidos y Nueva York en la cumbre de la jerarquía—, trajeron provisiones masivas de materias primas del resto del mundo no comunista y llegaron a dominar con sus productos un mercado mundial masivo cada vez más homogéneo.

Sin embargo, el crecimiento fenomenal que se produjo en el boom de posguerra dependía de una serie de compromisos y reposicionamientos por parte de los actores más importantes del proceso de desarrollo capitalista. El Estado debía asumir nuevos roles (keynesianos) y construir nuevos poderes institucionales; el capital corporativo tenía que orientar sus velas en ciertos sentidos, a fin de moverse con menos sobresaltos por el camino de una rentabilidad segura; y el trabajo organizado tenía que cumplir nuevos roles y funciones en los mercados laborales y en los procesos de producción. El equilibrio de poder tenso aunque firme que se estableció entre el trabajo organizado, el gran capital corporativo y el Estado nacional, y que cimentó la base de poder para el boom de posguerra, no había llegado por azar. Era el resultado de años de lucha.

Por ejemplo, la derrota de los resurgidos movimientos obreros radicales del período inmediatamente posterior a la guerra preparó los fundamentos políticos para los controles sobre la fuerza de trabajo y los compromisos que hicieron posible el fordismo. Armstrong, Glyn y Harrison (1984, capítulo 4) proporcionan un registro detallado de cómo se montó el ataque a las formas tradicionales (los sindicatos de oficios) y a las formas radicales de organización de las fuerzas del trabajo en los territorios ocupados de Japón, Alemania Occidental e Italia, y en los territorios supuestamente «libres» de Gran Bretaña, Francia y los Países Bajos. En los Estados Unidos, donde la Wagner Act de 1933 había concedido poder de participación en el mercado a los sindicatos (con el explícito reconocimiento de que los derechos de la negociación colectiva eran esenciales para resolver el problema de la demanda efectiva) a cambio del sacrificio de poderes en el ámbito de la producción, los sindicatos se vieron acusados con virulencia de infiltración comunista en los años de posguerra y, por

fin, sometidos a una estricta disciplina legal por la Taft-Hartley Act de 1952 (una ley impuesta en el auge del período maccartista) (Tomlins, 1985). Con su principal adversario bajo control, los intereses de clase capitalistas pudieron resolver lo que Gramsci llamaba el problema de la «hegemonía», y establecer una supuesta nueva base para aquellas relaciones de clase que llevaban al fordismo.

Hasta qué punto penetraron estas nuevas relaciones de clase es materia de disputa y, en todo caso, evidentemente, variaba en gran medida de un país a otro o de una región a otra. Por ejemplo, en los Estados Unidos, los sindicatos adquirieron un poder considerable en la esfera de la negociación colectiva en las industrias de producción masiva del Medio Oeste y del Nordeste, conservando cierto control del personal sobre las especificaciones profesionales, la seguridad y las promociones, y un importante poder político (aunque nunca determinante) sobre cuestiones tales como los beneficios de la seguridad social, el salario mínimo y otros aspectos de la política social. Pero adquirieron y mantuvieron esos derechos a cambio de adoptar una posición de colaboración con respecto a las técnicas de producción fordista y estrategias corporativas afines para incrementar la productividad. Burawoy, en su *Manufacturing consent*, demuestra cuán presentes estaban los sentimientos corporativos en la fuerza de trabajo, aunque modificados por todo tipo de «juegos» de resistencia a cualquier inclusión excesiva del poder capitalista en las filas obreras (con respecto, por ejemplo, a los ritmos del trabajo). Así, Burawoy confirma ampliamente con datos estadounidenses el perfil de la posición cooperativa de *The affluent worker* compilado por Goldthorpe para Gran Bretaña. Sin embargo, hubo numerosos y repentinos estallidos de descontento, aun entre los trabajadores privilegiados (por ejemplo, en la planta de General Motors de Lordstown poco después de su apertura, o entre los trabajadores privilegiados que estudia Goldthorpe), indicativos de que quizá se trate más de una adaptación superficial que de una total reconstrucción de las actitudes de los trabajadores con respecto a la línea de montaje. El perpetuo problema de acostumbrar al trabajador a estos sistemas de trabajo rutinarios, no calificados y degradados, como lo sostiene enérgicamente Braverman (1974), nunca puede superarse totalmente. Sin embargo, las organizaciones sindicales burocratizadas estaban cada vez más acorraladas (en ocasiones por el ejercicio de un poder estatal represivo) y se veían obligadas a permutar aumentos en el salario real por cooperación en el disciplinamiento de los trabajadores en el sistema de producción fordista.

Los papeles de los otros socios en el contrato social global, aunque a menudo tácito, que reinaba durante el boom de posguerra

estaban bien definidos. El poder de las grandes corporaciones se aplicaba a asegurar ganancias constantes en inversiones que aumentaran la productividad, garantizaran el crecimiento y elevaran los estándares de vida, mientras se afianzaba una base estable para la obtención de beneficios. Esto implicaba un compromiso de las corporaciones con procesos de cambio tecnológico continuos pero vigorosos, con la inversión masiva en capital fijo, la mejora de las capacidades de gestión tanto en producción como en comercialización, y la movilización de economías de escala a través de la estandarización del producto. La fuerte centralización del capital que había sido un rasgo tan conspicuo del capitalismo norteamericano desde 1900 terminó por doblegar a la competencia inter-capitalista dentro de una economía norteamericana todopoderosa y dio lugar a la aparición de prácticas de planificación y fijación de precios oligopólicas y monopólicas. La gestión científica de todas las facetas de la actividad corporativa (no sólo de la producción sino de las relaciones personales, el entrenamiento en el oficio, la comercialización, el diseño del producto, las estrategias de fijación de precios, la obsolescencia planeada de equipos y productos) se convirtió en el rasgo distintivo de la racionalidad burocrática de las corporaciones. Las decisiones de las corporaciones empezaron a hegemonizar la definición de las formas de crecimiento del consumo masivo, suponiendo, por supuesto, que los otros dos socios en la gran coalición harían lo que fuera necesario para sostener la demanda efectiva en niveles que pudieran absorber el crecimiento uniforme de la producción capitalista. Ahora bien, la aglomeración de los trabajadores en las grandes fábricas siempre planteó la amenaza de organizaciones laborales más fuertes y mayor poder de la clase obrera: de allí la importancia del ataque político a los elementos radicales dentro del movimiento obrero después de 1945. Sin embargo, las corporaciones aceptaron el poder sindical aun a regañadientes, en particular cuando los sindicatos asumieron el control de sus miembros y colaboraron con la gerencia en los planes para elevar la productividad a cambio de beneficios salariales que estimulaban la demanda efectiva tal como Ford lo había concebido originariamente.

Por su parte, el Estado asumió varias obligaciones. En la medida en que la producción masiva exigía fuertes inversiones en capital fijo y necesitaba a su vez condiciones de demanda relativamente estables para ser rentable, durante el período de posguerra el Estado trató de dominar los ciclos de los negocios por medio de una mezcla apropiada de políticas fiscales y monetarias. Estas políticas estaban dirigidas hacia aquellas áreas de la inversión pública (en sectores como el transporte, los servicios públicos, etc.) que eran vitales para

el crecimiento de la producción y del consumo masivos, y que también garantizarían relativamente el pleno empleo. Los gobiernos también se dedicaron a apuntalar fuertemente el salario social a través de desembolsos destinados a la seguridad social, al cuidado de la salud, la educación, la vivienda, y cuestiones semejantes. Además, el poder estatal afectaba, de manera directa o indirecta, los acuerdos salariales y los derechos de los trabajadores en la producción.

Las formas de intervencionismo estatal variaban fundamentalmente en los distintos países capitalistas avanzados. Por ejemplo, el cuadro 2.2 ilustra las diversas posturas asumidas por diferentes

Cuadro 2.2 *La organización de las negociaciones salariales en cuatro países durante el período 1950-1975.*

	<i>Francia</i>	<i>Gran Bretaña</i>	<i>Italia</i>	<i>Alemania Occidental</i>
Afiliación a los sindicatos	escasa	elevada entre los obreros de mameluco	variable	moderada
Organización	débil, con faccionalismo político	fragmentada entre industrias y ramas de actividad	periódica, con movimientos de masas	estructurada y unificada
Propietarios	divididos por tendencias y organizaciones	organización colectiva débil	rivalidad público-privado	poderosos y organizados
Estado	intervenciones intensas y regulación del trabajo y los salarios por acuerdos tripartitos	negociación colectiva voluntaria con normas fijadas por el Estado desde mediados de la década de 1960	intervención legislativa periódica dependiendo de la lucha de clases	papel muy débil

Fuente: Boyer, 1986b, cuadro 1.

gobiernos de Europa Occidental con relación a las negociaciones de contratos salariales. Similares diferencias cualitativas así como

cuantitativas se descubren en la estructura del gasto público, en la organización de los sistemas de bienestar (que en el caso japonés, por ejemplo, se mantienen en gran medida dentro de la corporación) y en el grado de compromiso activo del Estado, entendido como opuesto a su compromiso tácito, en las decisiones económicas. También las formas de la inquietud laboral, la organización de los trabajadores y el activismo sindical variaban considerablemente entre uno y otro Estado (Lash y Urry, 1987). Pero lo que resulta notable es la forma en que los gobiernos nacionales de muy diferentes características ideológicas —los gaullistas en Francia, el Partido Laborista en Gran Bretaña, la Democracia Cristiana en Alemania Occidental, etc.— organizaron un crecimiento económico estable y un aumento de los niveles de vida materiales con una mezcla de estatismo del bienestar, administración económica keynesiana y control sobre las relaciones salariales. Evidentemente, el fordismo dependía de que el Estado nacional asumiera —como lo predijo Gramsci— un rol muy especial dentro del sistema global de regulación social.

Por lo tanto, el fordismo de la posguerra puede considerarse menos como un mero sistema de producción en masa y más como una forma de vida total. La producción en masa significaba uniformidad del producto así como consumo masivo; y eso significaba una nueva estética y una mercantilización de la cultura que muchos neo-conservadores, como Daniel Bell, después considerarían perjudicial para la preservación de la ética laboral y otras supuestas virtudes capitalistas. El fordismo también se construyó sobre la estética del modernismo y contribuyó a ella —en particular con relación a sus tendencias a la funcionalidad y la eficiencia— de manera explícita, mientras que las formas de intervencionismo estatal (guiadas por principios de racionalidad técnico-burocrática) y la configuración del poder político que daba coherencia al sistema descansaban en las concepciones de una democracia económica de masas soldada por un equilibrio de fuerzas entre distintos intereses.

El fordismo de la posguerra era también en gran medida una cuestión internacional. El prolongado boom de la posguerra dependía de manera crucial de una expansión masiva del comercio mundial y de las corrientes de inversión internacionales. El fordismo, que tuvo un desarrollo lento fuera de los Estados Unidos antes de 1939, se implantó más firmemente en Europa y en Japón, después de 1940, integrado en el esfuerzo de guerra. Se consolidó y expandió en el período de la posguerra, directamente a través de políticas impuestas por la ocupación (o, en forma más paradójica, como en el caso francés, porque las dirigencias sindicales comunistas consideraban al fordismo como la única manera de asegurar la autonomía

económica nacional frente al desafío norteamericano), o indirectamente, a través del Plan Marshall y la inversión directa de los Estados Unidos. Esta última, insinuada ya en los años de entreguerras cuando las corporaciones estadounidenses buscaban mercados de ultramar para superar los límites de la demanda efectiva interna, se desarrolló plenamente después de 1945. Esta apertura a la inversión extranjera y al mercado externo (sobre todo en Europa) permitió que el excedente productivo de los Estados Unidos fuese absorbido en otra parte, mientras que el avance del fordismo en el nivel internacional significó la formación de mercados globales masivos y la incorporación de la masa de población mundial —fuera del mundo comunista— a la dinámica global de un nuevo tipo de capitalismo. Más aún, el desarrollo desigual dentro de la economía mundial significó la experiencia de ciclos de negocios ya transformados que consistían en oscilaciones compensatorias locales y globales dentro de un crecimiento regularmente estable de la demanda mundial. En el plano de los insumos, la apertura del comercio exterior significó la globalización de la oferta de materias primas a menudo más baratas (sobre todo de energía). El nuevo internacionalismo introdujo también un conjunto de otras actividades — bancos, seguros, servicios, hoteles, aeropuertos y, por último, turismo—. Esto implicaba una nueva cultura internacional y, fundamentalmente, se basaba en las técnicas recién descubiertas para reunir, evaluar y difundir la información.

Todo esto se consolidó bajo la hegemonía del poder económico y financiero de los Estados Unidos, con el respaldo del poder militar. El acuerdo de Bretton Woods de 1944 convirtió al dólar en la moneda de reserva mundial y amarró sólidamente el desarrollo económico mundial a la política fiscal y monetaria norteamericana. Los Estados Unidos operaron como banqueros mundiales a cambio de una apertura de los mercados mundiales de bienes y de capitales al poder de las grandes corporaciones. En este contexto, el fordismo se difundió de manera desigual en la medida en que cada Estado imprimía su propia modalidad al manejo de las relaciones laborales, la política monetaria y fiscal, las estrategias de inversión pública y de bienestar, limitado en el plano interior por el estado de las relaciones de clase y en el plano exterior por su posición jerárquica en la economía mundial y por el tipo de cambio con relación al dólar. La difusión internacional del fordismo ocurrió, por lo tanto, dentro de un marco particular de regulación económico-política internacional y una configuración geopolítica en la cual los Estados Unidos predominaron a través de un sistema muy específico de alianzas militares y relaciones de poder.

No todos estaban incluidos en los beneficios del fordismo y, por supuesto, hubo numerosos signos de descontento aun en pleno apogeo del sistema. Para empezar, la negociación salarial fordista estaba confinada a ciertos sectores de la economía y a ciertos Estados nacionales donde el crecimiento de la demanda se correspondía con inversiones de gran escala en tecnología para la producción en masa. Otros sectores de la producción de alto riesgo seguían ligados a los bajos salarios y a una escasa seguridad laboral. Y hasta los sectores fordistas podían recurrir a una base no-fordista de subcontratación. En consecuencia, los mercados laborales tendieron a dividirse en lo que O'Connor (1973) llama un sector «monopólico» y un sector «competitivo» mucho más variado donde la fuerza de trabajo estaba lejos de ser privilegiada. Las desigualdades resultantes dieron lugar a serias tensiones sociales y a fuertes movimientos sociales por parte de los excluidos: movimientos que se complicaban por la forma en que la raza, el género y la etnicidad podían determinar quién tenía acceso al empleo privilegiado y quién no. Era muy difícil mantener estas desigualdades frente a las expectativas crecientes, alimentadas en parte por todo el artificio aplicado a la creación de necesidades y a la producción de un nuevo tipo de sociedad consumista. Sin poder acceder al trabajo privilegiado en la producción masiva, grandes segmentos de la fuerza de trabajo tampoco tenían acceso a las tan elogiadas gratificaciones del consumo masivo. Esta era una fórmula segura para el descontento. El movimiento de los derechos civiles en los Estados Unidos se convirtió en una ola de indignación revolucionaria que sacudió a los centros urbanos. La incorporación de las mujeres a trabajos mal pagos fue acompañada por un movimiento feminista igualmente vigoroso. Y el descubrimiento de la pavorosa pobreza en medio de la creciente opulencia (tal como la expuso Michael Harrington en *The other America*) dio lugar a fuertes movimientos de descontento contra los supuestos beneficios del fordismo.

Si la división entre una fuerza de trabajo fundamentalmente blanca, masculina y muy sindicalizada, y «el resto» resultaba ventajosa en la perspectiva del control de la fuerza de trabajo, también tenía sus inconvenientes. Significaba una rigidez en los mercados laborales que dificultaba la reasignación de la fuerza de trabajo de una línea de producción a otra. El poder de exclusión del sindicalismo consolidó su capacidad para oponer resistencia a la pérdida de calificaciones, el autoritarismo, la jerarquía y la pérdida de control en los lugares de trabajo. La disposición a utilizar esos poderes dependía de las tradiciones políticas, de las modalidades de organización (el movimiento de empleados de comercio en Gran Bretaña

fue particularmente poderoso) y de la voluntad de los trabajadores de trocar sus derechos en la producción por un poder mayor en el mercado. Las luchas laborales no desaparecieron, ya que, a menudo, los sindicatos se vieron obligados a responder al descontento de las bases. Pero los sindicatos también se encontraron cada vez más asediados desde fuera, por las minorías excluidas, por las mujeres y los sectores más pobres. En la medida en que servían a los intereses más restringidos de sus miembros y abandonaban las preocupaciones de un socialismo más radical, corrían el peligro de verse reducidos, en la opinión pública, a grupos fragmentados con intereses específicos, que, más que servir a los objetivos generales, buscaban su propio beneficio.

El Estado soportaba el embate del creciente descontento, que a veces culminaba en desórdenes civiles por parte de los excluidos. Como mínimo, el Estado tenía que garantizar un salario social adecuado para todos, o comprometerse en políticas o acciones legales redistributivas que aliviaran en forma activa las desigualdades y enfrentaran el empobrecimiento y la no inclusión de las minorías. Cada vez más, la legitimación del poder estatal dependía de la capacidad de difundir los beneficios del fordismo y encontrar las formas de **proporcionar servicios** de salud adecuados, vivienda y educación en **escala masiva, en forma humana y cuidadosa**. Los fracasos cualitativos en ese sentido fueron blanco de innumerables críticas, pero al fin quizá fue el fracaso cuantitativo el que dio lugar a los dilemas más graves. La capacidad para proporcionar bienes colectivos dependía de la continua aceleración de la productividad laboral en el sector corporativo. Sólo de esta forma el estatismo de bienestar keynesiano podía volverse fiscalmente viable.

Desde el punto de vista del consumo, hubo más que una pequeña crítica con relación a la blandura de la calidad de vida bajo un régimen de consumo masivo uniformado. También la calidad de los servicios, a través de un sistema no discriminado de la administración estatal (fundado en la racionalidad burocrática científico-técnica), fue duramente criticada. La gestión estatal fordista y keynesiana fue vinculada a una estética funcionalista austera (el alto modernismo) en el campo del diseño racionalizado. Los que criticaban la insipidez suburbana y el monumentalismo monolítico del centro de las ciudades (como Jane Jacobs) se convirtieron, como hemos visto, en una minoría vociferante que expresaba todo un conjunto de descontentos culturales. Las críticas y prácticas contra-culturales de la década de 1960, por lo tanto, se dieron en forma paralela a los movimientos de las minorías excluidas y a la crítica contra la racionalidad burocrática despersonalizada. Todas estas variantes de la

oposición empezaron a fusionarse en un fuerte movimiento político-cultural en el momento mismo en que el fordismo, como sistema económico, parecía estar en su apogeo.

A esto debe agregarse el descontento del Tercer Mundo frente a un proceso de modernización que prometía el desarrollo, la emancipación de las necesidades y la plena integración al fordismo, pero que daba lugar a la destrucción de culturas locales, a una gran opresión y a distintas formas de dominación capitalista a cambio de flacas ventajas en niveles de vida y servicios (por ejemplo, la salud pública) destinados sólo a una elite local que colaboraba activamente con el capital internacional. Los movimientos hacia la liberación nacional —a veces socialistas, pero más a menudo nacionalistas-burgueses— se centraban en muchos de estos descontentos y a veces parecían amenazar al fordismo global. La hegemonía geopolítica de los Estados Unidos estaba amenazada y los EE.UU., que empezaron la era de la posguerra utilizando el anti-comunismo y el militarismo como un vehículo para la estabilización geopolítica y económica, pronto se encontraron frente al dilema de «armas o manteca» de su propia política económica fiscal.

Pero, a pesar de todos los descontentos y todas las tensiones manifiestas, las piezas centrales del régimen fordista se mantuvieron firmes por lo menos hasta 1973 y, en el proceso, lograron sin duda mantener intacto un boom de posguerra que promovía la sindicalización y que hasta cierto punto extendía los «beneficios» de la producción y el consumo masivos cada vez más allá. La masa de la población de los países capitalistas avanzados mejoró su nivel de vida material y además prevaleció un contexto relativamente estable para las ganancias de las corporaciones. Fue sólo en la aguda recesión de 1973, que sacudió ese esquema, cuando se inició un proceso de transición acelerada —aún no lo entendemos bien— en el régimen de acumulación.

9. Del fordismo a la acumulación flexible

Si miramos hacia atrás, ya a mediados de la década de 1960 hay indicios de graves problemas dentro del fordismo. Para entonces, se había logrado la total recuperación de Europa Occidental y de Japón, que, con sus mercados internos saturados, debían dar comienzo a la creación de mercados para la exportación de sus excedentes de producción (figura 2.3). Y esto ocurría en el mismo momento en que

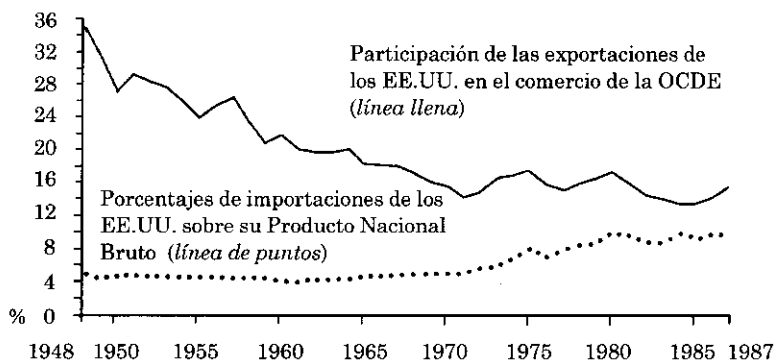


Figura 2.3 *Participación de los EE.UU. en el comercio de la OCDE e importaciones de bienes industriales como porcentaje del Producto Nacional Bruto en los EE.UU., 1948-1987.* (Fuentes: OCDE, Estadísticas Históricas de los Estados Unidos e Informes Económicos al Presidente.)

el éxito de la racionalización fordista daba lugar al desplazamiento relativo de proporciones crecientes de trabajadores de la actividad fabril. La consiguiente disminución de la demanda efectiva fue compensada en los Estados Unidos por la guerra contra la pobreza y la Guerra de Vietnam. Pero la caída de la productividad y de la rentabilidad de las corporaciones después de 1966 (figura 2.4) significó el comienzo de un problema fiscal en los Estados Unidos, que no desaparecería sino al precio de una aceleración inflacionaria que comenzó a deteriorar el papel del dólar como moneda estable de reserva internacional. En realidad, la formación del mercado del eurodólar y

el descalabro del crédito de 1966-1967 fueron signos que auguraban la pérdida de poder de los Estados Unidos para regular el sistema financiero internacional. Fue también en ese momento cuando las políticas de sustitución de importaciones en muchos países del Ter-

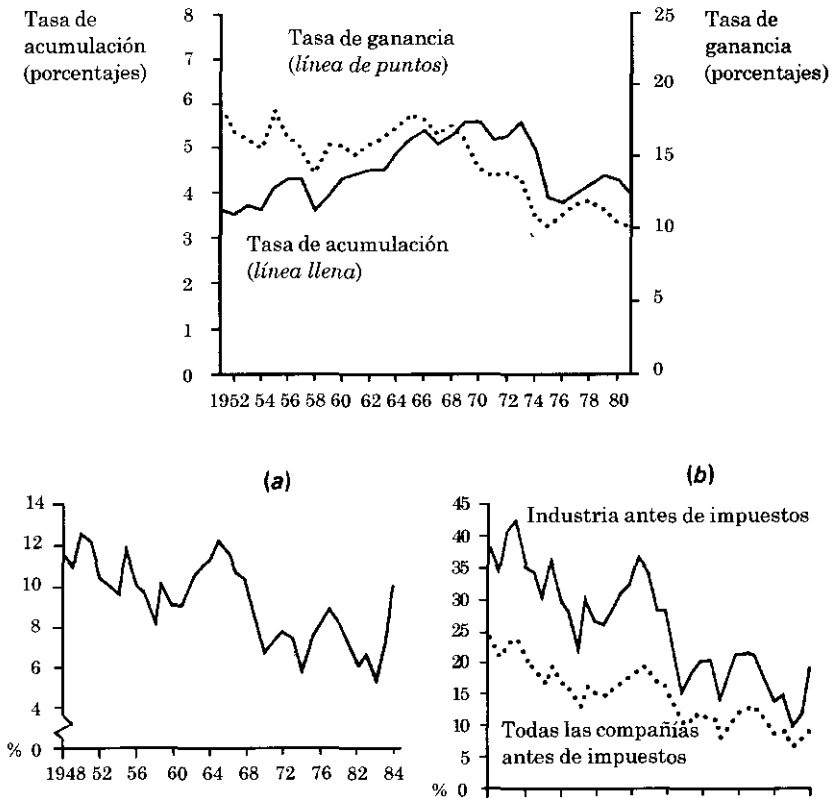


Figura 2.4 Tasas de acumulación y de ganancia en los países capitalistas avanzados, 1950-1982 (según Armstrong, Glyn y Harrison), y tasas de ganancia como a) porcentaje del costo de reposición de la dotación de capital y b) porcentaje del ingreso nacional en los EE.UU., 1948-1984. (Fuente: Pollin, 1986.)

cer Mundo (en particular en América Latina), sumadas al primer gran impulso de desplazar la actividad fabril hacia ultramar por parte de las multinacionales (en especial hacia el Sudeste Asiático), promovieron una ola de industrialización fordista competitiva hacia nuevos lugares donde las exigencias del contrato social con las fuerzas de trabajo eran mucho más débiles o inexistentes. A partir de entonces, se intensificó la competencia internacional. Europa Occidental y Japón, junto con una cantidad de países de reciente indus-

Desviaciones porcentuales respecto del dólar desde octubre de 1967, expresadas en promedios mensuales de cotizaciones diarias
(en centavos de dólar por unidad)

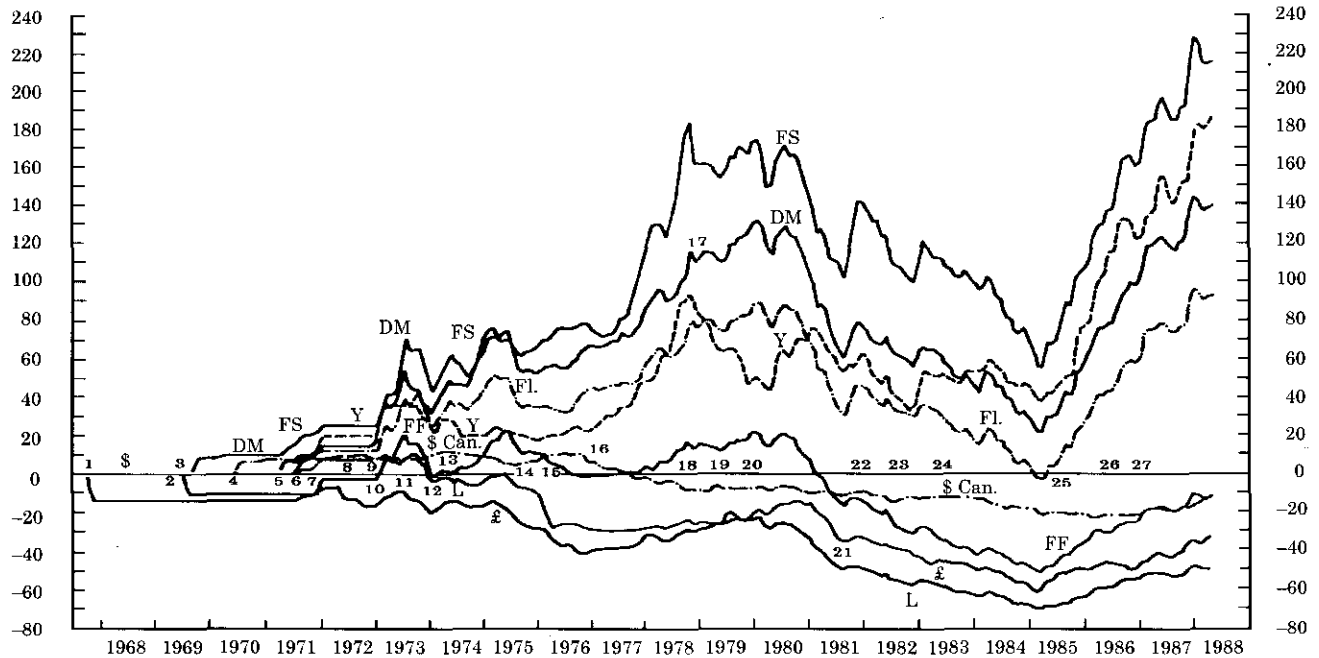


Figura 2.5 Tasas de cambio de las principales monedas medidas contra el dólar. (Fuente: OCDE, *Economic Outlook*, junio de 1988.)

rialización, desafiaron la hegemonía de los Estados Unidos dentro del fordismo, hasta el punto de que el acuerdo de Bretton Woods se resquebrajó y el dólar fue devaluado. Después de eso, un tipo de cambio flotante y a menudo sumamente volátil reemplazó al cambio fijo del boom de la posguerra (figura 2.5).

En términos más generales, en el lapso que transcurre entre 1965 y 1973 se puso de manifiesto cada vez con más claridad la incapacidad del fordismo y del keynesianismo para contener las contradicciones inherentes al capitalismo. En un nivel superficial, estas dificultades se describirían mejor con una palabra: rigidez. Había problemas de rigidez en las inversiones de largo plazo y en gran es-

-
1. Devaluación de la libra esterlina (18.11.67)
 2. Devaluación del franco francés (10.8.69)
 3. Flotación del marco alemán [DM] (30.9.69) y su revaluación (26.10.69)
 4. Flotación del dólar canadiense (1.6.70)
 5. Flotación del DM y del florín holandés; se revalúa el franco suizo (9.5.71)
 6. Se suspende la convertibilidad oro-dólar (15.8.71); flotación de las principales monedas
 7. Realineamiento smithsoniano; devaluación formal del dólar; el yen, el DM y otras monedas se revalúan (18.12.71)
 8. Flotación de la libra esterlina (23.6.72)
 9. Flotación del franco suizo (23.1.73); el dólar se devalúa, el yen y la lira flotan (13.2.73)
 10. Cierre de los mercados (2.3.73); el DM se revalúa, *flotación conjunta* (19.3.73)
 11. Revaluación del DM (29.6.73)
 12. El florín holandés se revalúa (17.9.73)
 13. El franco francés abandona la *flotación conjunta* (19.1.74)
 14. El franco francés vuelve a la *flotación conjunta* (10.7.75)
 15. El franco francés abandona la *flotación conjunta* (15.3.76)
 16. Revaluación del DM (mediados de octubre de 1976)
 17. Revaluación del DM (mediados de octubre de 1978)
 18. Paquete de sostén del dólar (1.11.78)
 19. Se introduce el Sistema Monetario Europeo (mediados de marzo de 1979)
 20. Primer realineamiento del SME; se revalúa el marco alemán (fines de septiembre de 1979)
 21. Realineamiento del SME; devaluación de la lira (marzo de 1981)
 22. Realineamiento del SME; el marco y el florín se revalúan; se devalúan el franco francés y la lira (octubre de 1981)
 23. Realineamiento del SME; el marco y el florín se revalúan; la lira y el franco francés se devalúan (junio de 1982)
 24. Realineamiento del SME; se revalúan el florín holandés y el franco belga; el franco francés, la lira y la libra irlandesa se devalúan (a fines de marzo de 1983)
 25. Realineamiento del SME; se devalúa la lira (mediados de julio de 1985)
 26. Realineamiento del SME; el DM, el florín holandés y el franco belga se revalúan. El franco francés se revalúa (comienzos de abril de 1986)
 27. Realineamiento del SME; el florín holandés y el franco belga se revalúan (comienzos de enero de 1987)

cala de capital fijo en los sistemas de producción en masa, que excluían una gran flexibilidad de diseño y daban por supuesto el crecimiento estable de mercados invariantes de consumo. Había problemas de rigideces en los mercados de la fuerza de trabajo, en la distribución de esta y en los contratos laborales (especialmente en el llamado sector «monopólico»). Y todo intento de superar estas rigideces chocaba con la fuerza al parecer inamovible de un poder de la clase obrera atrincherado sólidamente: de allí las olas de huelgas y los estallidos laborales del período comprendido entre 1968 y 1972. Las rigideces de los compromisos estatales también se agravaron cuando programas de concesión de títulos (seguridad social, derechos de pensión, etc.) crecieron por la presión de mantener una legitimidad en un momento en que las rigideces de la producción restringían cualquier expansión de los gastos fiscales. El único instrumento con capacidad de dar una respuesta flexible era la política monetaria, por su capacidad de imprimir moneda cuando hacía falta para mantener la estabilidad de la economía. Y de este modo comenzó la ola inflacionaria que, por último, pondría fin al boom de la posguerra. Detrás de estas rigideces específicas, yacía una configuración más bien inmutable y en apariencia fija de poder político y relaciones recíprocas que ataba al gran capital, al gran gobierno y a la gran fuerza de trabajo a lo que cada vez más aparecía como una ligazón disfuncional de intereses creados que socavaba más que aseguraba la acumulación de capital.

* El boom de posguerra mantuvo su ímpetu durante el período 1969-1973 gracias a una política monetaria extraordinariamente flexible por parte de los Estados Unidos y de Gran Bretaña. El mundo capitalista estaba anegado por el excedente de fondos y, con escasas salidas productivas para la inversión, eso significaba fuerte inflación. El intento de poner un freno a la inflación creciente en 1973 dejó al descubierto una gran capacidad excedente en las economías occidentales, generando primero una crisis mundial en los mercados inmobiliarios (véase la figura 2.6) y graves dificultades en las instituciones financieras. A lo cual se agregaron los efectos de la decisión de la OPEP de aumentar el precio del petróleo y la decisión árabe de embargar las exportaciones de petróleo a Occidente durante la Guerra árabe-israelí de 1973. Esto 1) alteró el costo relativo de los insumos energéticos y obligó a todos los segmentos de la economía a buscar formas para economizar el uso de energía por medio de transformaciones tecnológicas y organizativas, y 2) dio lugar al problema de reciclar un excedente de petrodólares que exacerbó la inestabilidad que se cernía sobre los mercados financieros mundiales. La fuerte deflación de 1973-1975 señaló además que las finan-

zas estatales estaban demasiado extendidas con relación a los recursos, creando una profunda crisis fiscal y de legitimación. La bancarrota técnica de la ciudad de Nueva York en 1975 —con uno de los presupuestos más grandes del mundo— fue un índice de la grave-

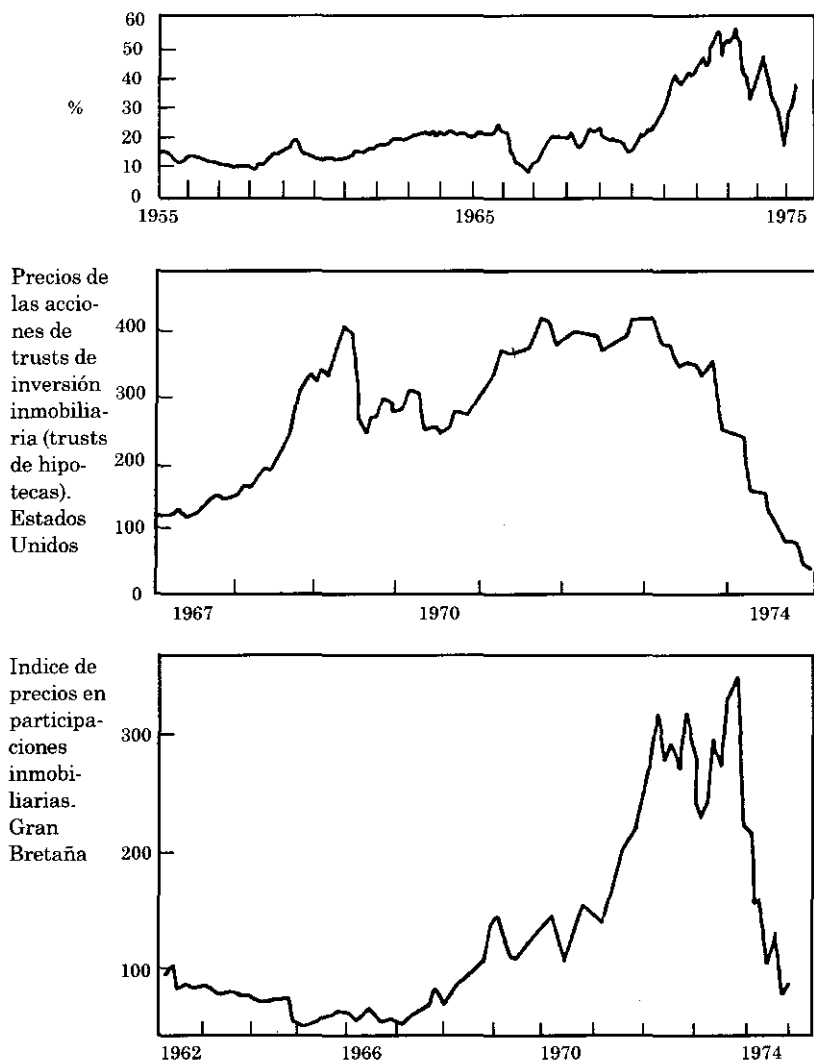


Figura 2.6 *Índices del boom y el crash de los valores inmobiliarios en Gran Bretaña y los Estados Unidos, 1955-1975. (Arriba:) Tasa de variación anual en la deuda hipotecaria de los Estados Unidos (datos del Departamento de Comercio). (En el medio:) Precios de las acciones de trusts de inversión inmobiliaria en los Estados Unidos (Fuente: Fortune Magazine). (Abajo:) Índice de precios de participaciones inmobiliarias en Gran Bretaña (Fuente: Investors Chronicle).*

dad del problema. Al mismo tiempo, las corporaciones se encontraron con una capacidad de excedente inutilizable (sobre todo en plantas y equipos ociosos) en condiciones de una competencia intensificada (figura 2.7). Esto las obligó a un período de racionalización,

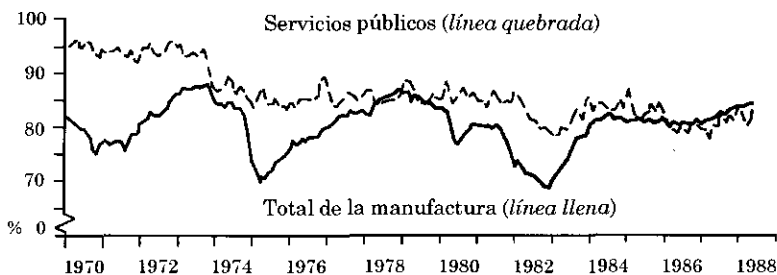


Figura 2.7 Utilización de la capacidad productiva en los Estados Unidos, 1970-1988. (Fuente: Junta de la Reserva Federal.)

zación, reestructuración e intensificación del control sobre la fuerza de trabajo (cuando podían superar o pasar por alto el poder sindical). El cambio tecnológico, la automatización, la búsqueda de nuevas líneas de producto y de nichos de mercado, la dispersión geográfica hacia zonas con controles laborales más cómodos, fusiones y medidas destinadas a acelerar el giro del capital, aparecieron en el primer plano de las estrategias corporativas para la supervivencia en las condiciones generales de deflación.

La aguda recesión de 1973, exacerbada por el shock del petróleo, evidentemente sacó al mundo capitalista del letargo sofocante de la «estanflación» (estancamiento en la producción de bienes y alta inflación de precios) y puso en movimiento todo un conjunto de procesos que deterioraron el compromiso fordista. En consecuencia, las décadas de 1970 y 1980 han sido un período complicado de reestructuración económica y reajuste social y político (figura 2.8). En el espacio social creado por todo este flujo y esta incertidumbre, han comenzado a despuntar una serie de nuevos experimentos en los ámbitos de la organización industrial así como en la vida política y social. Estos experimentos pueden representar las primeras conmociones del pasaje a un régimen de acumulación completamente nuevo, unido a un sistema diferente de regulación política y social.

✦ La *acumulación flexible*, como la llamaré de manera tentativa, se señala por una confrontación directa con las rigideces del fordismo. Apela a la flexibilidad con relación a los procesos laborales, los mercados de mano de obra, los productos y las pautas del consumo. Se caracteriza por la emergencia de sectores totalmente nuevos

de producción, nuevas formas de proporcionar servicios financieros, nuevos mercados y, sobre todo, niveles sumamente intensos de innovación comercial, tecnológica y organizativa. Ha traído cambios acelerados en la estructuración del desarrollo desigual, tanto entre

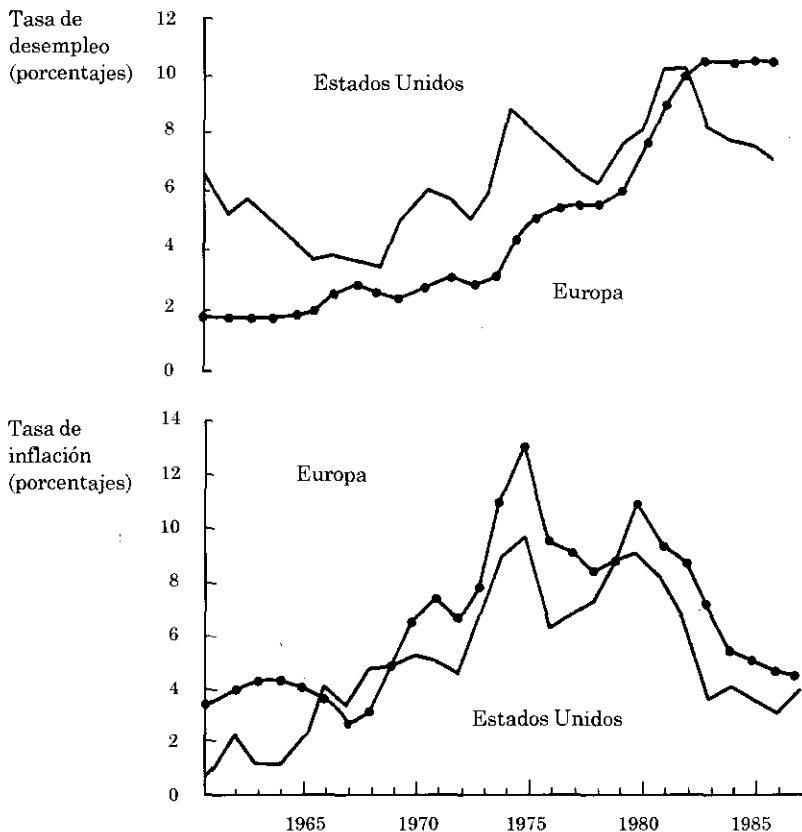


Figura 2.8 Tasas de desempleo y de inflación en Europa y en los Estados Unidos, 1961-1987. (Fuente: OCDE.)

sectores como entre regiones geográficas, dando lugar, por ejemplo, a un gran aumento del empleo en el «sector de servicios» así como a nuevos conglomerados industriales en regiones hasta ahora subdesarrolladas (como la «Tercera Italia», Flandes, los diversos Silicon Valleys, para no hablar de la vasta profusión de actividades en los países de reciente industrialización). Ha entrañado además una nueva vuelta de tuerca de lo que yo llamo «compresión espacio-temporal» (véase la Tercera parte) en el mundo capitalista: los horizontes temporales para la toma de decisiones privadas y públicas se

han contraído, mientras que la comunicación satelital y la disminución en los costos del transporte han hecho posible una mayor extensión de estas decisiones por un espacio cada vez más amplio y diversificado.

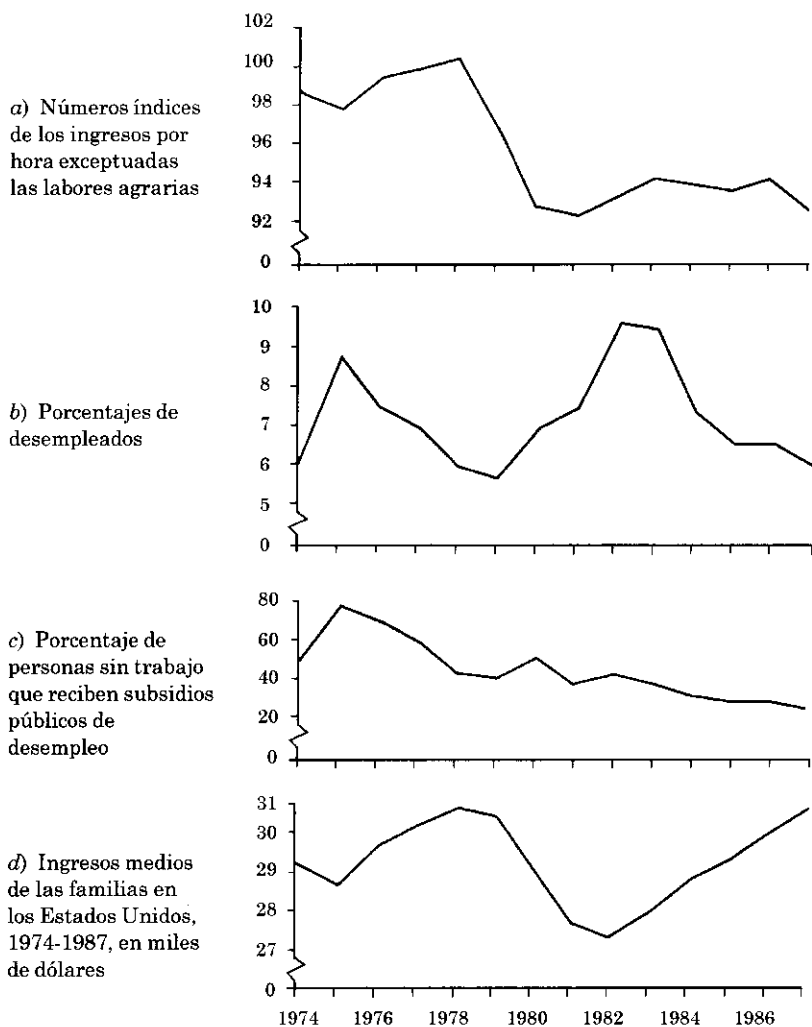


Figura 2.9 (Fuentes: Oficina de Estadísticas del Trabajo e Informes Económicos al Presidente.)

Esta mayor capacidad de flexibilidad y movilidad ha permitido a los empleadores ejercer presiones más fuertes en el control laboral de una fuerza de trabajo debilitada por dos brotes salvajes de defla-

ción, que han asistido al crecimiento sin precedentes del desempleo en los países capitalistas avanzados (salvo, quizás, en Japón). Los trabajadores organizados sufrieron menoscabo por la reconstrucción de focos de acumulación flexible en regiones que carecían de tradiciones industriales previas y por la importación, a los viejos centros, de las normas y prácticas regresivas instauradas en estas nuevas áreas. La acumulación flexible parece implicar altos niveles de desempleo «estructural» (entendido como opuesto a «friccional»), rápida destrucción y reconstrucción de calificaciones, módicos aumentos (si los hay) en el salario real (véanse las figuras 2.2 y 2.9) y el retroceso del poder sindical: uno de los pilares políticos del régimen fordista.

Por ejemplo, el mercado laboral ha sufrido una reestructuración radical. Enfrentados con la fuerte volatilidad del mercado, la mayor competencia y la disminución de los márgenes de ganancia, los empleadores se han aprovechado de la debilidad del poder sindical y de los recursos de trabajadores excedentes (desempleados o subempleados) para impulsar regímenes y contratos laborales mucho más flexibles. Es difícil hacerse un cuadro global, porque el propósito mismo de esta flexibilidad es satisfacer las necesidades a menudo muy específicas de cada firma. Hasta para los empleados regulares, son cada vez más comunes los sistemas como la «quincena de nueve días», o los horarios de trabajo que promedian una semana de cuarenta horas al año pero que obligan al empleado a trabajar mucho más en los momentos de los picos de demanda y a compensar con horas más cortas en períodos de poca actividad. Pero más importante ha sido el desplazamiento del empleo regular hacia los contratos o subcontratos de trabajo temporario o de medio tiempo.

El resultado es una estructura del mercado laboral como la que se describe en la figura 2.10, tomada, así como las citas siguientes, del *Flexible patterns of work* (1986) del Instituto de Gerencias de Personal. El núcleo —un grupo que se reduce cada vez más según los informes que provienen de ambos lados del Atlántico— esta compuesto por empleados «de tiempo completo, una condición de permanencia, y que son indispensables para el futuro de la organización en el largo plazo». Sin embargo, se espera que este grupo que goza de mayor seguridad laboral, buenas promociones y perspectivas de reentrenamiento, pensiones, seguros y otros derechos y beneficios marginales relativamente generosos, sea adaptable, flexible y, si es necesario, geográficamente móvil. No obstante, los costos potenciales que supone despedir a los empleados del núcleo en épocas de dificultades pueden llevar a una compañía a subcontratar incluso funciones de alto nivel (que van del diseño a la publicidad y a la ge-

rencia financiera) dejando un núcleo principal de directivos relativamente pequeño. La *periferia* abarca dos subgrupos diferentes. El primero está formado por «empleados de tiempo completo con capacidades que son fácilmente utilizables en el mercado de trabajo,

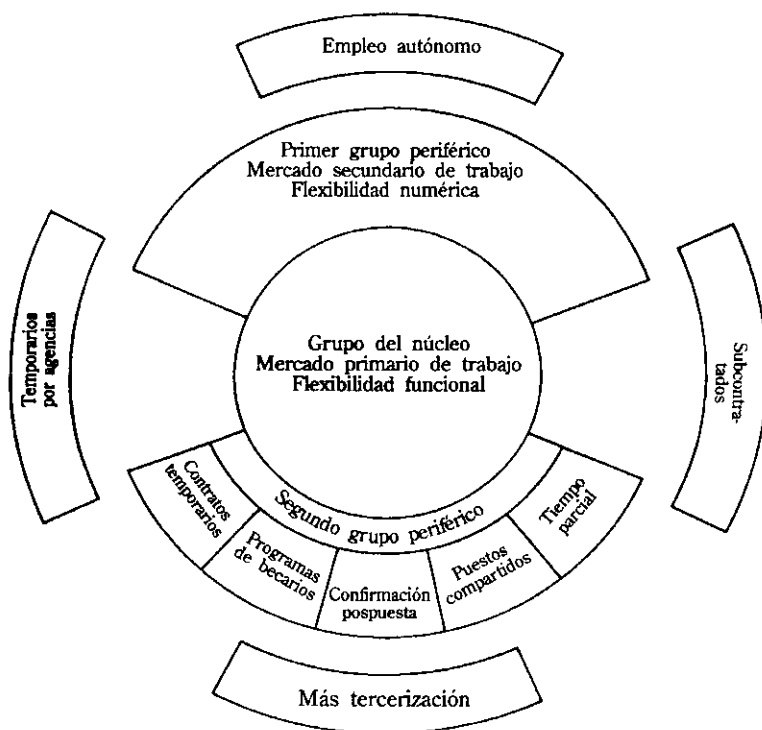


Figura 2.10 Estructuras del mercado de trabajo bajo las condiciones de la acumulación flexible. (Fuente: *Flexible patterns of work*, ed. C. Curson, Instituto de Gerencias de Personal.)

como los empleados de menor capacitación, las funciones de secretariado y los trabajadores manuales de rutina y menos calificados». Con menos acceso a oportunidades de hacer carrera, este grupo tiende a caracterizarse por una elevada rotación de la mano de obra, lo cual «facilita relativamente las reducciones de la fuerza de trabajo por desgaste natural». El segundo grupo periférico «proporciona una flexibilidad numérica aún mayor y está compuesto por los empleados de medio tiempo, temporarios, personal con contratos de tiempo establecido, subcontratados y aprendices públicamente subsidiados, con menos seguridad laboral todavía que el primer grupo peri-

férico». En los últimos años, todo parece indicar un **significativo crecimiento** de esta categoría de empleados.

Estos regímenes de empleo flexibles no engendran por sí solos mayores insatisfacciones en el trabajador, ya que la flexibilidad a veces puede ser beneficiosa. Pero los efectos agregados, considerados desde la óptica de las coberturas de seguros y los derechos de pensión, así como de los niveles salariales y la seguridad laboral, no parecen ser positivos para la población trabajadora en su conjunto. El cambio más radical consistió en una mayor subcontratación (el 70 % de las firmas británicas analizadas por el Consejo Nacional de Desarrollo Económico declararon un incremento de la subcontratación entre 1982 y 1985) y en contratos de trabajo temporario (no de tiempo parcial). Esto obedece a una pauta arraigada en Japón, donde, aun bajo el fordismo, las pequeñas empresas subcontratantes actuaban como un amortiguador para proteger a las grandes corporaciones del costo de las fluctuaciones del mercado. La tendencia actual en los mercados laborales es reducir el número de trabajadores pertenecientes al «núcleo» y apelar cada vez más a una fuerza de trabajo que puede reclutarse rápidamente así como despedirse con la misma rapidez y sin costos cuando los negocios empeoran. En Gran Bretaña, los «trabajadores flexibles» han crecido en un 16 % hasta llegar a los 8,1 millones entre 1981 y 1985 mientras que los trabajos permanentes han disminuido en un 6 % hasta 15,6 millones (*Financial Times*, 27 de febrero de 1987). Más o menos en el mismo período, casi un tercio de los diez millones de nuevos empleos creados en los Estados Unidos se proyectaron en la categoría de «temporarios» (*New York Times*, 17 de marzo de 1988).

Sin duda, esto no ha cambiado muy radicalmente los problemas que surgieron en la década de 1960 como efecto de los mercados laborales segmentados o «duales», sino que los ha reformulado según una lógica algo diferente. Si bien es cierto que la importancia decreciente del poder sindical ha reducido el poder específico de los trabajadores varones blancos en los mercados del sector monopólico, esto no significa que los excluidos de esos mercados laborales, como los negros, las mujeres y las diversas minorías étnicas hayan logrado una súbita paridad (salvo en que muchos varones blancos tradicionalmente privilegiados han sido marginados junto con ellos). Mientras que algunas mujeres y minorías han logrado acceso a posiciones más privilegiadas, las nuevas condiciones del mercado laboral han vuelto en esencia a acentuar la vulnerabilidad de los grupos en desventaja (lo veremos enseguida en el caso de las mujeres).

En forma paralela a la transformación de la estructura del mercado laboral, se han producido importantes cambios en la organiza-

ción industrial. Por ejemplo, la subcontratación organizada ofrece oportunidades para la formación de pequeñas empresas y, en algunos casos, permite que los viejos sistemas de trabajo doméstico, artesanal, familiar (patriarcal) y paternalista (del tipo del «padrino», del «gobernador» o de la mafia) revivan y florezcan como piezas centrales, y no ya como apéndices del sistema de producción. El renacimiento de las formas de producción «a destajo» en ciudades como Nueva York y Los Angeles, París y Londres, se convirtió en un tema comentado a mediados de la década de 1970, y en la década de 1980, más que contraerse, ha proliferado. El rápido crecimiento de las economías «negras», «informales» o «clandestinas» también ha sido documentado a lo largo del mundo capitalista avanzado, y ha llevado a algunos a sugerir que hay una convergencia creciente entre el «Tercer Mundo» y los sistemas laborales del capitalismo avanzado. Sin embargo, el surgimiento de nuevas formas de organización industrial o el renacimiento de las antiguas formas (a menudo dominadas por nuevos grupos de inmigrantes en las grandes ciudades, como filipinos, surcoreanos, vietnamitas y taiwaneses en Los Angeles, o inmigrantes de Bangladesh y de la India en el Este de Londres) representa cosas diferentes en los diferentes lugares. A veces, indica la aparición de nuevas estrategias de supervivencia para los desempleados o los absolutamente discriminados (como los inmigrantes haitianos en Miami o Nueva York), mientras que otras veces se trata simplemente de grupos de inmigrantes que buscan entrar en el sistema capitalista, de la evasión organizada de impuestos o de los altos beneficios del tráfico ilegal que está en sus fundamentos. Pero, en todos estos casos, el efecto es transformar la modalidad del control sobre la mano de obra y el empleo.

Por ejemplo, las formas de organización de la clase obrera (como los sindicatos) contaban sobre todo con la agrupación de obreros dentro de la fábrica para su viabilidad y encontraban particularmente difícil influir en los sistemas laborales domésticos o familiares. Los sistemas paternalistas son territorios peligrosos para la organización laboral porque tienden a corromper al poder sindical (si está presente) y es difícil que este tenga la capacidad de liberar a los empleados de la dominación del «padrino» y de la beneficencia paternalista. Sin duda, una de las señaladas ventajas de estas antiguas formas de los procesos laborales y de la pequeña empresa capitalista es que socavan la organización de la clase obrera y transforman la base objetiva para la lucha de clases. La conciencia de clase no surge en este caso de la relación de clase directa entre capital y trabajo, y se desplaza a un terreno mucho más confuso de conflictos inter-familiares y peleas por el poder dentro de un sistema familiar

o de clan, de relaciones sociales jerárquicamente ordenadas. Luchar contra la explotación capitalista en la fábrica es muy diferente que luchar contra un padre o un tío que organiza el trabajo familiar dentro de un taller de trabajo a destajo altamente disciplinado y competitivo que trabaja por encargo para el capital multinacional (cuadro 2.3).

Cuadro 2.3 *Diferentes formas de proceso de trabajo y organización de la producción.*

<i>Tipo de producción</i>	<i>Forma</i>	<i>Base de explotación</i>	<i>Política de producción</i>
Autónoma	asesores, artesanos y sector informal	intercambio de bienes y servicios	individualista y mercantil, contra el monopolio o la regulación estatal
Cooperativa	colectiva y cooperativa	acuerdos internos e intercambio externo	negociación
Patriarcal	pequeña empresa familiar (taller explotador)	parentesco (basado en edad y sexo)	la política del pinche de cocina
Paternalismo comunitario	grandes empresas domésticas (explotación del trabajo)	comunidad (basada en normas, costumbres, y en la fuerza)	políticas de fachada y status
Paternalismo burocrático	sistemas de gestión empresarial y estatal	racionalidad calculadora, lealtad y antigüedad	una carrera organizada y la competencia en el interior de las organizaciones
Patrimonial	imperios de orden jerárquico en la producción, el comercio o las finanzas	relaciones de poder y de intercambio de favores (privilegio tradicional)	regateo, ventajas mutuas y luchas dinásticas
Proletaria	empresa capitalista y sistema fabril	compra y venta de la fuerza de trabajo y control sobre el proceso laboral y los medios de producción	competencia de mercado, acción colectiva, negociación y lucha de clases

Fuente: Deyo, 1987.

Los efectos son doblemente obvios si se tiene en cuenta el cambio de rol de las mujeres en la producción y en los mercados laborales. Los nuevos mercados de trabajo no sólo facilitan la explotación de la fuerza de trabajo de las mujeres sobre la base del horario de tiempo

parcial, y así ellas, con remuneraciones inferiores, reemplazan a los trabajadores hombres pertenecientes al núcleo —con mejores remuneraciones y más garantías contra el despido—, sino que además el renacimiento de la subcontratación y de los sistemas laborales familiares y domésticos permite un resurgimiento de las prácticas patriarcales y del trabajo hecho en la casa. Este renacimiento es semejante a la gran capacidad del capital multinacional para llevar los sistemas de producción masiva fordistas al exterior y explotar allí a la fuerza de trabajo de las mujeres, eminentemente vulnerable, en condiciones de trabajo en extremo mal pagas y de negligencia en cuanto a la seguridad del trabajo (véase Nash y Fernandez-Kelly, 1983). Los programas de maquila que permiten a los directivos y a los dueños del capital de los Estados Unidos permanecer al norte de la frontera mexicana mientras instalan las fábricas que emplean fundamentalmente mujeres jóvenes al sur de la frontera, es un ejemplo particularmente claro de una práctica que se ha extendido a muchos de los países menos desarrollados y de reciente industrialización (las Filipinas, Corea del Sur, Brasil, etc.). En realidad, la transición a la acumulación flexible ha estado marcada por una revolución (en modo alguno progresista) en el rol de las mujeres en los mercados de trabajo y en los procesos de trabajo durante un período de lucha del movimiento de las mujeres por una mayor conciencia y mejores condiciones para lo que constituye más del 40 % de la fuerza de trabajo de muchos de los países capitalistas avanzados.

Las nuevas técnicas y formas organizativas de la producción han puesto en peligro a las empresas organizadas en forma tradicional, generando una ola de quiebras, cierres de plantas, desindustrialización y reestructuración que ha afectado incluso a poderosas corporaciones. La forma de organización y las técnicas gerenciales propias de la producción en masa de alto volumen, estandarizada, no siempre han sido fáciles de convertir en el sistema de producción flexible, que pone el acento en la resolución de problemas, en las respuestas rápidas y a menudo altamente especializadas, y en la adaptación de las capacitaciones a propósitos específicos. Allí donde la producción podía estandarizarse, se hizo difícil detener su tendencia a extraer ventaja de la fuerza de trabajo mal paga del Tercer Mundo, donde creó lo que Lipietz (1986) llama «fordismo periférico». La quiebra de Penn Central de 1976 y el cierre de Chrysler de 1981 pusieron de manifiesto la gravedad del problema en los Estados Unidos. En ese país, no sólo la lista de las quinientas corporaciones principales de *Fortune* sufrió una considerable modificación, sino que también cambió el rol de estas en la economía: su empleo global permaneció estacionario después de 1970 (con una pérdida neta en los Estados

Unidos), a diferencia de la duplicación de puestos de trabajo que había ocurrido en sus plantas desde 1954 hasta 1970. Por otra parte, la formación de nuevas empresas en los Estados Unidos se desarrolló velozmente, y se duplicó en el período comprendido entre 1975 y 1981 (un año de gran recesión). Muchas de las nuevas pequeñas empresas se insertaron en una matriz de subcontratación de tareas calificadas o consultorías.

Al parecer, las economías de escala buscadas bajo la producción en masa fordista se enfrentaron con la posibilidad de manufacturar una gran cantidad de bienes con menos costos en pequeñas series. Las economías direccionadas han derrotado a las economías de escala. Hacia 1983, por ejemplo, *Fortune* anunció que «en la actualidad, el 75 % de todas las partes de maquinarias se produce en series de cincuenta o menos». Por supuesto, las empresas fordistas podían adoptar las nuevas tecnologías y procesos de trabajo (una práctica que muchos definen como «neo-fordista»), pero en muchos casos las presiones de la competencia y la lucha por mejorar el control sobre la mano de obra dieron lugar al auge de formas industriales completamente nuevas o a la integración del fordismo a una red de subcontratación y de «tercerización» para lograr más flexibilidad ante la mayor competencia y riesgo. La producción de series pequeñas y la subcontratación sin duda tenían la virtud de pasar por alto las rigideces del sistema fordista y satisfacer un espectro mucho más amplio de necesidades del mercado, incluidas las que variaban con rapidez.

Estos sistemas de producción flexible han permitido acelerar el ritmo de innovación del producto, además de explorar nichos de mercado altamente especializados y de pequeña escala, aspectos estos de los cuales ellos mismos dependen hasta cierto punto. En condiciones de recesión y competencia acrecentada, el impulso de explorar estas posibilidades se volvió fundamental para sobrevivir. El tiempo de rotación del capital —que es siempre una de las claves de la rentabilidad capitalista— se redujo de manera rotunda con el despliegue de las nuevas tecnologías productivas (automatización, robots, etc.) y las nuevas formas organizativas (como el sistema de entregas «justo-a-tiempo» en los flujos de inventarios, que reduce radicalmente los que hacen falta para mantener la producción en marcha). Pero la aceleración del tiempo de rotación en la producción habría sido inútil si no se reducía también el tiempo de rotación en el consumo. Por ejemplo, la vida promedio de un típico producto fordista era de cinco a siete años, pero la acumulación flexible ha reducido en más de la mitad esa cifra en ciertos sectores (como el textil y las industrias del vestido), mientras que en otros —como las llama-

das industrias de «*thought-ware*» (juegos de video y programas de software para las computadoras)— la vida promedio es de menos de dieciocho meses. Por consiguiente, la acumulación flexible ha venido acompañada, desde el punto de vista del consumo, de una atención mucho mayor a las aceleradas transformaciones de las modas y a la movilización de todos los artificios destinados a inducir necesidades con la transformación cultural que esto implica. La estética relativamente estable del modernismo fordista ha dado lugar a todo el fermento, la inestabilidad y las cualidades transitorias de una estética posmodernista que celebra la diferencia, lo efímero, el espectáculo, la moda y la mercantilización de las formas culturales.

Estos cambios en el consumo, junto con las transformaciones en la producción, la búsqueda de información y el financiamiento, parecen haber marcado una gran ola en el empleo en servicios desde comienzos de la década de 1970. Hasta cierto punto, esta tendencia podía detectarse mucho antes, quizá como consecuencia de un rápido incremento en la eficiencia de gran parte de la industria gracias a la racionalización fordista y a la evidente dificultad de obtener una productividad similar en el suministro de servicios. Pero la contracción rápida en los empleos fabriles desde 1972 (véase el cuadro 2.4)

Cuadro 2.4 Estructura del empleo civil en países capitalistas avanzados seleccionados, 1960-1981, que ilustra el crecimiento de la economía de los servicios.

	Porcentaje de la población empleada en								
	Agricultura			Industria			Servicios		
	1960	1973	1981	1960	1973	1981	1960	1973	1981
Alemania Occ.	14,0	7,5	5,9	48,8	47,5	44,1	37,3	45,0	49,9
Australia	10,3	7,4	6,5	39,9	35,5	30,6	49,8	57,1	62,8
Canadá	13,3	6,5	5,5	33,2	30,6	28,3	53,5	62,8	66,2
España	42,3	24,3	18,2	32,0	36,7	35,2	25,7	39,0	46,6
EE.UU.	8,3	4,2	3,5	33,6	33,2	30,1	58,1	62,6	66,4
Francia	22,4	11,4	8,6	37,8	39,7	35,2	39,8	48,9	56,2
Italia	32,8	18,3	13,4	36,9	39,2	37,5	30,2	42,5	49,2
Japón	30,2	13,4	10,0	28,5	37,2	35,3	41,3	49,3	54,7
RU	4,1	2,9	2,8	48,8	42,6	36,3	47,0	54,5	60,9
Suecia	13,1	7,1	5,6	42,0	36,8	31,3	45,0	56,0	63,1
OCDE	21,7	12,1	10,0	35,3	36,4	33,7	43,0	51,5	56,3

Fuente: Estadísticas sobre la Fuerza de Trabajo de la OCDE.

ha puesto de relieve un rápido crecimiento del empleo en servicios, no tanto en la franja minorista, de distribución, transporte y servi-

cios personales (que permaneció más o menos estable o perdió terreno), cuanto en los servicios al productor, las finanzas, el seguro y los bienes raíces, y en otros sectores como la salud y la educación (véase Walker, 1985; también Noyelle y Stanback, 1984; Daniels, 1985). La interpretación exacta de todo esto (o, en realidad, hasta las definiciones básicas de lo que significa un servicio) es motivo de controversia. Parte de la expansión puede atribuirse, por ejemplo, al crecimiento de la subcontratación y de las consultorías, que da lugar a que actividades que antes se desarrollaban en el interior de las firmas manufactureras (servicios legales, de comercialización, publicidad, secretaría, etc.) se realicen en otras empresas. Como veremos en la Tercera parte, también puede ocurrir que la necesidad de acelerar el tiempo de rotación en el consumo haya determinado un cambio de acento desde la producción de bienes (la mayor parte de estos, como cuchillos y tenedores, tienen un tiempo de vida sustancial) hacia la producción de eventos (como espectáculos que tienen un tiempo de rotación casi instantáneo). Cualquiera que sea la explicación más exacta, un análisis de la transformación de las economías capitalistas avanzadas desde 1970 debe prestar especial atención a este notable desplazamiento en la estructura ocupacional.

Todo esto ha otorgado un interés especial a la iniciativa empresarial innovadora e «inteligente», realizada con los aportes y la complicidad de una gerencia bien informada, activa y decisiva. La mayor capacidad de dispersión geográfica, la producción en pequeña escala y la búsqueda de mercados a medida no necesariamente ha llevado, sin embargo, a una disminución del poder de las corporaciones. Sin duda, en la medida en que la información y la capacidad de tomar rápidas decisiones en un medio altamente incierto, efímero y competitivo se han vuelto cruciales para obtener ganancias, la corporación bien organizada ha obtenido ventajas competitivas sobre las pequeñas empresas. A menudo, la «desregulación» (otra de las palabras clave de la era de la acumulación flexible) ha significado un incremento de la monopolización (al cabo de una fase de competencia intensificada) en sectores como las aerolíneas, la energía y los servicios financieros. En un extremo de la escala empresarial, la acumulación flexible ha dado lugar a fusiones masivas y a diversificaciones de las corporaciones. Las compañías norteamericanas gastaban 22 mil millones de dólares para comprarse mutuamente en 1977, pero en 1981 esa cifra se había elevado a 82 mil millones de dólares, para culminar, en 1985, en los 180 mil millones. Si bien las fusiones y las adquisiciones declinaron en 1987, en parte como respuesta a la crisis del mercado accionario, el valor total no fue inferior a 165,8 mil millones por 2.052 transacciones (según W. T. Grimm, consultora de

fusiones). Todavía en 1988, la manía de las fusiones seguía en pie. En los Estados Unidos se llevaron a cabo operaciones de fusiones equivalentes a 198 mil millones de dólares en los primeros tres trimestres del año, mientras que en Europa, el intento de Benedetti —de Olivetti— de tomar posesión de la Union Générale de Bélgica, un banco que controlaba cerca de un tercio de los activos productivos de ese país, indicaba la expansión global de la manía de fusión. La mayor parte de los empleados por las 500 principales compañías de *Fortune* en los Estados Unidos trabajan ahora en líneas de actividad que no tienen nada que ver con la línea inicial de negocios con la cual se identifica su compañía. «El deber de la administración es hacer dinero, no acero» anunció James Roderick, Presidente de US Steel, en 1979, y rápidamente se lanzó a una campaña de adquisiciones y expansiones para diversificar las actividades de la compañía. En el otro extremo de la escala, también florecieron las pequeñas empresas, las estructuras organizativas patriarcales y artesanales. Hasta el empleo autónomo, que venía declinando de manera constante en los Estados Unidos desde 1950, según el informe de Reich (1983), tuvo un resurgimiento sustancial después de 1972, expandiéndose en más del 25 % en menos de una década (una tendencia que abarcaba todo, desde el trabajo transitorio de los desempleados hasta los consultores muy bien remunerados, diseñadores, artesanos y especialistas). Los nuevos sistemas de coordinación se han implantado a través de una intrincada variedad de acuerdos de subcontratación (que conectan a las pequeñas firmas con operaciones a menudo multinacionales, de gran escala) a través de la formación de nuevos conjuntos productivos en los cuales las economías de aglomeración han adquirido una importancia creciente, o a través de la integración de las pequeñas empresas al dominio de poderosas organizaciones financieras y comercializadoras (Benetton, por ejemplo, no produce directamente, sino que opera como una poderosa máquina de comercialización que transmite órdenes a un conjunto amplio de productores independientes).

Esto sugiere que la tensión que siempre ha prevalecido dentro del capitalismo entre el monopolio y la competencia, entre la centralización y la descentralización del poder económico, se está llevando a cabo en formas fundamentalmente nuevas. Sin embargo, esto no implica necesariamente que el capitalismo se vuelva más «desorganizado», como lo sugieren Offe (1985), y Lash y Urry (1987). Porque lo más interesante en la situación actual es la forma en que el capitalismo se organiza de manera más ajustada *a través de* la diversificación, la movilidad geográfica y la flexibilidad de los mercados de trabajo, los procesos laborales y los mercados de consumo, todo esto

acompañado por fuertes dosis de innovación institucional, productiva y tecnológica.

En efecto, la organización más ajustada y la centralización im-plosiva se han logrado gracias a dos desarrollos paralelos de la ma-yor importancia. Primero, la información precisa y al día es hoy un bien de altísimo valor. El acceso a la información y el control sobre ella, junto con una gran capacidad para el análisis instantáneo de datos, se han convertido en elementos esenciales de la coordinación centralizada de los vastos intereses de las corporaciones. La capaci-dad de respuesta instantánea a los cambios en el mercado de valo-res, a las modas y gustos, y a los movimientos de la competencia es más esencial para la supervivencia de las corporaciones de lo que fue antes con el fordismo. El acento puesto en la información tam-bién ha engendrado un vasto conjunto de servicios empresarios y de consultorías de alta especialización, capaces de proporcionar la in-formación al minuto sobre las tendencias del mercado y los análisis de datos instantáneos, necesarios para las decisiones que deben to-mar las corporaciones. Ha creado asimismo una situación en la cual los grandes beneficios deben hacerse sobre la base del acceso privile-giado a la información, en particular, sobre los mercados financieros y de divisas (testigo de esto son los escándalos de los «informantes» que proliferaron en la década de 1980 y que golpearon tanto a Nueva York como a Londres). Pero, en un sentido, esto es solamente la parte superior ilegal de un iceberg donde el acceso privilegiado a la información de cualquier índole (como el *know-how* científico y téc-nico, las políticas gubernamentales y los cambios políticos) se con-vierte en un aspecto esencial de una toma de decisiones exitosa y lucrativa.

El acceso al *know-how* científico y técnico siempre ha sido impor-tante en la lucha competitiva pero, aquí también, podemos advertir una renovación del interés y el énfasis, porque en un mundo de gos-tos y necesidades rápidamente cambiantes y de sistemas de produc-ción flexibles (entendidos como opuestos al mundo relativamente estable del fordismo estandarizado), el acceso a la última técnica, al último producto, al último descubrimiento científico, entraña la po-sibilidad de apoderarse de una gran ventaja competitiva. El conoci-miento mismo se convierte en una mercancía clave, producida y vendida al mejor postor, en condiciones que están cada vez más or-ganizadas sobre una base competitiva. Las universidades y los ins-titutos de investigación compiten ferozmente por el personal, así co-mo por ser los primeros en patentar los nuevos descubrimientos científicos (el primero en conseguir la vacuna para el virus del sida seguramente obtendrá un importante beneficio, como lo reconoce

con claridad el acuerdo existente entre los investigadores norteamericanos y los del Instituto Pasteur de Francia sobre informaciones compartidas y royalties). La producción de conocimiento organizada se ha expandido notablemente en las últimas décadas, al mismo tiempo que se ha planteado cada vez más sobre bases comerciales (testimonio de ello son las incómodas transiciones en muchos sistemas universitarios del mundo capitalista desarrollado, de una tutoría del conocimiento y el saber a la producción subsidiaria de conocimiento para el capital de las corporaciones). El famoso Stanford Silicon Valley o las conexiones industriales de «alta tecnología» MIT-Boston Ruta 128 son configuraciones muy nuevas y especiales de la era de la acumulación flexible (aun cuando, como lo señala David Noble en *America by design*, muchas universidades norteamericanas fueron construidas y promocionadas por el capital de las corporaciones desde el comienzo).

El control sobre los flujos de información y sobre los vehículos para la propagación del gusto y la cultura populares se ha vuelto también un arma vital en la lucha competitiva. La asombrosa concentración del poder económico en la edición de libros (donde el 2 % de los editores controlan el 75 % de los libros que se publican en los Estados Unidos), los medios y la prensa no puede explicarse simplemente en función de las condiciones de producción que llevan a las fusiones en esos campos. Tiene mucha relación con el poder de otras grandes corporaciones, como se expresa en los controles que ejercen sobre los mecanismos de distribución y los gastos de publicidad. Estos últimos han crecido notablemente desde la década de 1960 y han consumido grandes proporciones de los presupuestos de las corporaciones, porque en un mundo altamente competitivo no son sólo los productos sino la imagen de la misma corporación la que resulta esencial, en la comercialización misma pero también para suscribir capital, conseguir fusiones y obtener ventajas en la producción de conocimiento, en política gubernamental y la promoción de valores culturales. El patrocinio corporativo de las Artes (Exposición patrocinada por. . .), de universidades y de proyectos filantrópicos, es el extremo de prestigio de una escala de actividades que lo abarca todo, desde folletos e informes de la compañía, maniobras en las relaciones públicas y hasta escándalos que constantemente ponen el nombre de la compañía a consideración del público.

El segundo desarrollo —y este ha sido mucho más importante que el primero— fue la total reorganización del sistema financiero global y el surgimiento de mayores capacidades de coordinación financiera. Nuevamente, ha habido un movimiento doble; por un lado, hacia la formación de conglomerados e intermediarios financie-

ros de extraordinario poder global, y, por otro lado, hacia una acelerada proliferación y descentralización de actividades y corrientes financieras a través de la creación de instrumentos financieros y mercados totalmente nuevos. En los Estados Unidos, esto significó la desregulación de un sistema financiero que ha estado rigurosamente restringido siempre, desde las reformas de la década de 1930. El *Hunt Commission Report* de 1971 fue el primer reconocimiento explícito de la necesidad de reformas como condición para la supervivencia y el crecimiento del sistema económico capitalista. Después de los traumas de 1973, la presión para la desregulación financiera ganó fuerza durante esa década y para 1986 había doblegado a todos los centros financieros mundiales (por ejemplo, las celebradas reformas del «big-bang» de Londres). La desregulación y la innovación financiera —largos y complicados procesos— se habían convertido en ese momento en una condición de supervivencia para cualquier centro financiero mundial dentro de un sistema global altamente integrado, coordinado por las telecomunicaciones instantáneas. La formación de un mercado de valores global, de mercados de futuros para mercancías globales (incluso deuda), de divisas y de intermediación entre tipos de interés, junto con una acelerada movilidad geográfica de fondos, significó, por primera vez, la formación de un único mercado mundial para el dinero y el crédito (figura 2.11).

La estructura de este sistema financiero mundial es hoy tan complicada que supera la posibilidad de comprensión de mucha gente. Las fronteras entre funciones distintas, como las operaciones bancarias, el cambio, los servicios financieros, la financiación de viviendas, el crédito para el consumo y elementos semejantes se han vuelto cada vez más porosas, al mismo tiempo que crecen los nuevos mercados de mercancías, acciones, divisas o futuros de deuda, que descuentan el tiempo futuro en el tiempo presente de maneras desconcertantes. La computarización y las comunicaciones electrónicas han consolidado la importancia de la coordinación internacional instantánea de los movimientos financieros. «Las operaciones bancarias», dijo el *Financial Times* (8 de mayo de 1987), «cada vez son más indiferentes a los límites de tiempo, de lugar y de dinero». En la actualidad, «un comprador inglés puede obtener una hipoteca japonesa, un norteamericano puede operar con su cuenta bancaria de Nueva York a través de un cajero automático instalado en Hong Kong, y un inversor japonés puede comprar acciones en un banco escandinavo con base en Londres cuyos activos están denominados en libras esterlinas, dólares, marcos alemanes y francos suizos». Este mundo «asombroso» de las altas finanzas abarca una diversidad igualmente asombrosa de actividades cruzadas, en las que los ban-

Horario de Greenwich

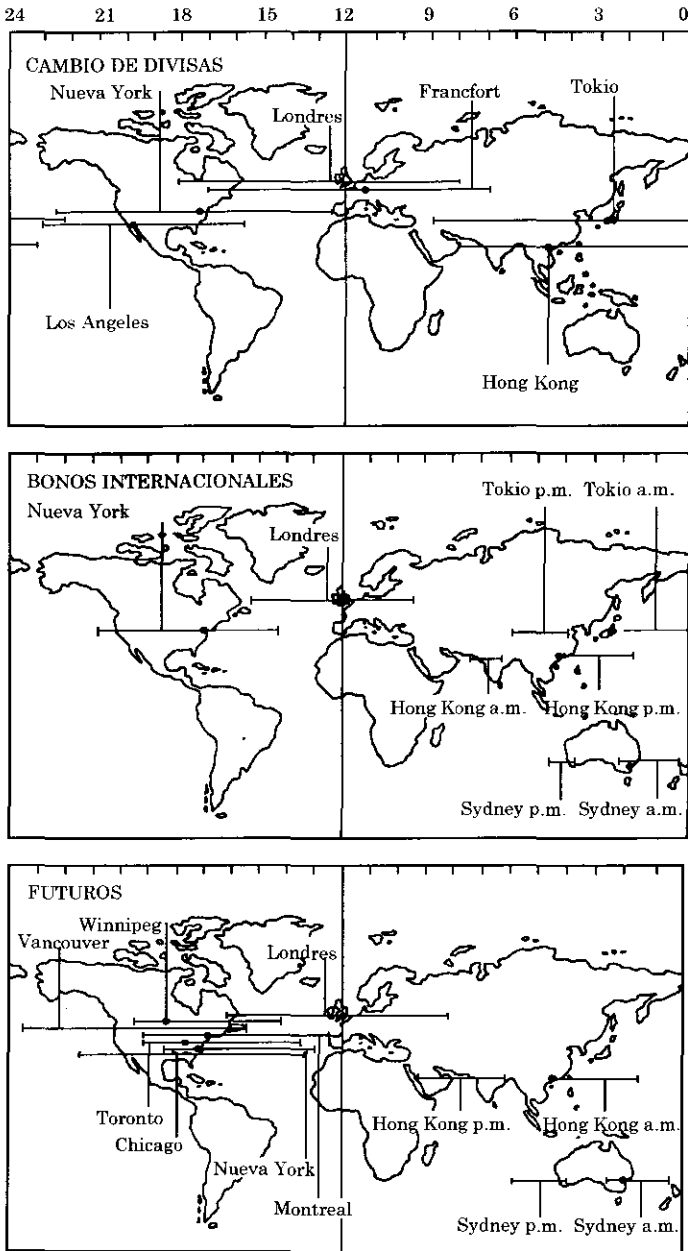


Figura 2.11 Circuitos de operación durante las veinticuatro horas en los mercados financieros globales (cortesía de Nigel Thrift).

cos piden préstamos masivos de corto plazo a otros bancos, y las compañías de seguros, fusionadas con fondos de pensión, constituyen asociaciones de fondos de inversión tan vastos que pueden funcionar como «hacedores de mercados», mientras que el capital industrial, mercantil y de bienes raíces se integra de tal forma en operaciones y estructuras financieras que se hace cada vez más difícil discernir dónde empiezan los intereses comerciales e industriales y dónde terminan los intereses estrictamente financieros.

Esta confusión se ha vinculado especialmente al crecimiento de lo que ahora se llama «iniciativa empresarial volcada a los papeles valores». En los últimos años se ha enfatizado de manera impresionante la búsqueda de otras formas lucrativas que no fueran la producción directa de bienes y servicios. Las técnicas van desde la sofisticada «contabilidad creativa», pasando por el cuidadoso monitoreo de los mercados internacionales y de las condiciones políticas por parte de multinacionales que se proponen extraer provecho de los desplazamientos relativos de los valores monetarios o de las tasas de interés, hasta el ataque directo a otras compañías con desagregación de los activos de corporaciones competidoras o aun completamente ajenas. La «manía de fusiones y capturas de empresas» de la década de 1980 formaba parte de este énfasis en la iniciativa empresarial volcada a los papeles valores, porque, si bien hubo algunos casos en los que esas actividades pudieron, sin duda, justificarse en función de la racionalización o diversificación de los intereses corporativos, el propósito, casi siempre, fue obtener ganancias financieras sin preocuparse por la producción real. No sorprende entonces, como observa Robert Reich (1983), que «en la actualidad la iniciativa empresarial volcada a los papeles valores preocupe hoy a algunas de las inteligencias más destacadas de América, ataque a algunos de sus universitarios más talentosos, emplee el pensamiento más creativo y original y estimule algunos de los proyectos más vitales». En los últimos quince años, asegura, los trabajos más codiciados y más lucrativos que podían obtenerse en los negocios de los Estados Unidos tenían que ver no con la administración de la producción sino con las esferas legales y financieras de la acción corporativa.

Inundado por la liquidez y perturbado por una deuda en espiral ascendente y fuera de control desde 1973, el sistema financiero mundial ha eludido, sin embargo, todo control colectivo, incluso por parte de los Estados capitalistas avanzados más poderosos. La formación del llamado mercado financiero del «eurodólar» con el excedente de dólares norteamericanos a mediados de 1960 es sintomática de este problema. Prácticamente fuera del control de

cualquier gobierno nacional, este mercado de dinero «sin Estado» se expandió de 50 mil millones de dólares en 1973 a cerca de dos billones hacia 1987, aproximándose de este modo al total de los agregados monetarios de los Estados Unidos. El volumen de eurodólares se incrementó en un promedio de cerca del 25 % por año en 1970, comparado con un 10 % del incremento en la oferta de dinero dentro de los Estados Unidos y un 4 % de tasa de crecimiento en el volumen del comercio exterior. Del mismo modo, la deuda de los países del Tercer Mundo ha crecido de manera descontrolada (véase la figura 2.12). No hace falta mucha imaginación para advertir que estos

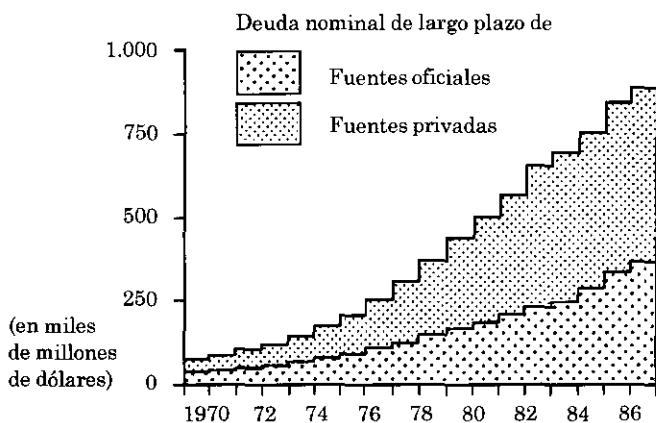


Figura 2.12 Crecimiento de la deuda de los países menos desarrollados, 1970-1987. (Fuente: Cuadros de la deuda del Banco Mundial.)

desequilibrios auguran graves tensiones y daños para el sistema capitalista global. Hoy abundan los profetas del desastre (como el banquero inversor de Wall Street, Felix Rohatyn) y hasta *The Economist* y *Wall Street Journal* lanzaron sombrías advertencias sobre lo inminente de un desastre financiero, antes del hundimiento del mercado de valores de octubre de 1987.

Los nuevos sistemas financieros implementados desde 1972 han transformado el equilibrio de fuerzas del capitalismo global: otorgaron una autonomía mucho mayor al sistema bancario y financiero dedicado a las finanzas de las corporaciones, del Estado y las personas. Sin duda, la acumulación flexible recurre más que el fordismo al capital financiero como poder coordinador. Esto significa que la potencialidad para la formación de crisis monetarias y financieras independientes y autónomas es mucho mayor que antes, aun cuando el sistema financiero está en mejores condiciones para diseminar

los riesgos en un frente más amplio y para desplazar rápidamente los fondos de empresas, regiones y sectores de riesgo hacia zonas más lucrativas. Gran parte del flujo, de la inestabilidad y el torbellino puede atribuirse directamente a esta mayor capacidad de desplazamiento del capital que parece olvidar casi por completo las restricciones de tiempo y espacio que normalmente pesan sobre las actividades materiales de la producción y el consumo.

Hasta cierto punto, los crecientes poderes de coordinación que posee el sistema financiero mundial han surgido a expensas del poder del Estado nacional para controlar el flujo de capital y, por lo tanto, su propia política fiscal y monetaria. La ruptura, en 1971, del acuerdo de Bretton Woods que establecía el precio del oro y la convertibilidad del dólar constituyó el reconocimiento de que los Estados Unidos ya no tenían el poder de controlar por sí solos la política fiscal y monetaria mundial. La adopción de un sistema de tipos de cambio flexibles en 1973 (en respuesta a los movimientos masivos especulativos de divisas contra el dólar) fue una señal de la total extinción de Bretton Woods. Desde ese momento, todos los Estados nacionales quedaron a merced de la disciplina financiera, sea por los efectos del flujo de capitales (un ejemplo es el giro en la política del gobierno socialista francés ante una gran fuga de capitales después de 1981) sea directamente por la disciplina institucional. La avenencia de Gran Bretaña, bajo el gobierno laborista, a tomar medidas de austeridad en 1976 obedeciendo a los dictados del Fondo Monetario Internacional a fin de tener acceso al crédito fue simplemente un reconocimiento del poder de las finanzas externas sobre la política interna (había sin duda, en este caso, algo más que una simple conspiración de los «gnomos de Zurich», tan vilipendiados por el gobierno de Wilson una década antes). Por supuesto, siempre existió, bajo el capitalismo, un delicado equilibrio entre el poder financiero y el estatal, pero el fracaso del keynesianismo-fordismo, evidentemente, significó un desplazamiento hacia el fortalecimiento del capital financiero frente al Estado nacional. La significación de todo esto se vuelve aun más evidente si se la sitúa en el contexto de la acelerada reducción de los costos del transporte y las comunicaciones, gracias a la introducción de los contenedores, los transportes de carga jumbo-jet y las comunicaciones satelitales, que permiten comunicar instantáneamente a cualquier parte del mundo las instrucciones sobre producción y diseño. La industria que tradicionalmente había estado restringida a las fuentes de materia prima y a los mercados locales podía desenvolverse más libremente. Desde mediados de la década de 1970 en adelante, ha aparecido una amplia bibliografía que intenta seguir el desarrollo de la nueva división

internacional del trabajo, de los cambios en los principios de localización, y de los mecanismos proliferantes de coordinación, tanto dentro de las corporaciones transnacionales como entre las diferentes mercancías sectoriales y los mercados de productos. Los países de reciente industrialización (NICs; New industrializing countries) como «la banda de los cuatro» del Sudeste Asiático (Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur) comenzaron a incursionar seriamente en los mercados de ciertos productos (textiles, electrónica, etc.) en los países capitalistas avanzados, y pronto fueron seguidos por muchos otros países de reciente industrialización (Hungría, India, Egipto) y por aquellos que antes implementaban estrategias de sustitución de las importaciones (Brasil, México) en una nueva combinación regional de la producción industrial mundial.

Algunos de los desplazamientos de poder dentro de la economía política global del capitalismo avanzado desde 1972 han sido realmente notables. La dependencia de los Estados Unidos respecto del comercio exterior (históricamente siempre algo reducido: con un promedio del 4-5 % del producto interno bruto) se duplicó en el período comprendido entre 1973 y 1980 (véase el cuadro 2.5). Las im-

Cuadro 2.5 *La dependencia del comercio exterior de ciertos países capitalistas avanzados.*

	<i>Porcentajes de exportaciones y de importaciones sobre el Producto Nacional Bruto *</i>			
	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1986</i>
EE.UU.				
exportaciones	4,37	5,35	10,0	7,0
importaciones	4,36	5,00	10,5	10,2
RU				
exportaciones	20,9	23,1	27,7	26,2
importaciones	22,3	22,2	25,3	27,0
Japón				
exportaciones	10,8	10,8	13,7	11,7
importaciones	10,3	9,5	14,6	7,6
Alemania Occ.				
exportaciones	17,9	21,2	26,3	30,0
importaciones	16,4	19,1	27,0	24,9
Italia				
exportaciones	12,1	15,4	21,7	20,4
importaciones	12,4	15,0	24,4	18,7

Fuente: OCDE.

portaciones de los países en desarrollo llegaron casi a **decuplicarse**, y la ola de importaciones (en particular de Japón) exige **una mayor** participación en los mercados norteamericanos en áreas **tan diversas** como chips de silicio, televisores y videos, instrumentos **mecánicos** con control numérico, zapatos, textiles y automóviles. La **balanza** de pagos de bienes y servicios para los Estados Unidos desplazó rápidamente a este país de la condición de acreedor global neto a la de mayor deudor mundial (véase la figura 2.13). Mientras tanto,

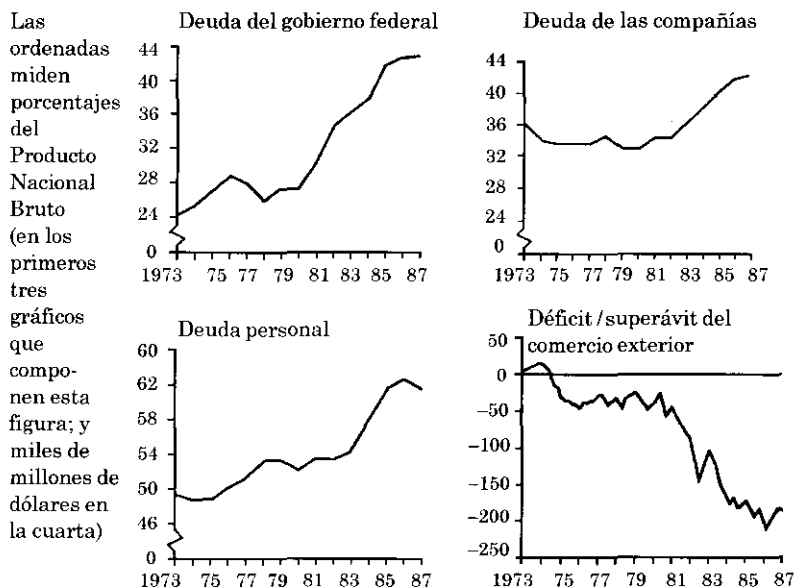


Figura 2.13 *Crecimiento de la deuda del gobierno federal, de la deuda personal y la deuda de las empresas en los Estados Unidos, y deterioro de la balanza de comercio de los Estados Unidos, 1973-1987. (Fuente: Departamento de Comercio y Junta de la Reserva Federal.)*

creció el poder financiero de Japón, y convirtió a Tokio en uno de los centros financieros mundiales más importantes (que superó a Nueva York por primera vez en 1987) simplemente por las enormes cantidades de fondos excedentes controlados por los bancos japoneses. Estos últimos desplazaron a los norteamericanos como los mayores accionistas internacionales en 1985 y, hacia 1987, llegaron a los 1,4 billones comparados con los 630 mil millones de dólares de los norteamericanos. En la actualidad, los cuatro bancos más importantes del mundo (en términos de activos) son japoneses.

Estos desplazamientos han estado acompañados e impulsados por el auge de un neo-conservadurismo agresivo en Norteamérica y

en gran parte de Europa Occidental. Los triunfos electorales de Thatcher (1979) y Reagan (1980) se suelen ver como una clara ruptura con la política del período de posguerra. Yo tiendo a considerarlos más como consolidaciones de lo que ya estaba en camino desde la década de 1970. La crisis de 1973-1975 nació en parte de una confrontación con las rigideces acumuladas por las políticas y prácticas gubernamentales construidas durante el período keynesiano-fordista. La política keynesiana había aparecido como inflacionaria con el crecimiento de las obligaciones del Estado y el estancamiento de la capacidad fiscal. En la medida en que parte del consenso político del fordismo suponía que las redistribuciones debían surgir del crecimiento, la disminución del crecimiento significó, inevitablemente, un problema para el Estado de bienestar y para el salario social. Los gobiernos de Nixon y Heath reconocieron el problema en el período 1970-1974: luchas parciales con la fuerza de trabajo organizada y reducción de los gastos del Estado. Los gobiernos laborista y demócrata que llegaron posteriormente al poder se inclinaron ante los mismos imperativos, si bien estaban ideológicamente predispuestos en otra dirección. Su aproximación corporativa a la resolución del problema puede haber sido diferente (confiaba en el acatamiento voluntario y en la observancia sindical de las políticas de precios y salarios), pero los objetivos eran los mismos. Apenas se vio que las opciones políticas eran compromisos entre el crecimiento o la equidad, no hubo dudas acerca del rumbo que adoptarían incluso los gobiernos reformistas más devotos. El alejamiento paulatino de las concepciones del Estado de bienestar (véase la figura 2.9) y el ataque al salario real y al poder sindical organizado que comenzaron como una necesidad económica durante la crisis de 1973-1975 fueron transformados por los neo-conservadores en una simple virtud del gobierno. Se difundió así la imagen de gobiernos fuertes que administraban poderosas dosis de remedios desagradables a fin de restaurar la salud de las economías enfermas.

En la medida en que la fuerte competencia internacional en una situación de lánguido crecimiento obligaba a todos los Estados a volverse «empresariales» y a preocuparse por mantener un clima favorable a los negocios, debía limitarse el poder de los trabajadores organizados y de otros movimientos sociales. Si bien las políticas de la resistencia pueden haber variado —con resultados tangibles, como lo demuestra el estudio comparativo de Therborn (1984) sobre los Estados europeos—, la austeridad, el recorte fiscal y la erosión del compromiso social entre las fuerzas de trabajo en su conjunto y el gobierno se convirtieron en el lema de todos los Estados del mundo capitalista avanzado. Por lo tanto, aunque los Estados conservan un

poder considerable para intervenir en los contratos de **trabajo**, lo que Jessop (1982, 1983) llama «la estrategia de acumulación» de cada Estado nacional capitalista se ha circunscrito de una **manera** más estricta.

De la otra cara de la moneda, los gobiernos ideológicamente **com-**prometidos con la no-intervención y el conservadurismo fiscal se han visto obligados por los acontecimientos a volverse un poco más intervencionistas. Dejando de lado el hecho de que las evidentes inseguridades de la acumulación flexible crean un clima que lleva al autoritarismo del tipo de Thatcher o Reagan, la inestabilidad financiera y los problemas masivos de endeudamiento interno y externo han forzado intervenciones periódicas en los inestables mercados financieros. El despliegue de poder de la Reserva Federal para paliar la crisis de la deuda mexicana en 1982, y el acuerdo del Tesoro de los Estados Unidos para negociar la cancelación de lo que podría ascender a 20 mil millones de dólares de deuda mexicana con los bancos norteamericanos en 1987, son dos ejemplos de este nuevo tipo de intervencionismo en los mercados internacionales. La decisión de nacionalizar el Continental Illinois Bank, en bancarota, en 1984, y los desembolsos masivos de la Federal Deposit and Insurance Corporation (FDIC) de los EE.UU. para absorber los costos crecientes de la quiebra del banco (véase la figura 2.14) y el drenaje

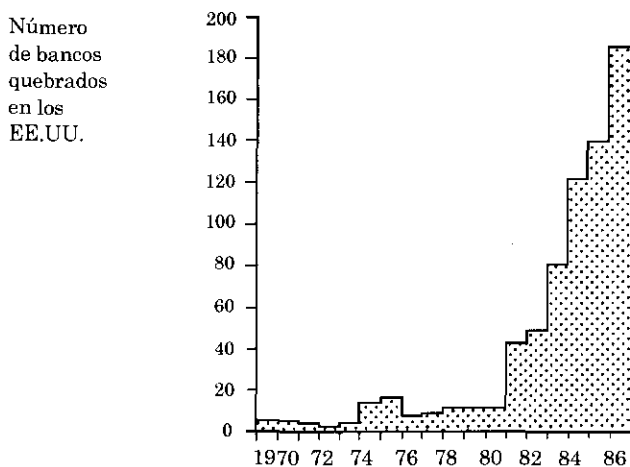


Figura 2.14 *Quiebras de bancos en los EE.UU., 1970-1987.* (Fuente: Federal Deposit and Insurance Corporation.)

similar de los recursos de la Federal Savings and Loan Insurance Corporation, que exigieron unos 10 mil millones de dólares de recapitalización en 1987 para proveer al hecho de que alrededor del

20 % de las 3.100 instituciones de crédito de la nación eran técnicamente insolventes, ilustra la magnitud del problema (las cauciones estimadas necesarias para enfrentar la crisis de ahorros y préstamos eran de 50 mil a 100 mil millones de dólares hacia septiembre de 1988). Tan perturbado estaba William Isaacs, presidente de la FDIC, que se sintió obligado a advertir a la American Bankers Association, ya en octubre de 1987, que los Estados Unidos «podrían encaminarse hacia la nacionalización de la banca» si ellos no podían hacer frente a sus pérdidas. Las operaciones en los mercados internacionales de divisas para estabilizar los tipos de cambio no salieron más baratas: la Reserva Federal de Nueva York anunció haber gastado más de 4 mil millones de dólares en dos meses después del crash del mercado de valores de octubre de 1987 para mantener el cambio del dólar relativamente controlado, y el Banco de Inglaterra vendió 24 mil millones de libras esterlinas en 1987 para evitar que la libra británica se elevara demasiado rápidamente. El papel del Estado como prestador u operador de última instancia, evidentemente, se ha vuelto más crucial.

Sin embargo, por ese mismo motivo, ahora vemos que también es posible que los Estados nacionales (Sudáfrica, Perú, Brasil) apelen al incumplimiento de las obligaciones financieras internacionales, forzando negociaciones interestatales en torno de la devolución de la deuda. Sospecho que tampoco es casual que la primera cumbre económica entre las principales potencias capitalistas haya tenido lugar en 1975, y que la búsqueda de coordinación internacional —sea a través del FMI o a través del recurso a los acuerdos colectivos para intervenir en los mercados monetarios— se haya intensificado desde entonces, volviéndose aún más fuerte inmediatamente después del crash del mercado de valores de 1987. En suma, ha habido una lucha por recuperar, para el conjunto de los Estados capitalistas, parte del poder que habían perdido en forma individual en las últimas dos décadas. Esa tendencia se institucionalizó en 1982, cuando el FMI y el Banco Mundial fueron designados como la autoridad central para ejercer el poder colectivo de los Estados nacionales capitalistas sobre las negociaciones financieras internacionales. Este poder se instrumenta generalmente para obligar a bajar el gasto público, recortar los salarios reales y poner en práctica políticas fiscales y monetarias austeras, hasta el punto de provocar olas de los llamados «motines FMI» desde San Pablo hasta Kingston, Jamaica, y desde Perú hasta Sudán y Egipto desde 1976 (véase Walton, 1987, que contiene una lista completa).

Hay muchos otros índices de continuidad que no de ruptura con la era fordista. Los déficit gubernamentales masivos en los Estados

Unidos, fundamentalmente atribuibles a gastos de defensa, han sido esenciales para cualquier crecimiento económico que se haya producido en el capitalismo mundial en la década de 1980, lo cual hace pensar en que las prácticas keynesianas en modo alguno están muertas. Tampoco el compromiso con la competencia y la desregulación del «libre mercado» encaja totalmente con la ola de fusiones, de uniones de empresas, y con el extraordinario crecimiento de los vínculos entre firmas supuestamente rivales de diferente origen nacional. Sin embargo, se han puesto de manifiesto zonas de conflicto entre el Estado nacional y el capital transnacional, que socavan la fácil armonía entre el gran capital y el gran gobierno, tan típico de la era fordista. El Estado hoy está en una posición mucho más problemática. Se apela a él para regular las actividades del capital de las corporaciones en función del interés nacional, al mismo tiempo que se lo obliga, también en nombre del interés nacional, a crear un «clima acogedor para los negocios» a fin de atraer a los capitales transnacionales y financieros globales, y evitar (por medios que no sean los controles de cambios) la fuga de capitales hacia zonas más lucrativas.

Si bien la historia puede haber diferido fundamentalmente de un país a otro, es evidente que las modalidades y objetivos así como la capacidad de intervención estatal han cambiado sustancialmente desde 1972 a lo largo del mundo capitalista, más allá de la composición ideológica de los gobiernos en el poder (la reciente experiencia de los socialistas franceses y españoles contribuye a abonar este punto). Sin embargo, esto no significa que el intervencionismo del Estado haya disminuido en líneas generales, porque en algunos aspectos —sobre todo con relación al control de las fuerzas del trabajo— la intervención del Estado es hoy más crucial que nunca.

Por fin, esto nos lleva al problema aún más espinoso de los cambios operados en las normas, hábitos y actitudes políticos y culturales desde 1970, y el grado en que estos cambios se relacionan con la transición del fordismo a la acumulación flexible. En la medida en que difícilmente podemos atribuir el éxito del neo-conservadurismo a sus logros económicos (sus cifras negativas en cuanto al empleo, el escaso crecimiento, la rápida dislocación y la deuda creciente sólo se ven compensadas por el control de la inflación), varios comentaristas han atribuido su auge a un desplazamiento general de las normas y valores colectivos —que eran hegemónicos, al menos, en las organizaciones de la clase obrera y en los movimientos sociales de las décadas de 1950 y 1960— hacia un individualismo mucho más competitivo entendido como valor central de una cultura empresarial que ha penetrado en muchos aspectos de la vida. Por cierto, esta

fuerte competencia (tanto en los mercados de trabajo como entre empresarios) ha resultado destructiva y ruinoso para algunos, aunque sin duda ha generado una explosión de energía que muchos, incluso desde la izquierda, comparan favorablemente con la rígida ortodoxia y la burocracia del control estatal y del poder corporativo monopólico. Ha dado lugar también a redistribuciones sustanciales del ingreso, que han favorecido fundamentalmente a los ya privilegiados. La iniciativa empresaria caracteriza hoy no sólo a las operaciones empresarias, sino a los ámbitos de la vida tan diversos como el gobierno urbano, el crecimiento del sector productivo informal, la organización del mercado laboral, la investigación y el desarrollo, y llega incluso a los confines de la vida académica, literaria y artística.

Si bien las raíces de esta transición son evidentemente profundas y complejas, su consistencia respecto de una transición que va del fordismo a la acumulación flexible es bastante clara, aun cuando la dirección (si la hay) de la causalidad no lo es. Para empezar, la flexibilización del capital acentúa lo nuevo, lo transitorio, lo efímero, lo fugitivo y lo contingente de la vida moderna, y no tanto los valores más sólidos implantados con el fordismo. Así como la acción colectiva se ha vuelto más difícil —y este ha sido sin duda un objetivo central del impulso hacia el refuerzo del control sobre la mano de obra—, el individualismo desenfrenado encuentra su lugar como una condición necesaria, aunque no suficiente, para la transición del fordismo a la acumulación flexible. Después de todo, muchos de los nuevos sistemas de producción fueron implantados fundamentalmente a través de la explosión de la nueva formación de los negocios, la innovación y la iniciativa empresaria. Pero, como lo sugirió Simmel (1978) hace mucho tiempo, también en estas épocas de fragmentación e inseguridad económica el anhelo de valores estables lleva a una acentuación de la autoridad de las instituciones básicas: la familia, la religión, el Estado. Y, desde 1970 aproximadamente, en el mundo Occidental se verifican numerosos signos de un renacimiento de esas instituciones y los valores que representan. Estas asociaciones son, al menos, verosímiles y, por lo tanto, deben ser estudiadas más minuciosamente. La tarea inmediata será esbozar una interpretación sobre las raíces de esta gran transición en el régimen de acumulación dominante del capitalismo.

10. Las teorías de la transición

En la medida en que asistimos a una transición histórica que aún no ha terminado y que, en todo caso, como el fordismo, está destinada a ser parcial en ciertos aspectos importantes, nos hemos encontrado con una serie de dilemas teóricos. ¿Podemos captar teóricamente la lógica, si no la necesidad, de la transición? ¿Hasta qué punto deben modificarse las formulaciones pasadas y presentes de la dinámica del capitalismo a la luz de las reorganizaciones y reestructuraciones radicales que se producen tanto en las fuerzas productivas como en las relaciones sociales? ¿Es posible representar el régimen actual lo suficientemente bien como para poder entrever el probable curso y las implicaciones de lo que aparece como una revolución en marcha?

En efecto, la transición del fordismo a la acumulación flexible ha planteado serias dificultades a todo tipo de teorías. Los keynesianos, los monetaristas, los teóricos del equilibrio parcial neoclásico parecen estar tan confundidos como todos los demás. La transición también ha planteado serios dilemas a los marxistas. Frente a estas dificultades, muchos comentaristas han abandonado las pretensiones teóricas y han recurrido simplemente a la búsqueda de datos para ponerse a tono con los acelerados cambios. Pero aquí también surgen problemas: ¿qué datos son indicadores indispensables y no series contingentes? El único punto general de acuerdo es que algo significativo ha cambiado en la forma de funcionamiento del capitalismo desde aproximadamente 1970.

La primera dificultad consiste en tratar de encapsular la naturaleza de los cambios que analizamos. En los cuadros 2.6, 2.7 y 2.8 resumo tres informes recientes sobre la transición. El primero, un informe de Halal (1986), más bien celebratorio del nuevo capitalismo, acentúa los elementos positivos y liberadores de la nueva condición de la iniciativa empresarial. El segundo, de Lash y Urry (1987), acentúa las relaciones de poder y la política en relación con la economía y la cultura. El tercero, de Swyngedouw (1986), proporciona numerosos detalles sobre las transformaciones tecnológicas y los procesos de trabajo, y hace una apreciación acerca de los cambios opera-

Cuadro 2.6 *El nuevo capitalismo según Halal.*

	<i>El capitalismo antiguo (paradigma industrial)</i>	<i>El capitalismo nuevo (paradigma pos- industrial)</i>
Frontera del progreso	crecimiento intenso	crecimiento suave
Organización	estructura mecanicista	redes de mercado
Adopción de decisiones	mando autoritario	liderazgo participativo
Valores institucionales	objetivos financieros	objetivos múltiples
Tendencia de gestión	gestión operacional	gestión estratégica
Sistema macroeconómico	gran negocio centrado en las ganancias	empresa libre democrática
Sistema mundial	capitalismo <i>versus</i> socialismo	híbridos de capitalismo y socialismo

Fuente: Halal, 1986.

dos en el régimen de acumulación y sus modos de regulación. En cada entrada, por supuesto, la oposición es utilizada como un instrumento didáctico para acentuar las diferencias y no ya las continuidades, y ninguno de los autores sostiene que los temas sean tan claros y nítidos como lo sugieren estos esquemas. Es cierto que los esquemas señalan algunas superposiciones, pero también algunas diferencias, que son instructivas, ya que sugieren mecanismos algo diferentes de causalidad! Halal parece estar más cerca de la teoría de Schumpeter sobre la innovación empresaria como fuerza impulsora del capitalismo, y tiende a interpretar el fordismo y el keynesianismo como un interludio desafortunado del progreso capitalista. Lash y Urry ven la evolución, en parte, como el colapso de las condiciones materiales para una política poderosa y colectiva de la clase obrera, y tratan de indagar en las raíces políticas de ese colapso. A través del uso de los términos «organizado» y «desorganizado» para caracterizar la transición, acentúan más la desintegración que la coherencia del capitalismo contemporáneo, y por lo tanto eluden la posibilidad de enfrentar una transición en el régimen de acumulación. Swyngedouw, por otra parte, cuando indica los cambios en el modo de producción y en la organización industrial, localiza la transición en la corriente principal de la economía política marxista, y acepta claramente el lenguaje de la escuela de la regulación.

Me inclino más por la interpretación de Swyngedouw. Pero creo que si el lenguaje de la escuela de la regulación ha sobrevivido mejor que otros, es por su orientación más pragmática. Dentro de la escuela

Cuadro 2.7 *El contraste entre el capitalismo organizado y el desorganizado según Lash y Urry.*

<i>Capitalismo organizado</i>	<i>Capitalismo desorganizado</i>
concentración y centralización del capital industrial, bancario y comercial en mercados nacionales regulados	un poder de las corporaciones en rápido aumento se des-concentra de los mercados nacionales. Internacionalización creciente del capital y, en algunos casos, separación del capital bancario e industrial
separación creciente de la propiedad y el control, y surgimiento de jerarquías gerenciales complejas	continua expansión de sectores gerenciales que organizan sus agendas individuales y políticas en discordancia con la política de clase
crecimiento de sectores nuevos de la <i>intelligentsia</i> gerencial, científica y tecnológica, y de una burocracia de clase media	declinación relativa/absoluta de la clase obrera de mameluco
crecimiento de las organizaciones y las negociaciones colectivas en el interior de las regiones y los Estados nacionales	disminución en la eficacia de las negociaciones colectivas nacionales
los intereses del Estado y los del gran capital monopólico se asocian estrechamente, y se desarrolla un estatismo de bienestar basado en la clase	los grandes monopolios se independizan cada vez más de la regulación estatal y la burocracia y el poder centralizados del Estado son desafiados
expansión de imperios económicos y control sobre la producción y los mercados de ultramar	industrialización del Tercer Mundo y desindustrialización competitiva de países centrales que se especializan en servicios
incorporación de intereses de clase diversos en una agenda nacional establecida por compromisos negociados y regulación burocrática	neta declinación de la política y las instituciones basadas en las clases
hegemonía de una racionalidad científico-técnica	fragmentación cultural y pluralismo asociados a un menoscabo de las identidades tradicionales de clase o nacionales
concentración de las relaciones capitalistas en relativamente pocas industrias y regiones	dispersión de las relaciones capitalistas en muy diversos sectores y regiones
las industrias manufactureras y extractivas son las principales fuentes de empleo	las industrias manufactureras y extractivas declinan, y prosperan las industrias de la organización y los servicios

Cuadro 2.7 (Continuación.)

<i>Capitalismo organizado</i>	<i>Capitalismo desorganizado</i>
fuerte concentración y especialización regionales en los sectores manufactureros y extractivos	dispersión, diversificación de la división espacial-territorial de la fuerza laboral
se buscan economías de escala por aumento del tamaño de la planta (y de la fuerza de trabajo)	el tamaño de las plantas disminuye por dispersión geográfica, y se desarrollan sistemas globales de producción y de subcontratación
grandes metrópolis industriales dominan regiones a las que proveen servicios centralizados (comerciales y financieros)	las metrópolis industriales declinan y se generan serios problemas en los centros urbanos por la desconcentración hacia áreas semi-rurales o periféricas
la configuración ideológico-cultural del «modernismo»	las configuraciones ideológico-culturales del «posmodernismo»

Fuente: Lash y Urry (1987).

la de la regulación, hay pocos o ningún intento de proporcionar una comprensión detallada de los mecanismos y de la lógica de las transiciones. Esto, en mi opinión, constituye un grave error. Para cubrir esa brecha, es necesario volver a los rudimentos y abordar la lógica básica del capitalismo en general. Y, por supuesto, la virtud peculiar de Marx es haber construido una teoría del capitalismo con un análisis del capitalismo según el modo de regulación ampliamente competitivo y de *laissez-faire* que encontramos en Gran Bretaña a mediados del siglo XIX. Por lo tanto, volvamos a Marx y a los «elementos y relaciones invariantes» de un modo de producción capitalista y veamos hasta qué punto están presentes bajo las escamas y burbujas superficiales, las fragmentaciones y las irrupciones tan características de la economía política del presente.

En la medida en que la acumulación flexible sigue siendo una forma del capitalismo, debemos esperar que muchas proposiciones básicas sigan en pie. He tratado de resumir estas proposiciones en otra parte, de modo que extraeré de manera esquemática los elementos básicos del argumento expuesto en *The limits of capital* (Harvey, 1982). Me referiré en particular a tres rasgos fundamentales del modo de producción capitalista.

1. El capitalismo tiende al crecimiento. Un ritmo constante de crecimiento es esencial para la salud del sistema económico capitalista, ya que las ganancias así como la acumulación del capital sólo

Cuadro 2.8 *El contraste entre el fordismo y la acumulación flexible según Suynge-douw.*

<i>Producción fordista (basada en economías de escala)</i>	<i>Producción justo-a-tiempo (basada en economías de alcance)</i>
A EL PROCESO DE PRODUCCION	
producción en masa de bienes homogéneos	producción en series pequeñas
uniformidad y estandarización	producción flexible y en series pequeñas de variedad de tipos de producto
se mantienen stocks e inventarios que amortiguan las variaciones	se trabaja sin stocks
la calidad se controla ex-post (los desechos y errores se detectan después)	el control de calidad es parte del proceso (detección inmediata de errores)
los desechos se ocultan en los stocks permanentes	las partes defectuosas se desechan inmediatamente
se pierde tiempo de producción por los largos períodos de preparación, las partes defectuosas, los cuellos de botella en inventarios, etc.	se reducen los tiempos perdidos y disminuye «la porosidad de la jornada de trabajo»
impulsado por los recursos	impulsado por la demanda
integración vertical y (en algunos casos) horizontal	integración por subcontratación (casi) vertical
reducciones de costos por el control sobre los salarios	aprendizaje por la práctica, integrado en una planificación de plazo largo
B EL TRABAJO	
una sola tarea por obrero	tareas múltiples
pago por rendimiento (basado en la definición de la tarea)	remuneraciones personales (sistema de créditos complejo)
alto grado de especialización en la tarea	se elimina la incumbencia estricta
ninguna o escasa formación en la tarea	se dedica mucho tiempo a la formación en la tarea
organización vertical del trabajo	organización del trabajo más horizontal
no se hace experiencia de aprendizaje	aprendizaje en la práctica
énfasis en una aminorada responsabilidad del obrero (disciplinamiento de la fuerza de trabajo)	énfasis en la co-responsabilidad del obrero
no existe seguridad en el empleo	elevada seguridad en el empleo para los obreros del núcleo (empleo vitalicio). Sin seguridad y malas condiciones laborales para los obreros temporarios

Cuadro 2.8 (Continuación.)

<i>Producción fordista (basada en economías de escala)</i>	<i>Producción justo-a-tiempo (basada en economías de alcance)</i>
C EL ESPACIO	
especialización espacial funcional (centralización / descentralización)	agrupamientos y conglomerados espaciales
división espacial del trabajo	integración espacial
homogeneización de mercados laborales regionales (mercados de trabajo segmentados espacialmente)	diversificación del mercado laboral (segmentación del mercado de trabajo en un mismo lugar)
se toman componentes y subcontratistas de todo el mundo	proximidad espacial de firmas cuasi integradas verticalmente
D EL ESTADO	
regulación	desregulación / re-regulación
rigidez	flexibilidad
negociación colectiva	división / individualización, negociaciones locales o por empresa
socialización del bienestar (Estado de bienestar)	privatización de las necesidades colectivas y la seguridad social
estabilidad internacional por medio de acuerdos multilaterales	desestabilización internacional; crecen las tensiones geopolíticas
centralización	descentralización y mayor competencia entre regiones y ciudades
ciudad / Estado «subsidiarios»	ciudad / Estado «empresarios»
intervención indirecta en los mercados con políticas de ingresos y precios	intervención estatal directa en los mercados por procuración
políticas regionales nacionales	políticas regionales «territoriales» (bajo la forma de terceros)
las empresas financian la investigación y el desarrollo	el Estado financia la investigación y el desarrollo
la industria impulsa la innovación	el Estado impulsa la innovación
E LA IDEOLOGIA	
consumo en masa de bienes de consumo durables: la sociedad de consumo	consumo individualizado; cultura «yuppie»
modernismo	posmodernismo
totalidad / reforma estructural	especificidad / adaptación
socialización	individualización; la «sociedad del espectáculo»

Fuente: Swyngedouw (1986).

pueden garantizarse a través del crecimiento. Esto implica que el capitalismo tiene que preparar el terreno y lograr la expansión de la producción y un crecimiento de los valores reales, más allá de las consecuencias sociales, políticas, geopolíticas o ecológicas. Así como se hace de la necesidad virtud, uno de los pilares de la ideología capitalista consiste en que el crecimiento es a la vez inevitable y positivo. En consecuencia, la crisis se define como falta de crecimiento.

2. El crecimiento de los valores reales depende de la explotación de la fuerza de trabajo en la producción. Esto no quiere decir que la fuerza de trabajo obtenga poco, sino que el crecimiento siempre se funda en una brecha entre aquello que la fuerza de trabajo obtiene y aquello que ella crea. Esto implica que el control sobre la fuerza de trabajo, tanto en la producción como en el mercado, es vital para la perpetuación del capitalismo. En suma, el capitalismo se funda en una relación de clase entre el capital y el trabajo. Y, así como el control sobre la fuerza de trabajo es esencial para el rendimiento capitalista, también la dinámica de la lucha de clases sobre el control de la fuerza de trabajo y el salario del mercado es fundamental para la trayectoria del desarrollo capitalista.

3. El capitalismo es necesariamente dinámico en los niveles tecnológico y organizativo. Esto se debe en parte a que las leyes inevitables de la competencia obligan a los capitalistas a emprender una carrera de innovaciones en su afán de ganancias. Pero el cambio organizativo y tecnológico desempeña también un papel clave en la modificación de la dinámica de la lucha de clases, sostenida por ambas partes, en el ámbito de los mercados laborales y del control sobre la fuerza de trabajo. Más aún, si el control sobre la fuerza de trabajo es fundamental para la producción de beneficios y se convierte en una cuestión más general para el modo de regulación, la innovación tecnológica y organizativa en el sistema regulatorio (como el aparato estatal, los sistemas políticos de incorporación y representación, etc.) se vuelve crucial para la perpetuación del capitalismo. La ideología según la cual el «progreso» es tan inevitable como positivo surge en parte de esta necesidad.

Marx demostró que estas tres condiciones necesarias del modo de producción capitalista eran inconsistentes y contradictorias y que, por lo tanto, la dinámica del capitalismo estaba marcada inevitablemente por una tendencia hacia la crisis. En sus análisis, no había ninguna combinación de estas tres condiciones que diera lugar a un crecimiento firme y no problemático. En especial, las ten-

dencias a la crisis del capitalismo producirían periódicas fases de hiper-acumulación, definidas como una condición en la que la oferta de capital ocioso y de trabajo ocioso existirían una junto a otra, sin que se encontrara la manera de unir estos recursos ociosos para realizar tareas socialmente útiles. Los indicadores de una condición de hiper-acumulación serían: capacidad productiva ociosa, saturación de mercancías y exceso de inventarios, excedentes de capital dinero (posiblemente oculto y almacenado en cajas fuertes) y alto desempleo. Las condiciones que predominaron en la década de 1930 y que han surgido en forma periódica desde 1973 deben ser consideradas como típicas manifestaciones de la tendencia hacia la hiper-acumulación.

Por lo tanto, el argumento marxista es que, en el capitalismo, la tendencia hacia la hiper-acumulación no puede eliminarse. Es el constante y eterno problema de cualquier modo de producción capitalista. En consecuencia, se trata de ver cómo la tendencia hacia la hiper-acumulación puede ser expresada, contenida, absorbida o manejada de manera que no amenace al orden social capitalista. Aquí nos encontramos con el aspecto heroico de la vida y la política burguesas, que obliga a tomar verdaderas opciones si se quiere evitar que el orden social se hunda en el caos. Veamos algunas de estas opciones.

1. La *devaluación* de las mercancías, de la capacidad productiva, del dinero, acompañada quizá por una franca destrucción, es una de las formas de enfrentar los excedentes de capital. En términos simples, la devaluación significa «rebajar» o «cancelar» el valor del equipo de capital (planta y maquinaria en particular), la subasta de excedentes de mercancías (o su destrucción directa, como ocurrió con el famoso episodio de la quema de café en Brasil en la década de 1930) o la erosión inflacionaria del poder del dinero junto con el creciente incumplimiento de las obligaciones de préstamos. También la capacidad de la fuerza de trabajo puede ser devaluada y hasta destruida (crecientes niveles de explotación, caída de los ingresos reales, desempleo, más muertes en el trabajo, problemas de salud y expectativa de vida más breve, etc.). La gran depresión consistió en una gran devaluación tanto del capital como de la fuerza de trabajo, y lo mismo ocurrió en mayor medida con la Segunda Guerra Mundial. Hay muchos ejemplos y testimonios de la devaluación como respuesta a la hiper-acumulación desde 1973. Pero la devaluación tiene un precio político y perjudica a grandes segmentos de la clase capitalista así como a los trabajadores y a otras clases sociales que componen la compleja sociedad capitalista moderna. Es posible que

alguna clase de sacudimiento sea positiva, pero las quiebras descontroladas y la devaluación masiva ponen de manifiesto el aspecto irracional de la racionalidad capitalista de una manera demasiado brutal como para que pueda sostenerse durante mucho tiempo sin producir algún tipo de respuesta revolucionaria (de derecha o de izquierda). Sin embargo, la devaluación controlada a través de políticas deflacionarias administradas constituye una opción muy importante y bastante frecuente para enfrentar la hiper-acumulación.

2. El *control macroeconómico*, a través de la institucionalización de algún sistema de regulación, puede contener, quizá por un período considerable, el problema de la hiper-acumulación. Por supuesto, una de las virtudes del régimen keynesiano-fordista fue la constitución de un tenue equilibrio de fuerzas a través del cual los mecanismos que daban lugar al problema de la hiper-acumulación —el ritmo del cambio tecnológico y organizativo junto con la lucha por el control sobre la fuerza de trabajo— podían mantenerse bajo cierto control a fin de asegurar el crecimiento constante. Pero fue necesaria una gran crisis de hiper-acumulación que conectara la producción fordista con un modo de regulación estatal keynesiano para que pudiera instaurarse algún tipo de crecimiento macroeconómico constante por un período prolongado. El auge de un régimen de acumulación particular debe ser visto, entonces y ahora, como el resultado de un conjunto de decisiones políticas y económicas que de ningún modo están siempre dirigidas hacia este o aquel fin específico, generado por las persistentes manifestaciones del problema de la hiper-acumulación.

3. La *absorción de la hiper-acumulación* a través de un desplazamiento temporal y espacial proporciona, a mi criterio, un terreno mucho más rico y duradero, pero también más problemático, a partir del cual se puede tratar de controlar el problema de la hiper-acumulación. En este caso, el argumento es algo complicado en sus detalles de modo que nuevamente me referiré a algunos materiales publicados en otras partes (Harvey, 1982, 1985c).

a) El desplazamiento temporal implica desviar recursos destinados a la atención de las necesidades corrientes, hacia la exploración de usos futuros, o una aceleración en el tiempo de rotación (la velocidad con que los desembolsos en dinero proporcionan beneficios al inversor) de modo que el aumento de velocidad de este año absorba el exceso del año anterior. Por ejemplo, el excedente de capital y el excedente de trabajo pueden ser absorbidos mediante el desvío del consumo corriente a la inversión pública y privada de largo plazo en

plantas, infraestructuras físicas y sociales, etc. Estas inversiones suponen una limpieza de los excedentes del presente, que devuelven su equivalente en valor durante un largo período en el futuro (este fue el principio que sustentó los programas de obras públicas utilizados para combatir las condiciones de miseria en la década de 1930 en muchos países capitalistas avanzados). Sin embargo, la capacidad para operar desvíos depende de la disponibilidad de crédito y de la capacidad para la «formación de capital ficticio». Este último se define como capital que tiene un valor en dinero nominal y existencia sobre documentos, pero que, en un momento dado en el tiempo, carece de respaldo en términos de la actividad productiva real o de activos físicos colaterales. El capital ficticio se convierte en capital real cuando se hacen inversiones que llevan a un incremento apropiado de los activos útiles (por ejemplo, plantas y maquinarias que pueden utilizarse en forma rentable) o de las mercancías (bienes y servicios que pueden venderse con provecho). Por esta razón, el desplazamiento temporal hacia usos futuros es un paliativo de corta duración al problema de la hiper-acumulación, a menos que haya un desplazamiento continuo, a través de niveles de aceleración continuos, de la formación de capital ficticio y volúmenes en expansión de inversión de largo plazo. Todo esto depende de un crecimiento dinámico continuo del endeudamiento, con respaldo estatal. Las políticas keynesianas después de 1945, en los países capitalistas avanzados, tuvieron, en parte, ese efecto.

La absorción de los excedentes a través de la aceleración en los tiempos de rotación —un fuerte rasgo del reciente período de acumulación flexible— plantea un problema teórico diferente. Sin duda, la fuerte competencia lleva a las firmas individuales a acelerar su tiempo de rotación (las firmas que tienen el tiempo de rotación más rápido tienden a obtener en consecuencia ganancias excedentes y de este modo sobreviven con más facilidad). Pero sólo en ciertas condiciones esto produce una aceleración total del tiempo de rotación que permita la absorción total de excedentes. Aun en ese caso, es decir, en el mejor de los casos, este es un paliativo de corta duración, a menos que se demuestre que es posible acelerar el tiempo de rotación social de manera continua, año tras año (una solución que sin duda implicaría fuertes amortizaciones de los activos pasados ya que por lo general la aceleración supone nuevas tecnologías que desplazan a las viejas).

b) El desplazamiento espacial supone la absorción del excedente de capital y trabajo en una expansión geográfica. Esta «reparación espacial» (como la he llamado en otra parte) del problema de la hi-

per-acumulación supone la producción de nuevos espacios dentro de los cuales la producción capitalista puede desarrollarse (a través de inversiones de infraestructura, por ejemplo), el crecimiento del comercio y de las inversiones, y la exploración de nuevas posibilidades para la explotación de la fuerza de trabajo. En este caso, también el sistema de crédito y la formación de capital ficticio, respaldados por el poder del Estado en los campos fiscal, monetario y, donde sea necesario, militar, resultan influencias mediadoras vitales. Y de allí surge también que la forma de ocupación prioritaria de los espacios en que se expande el capitalismo, y los niveles de resistencia que allí encuentra, puede tener profundas consecuencias. En algunos espacios ha habido una historia de feroz resistencia a la implantación del capital Occidental (por ejemplo, en China), mientras que en otros espacios (por ejemplo Japón o los casos más recientes de Hong Kong, Singapur o Taiwan) las clases dominantes, o hasta las subordinadas, se han incorporado agresivamente a aquello que consideraron como un sistema económico superior. Si la continua expansión geográfica del capitalismo fuera una posibilidad real, podría haber una solución relativamente permanente al problema de la hiper-acumulación. Pero en la medida en que la implantación progresiva del capitalismo sobre la superficie de la tierra extiende el espacio dentro del cual puede surgir el problema de la hiper-acumulación, la expansión geográfica, a lo sumo, puede constituir una solución de corta duración para el problema de la hiper-acumulación. Es casi seguro que el resultado en el plazo largo será una mayor competencia internacional e inter-regional, en la que los países y regiones con menos ventajas sufrirán graves consecuencias.

c) Desde luego, los desplazamientos espacio-temporales tienen un doble poder con respecto a la absorción del problema de la hiper-acumulación y, en la práctica, sobre todo en la medida en que la formación del capital ficticio (por lo general con intervención del Estado) es esencial para el desplazamiento espacio-temporal, lo que cuenta es la combinación de las estrategias temporales y espaciales. Prestar dinero (obtenido por ejemplo en los mercados de capital de Londres o Nueva York a través de la formación de capital ficticio) a América Latina para construir infraestructuras de largo plazo o para comprar equipos que ayuden a generar un rendimiento para muchos años es una forma característica y poderosa de absorber la hiper-acumulación.

¿Cómo resolvió, pues, el fordismo las tendencias a la hiper-acumulación inherentes al capitalismo? Antes de la Segunda Guerra

Mundial faltaba el aparato regulador apropiado, de manera que no se podía hacer más que intentar algunos desplazamientos temporales y espaciales (fundamentalmente *dentro de* los países, aunque la inversión directa en ultramar por parte de las corporaciones norteamericanas empezó en la década de 1920), y por lo tanto la solución obligada, en la mayoría de los casos, era la devaluación salvaje, como ocurrió en las décadas de 1930 y 1945. Desde 1945 —y fundamentalmente como consecuencia del minucioso plan de tiempos de guerra para estabilizar el orden económico de posguerra— surge una estrategia más o menos coherente de acumulación construida en torno del control de la devaluación y la absorción de la hiper-acumulación por otros medios. Se llegó a controlar la devaluación producida por violentas oscilaciones en el ciclo comercial y se la redujo a una suerte de devaluación constante que a través de una obsolescencia planificada planteaba problemas relativamente menores. Por otra parte, se instauró un fuerte sistema de control macroeconómico que manejaba el ritmo del cambio tecnológico y organizativo (fundamentalmente a través del poder monopólico corporativo), contenía la lucha de clases dentro de ciertos límites (mediante la negociación colectiva y la intervención del Estado) y mantenía en grandes líneas el equilibrio de la producción masiva y el consumo masivo a través de la gestión estatal. Pero este modo de regulación, evidentemente, no hubiera tenido tan buenos resultados si no hubiera sido por la fuerte presencia de los desplazamientos temporales y espaciales, aunque siempre bajo el ojo vigilante del Estado intervencionista.

Hacia 1972, por ejemplo, *Business Week* se lamenta de que la economía norteamericana esté sentada sobre una montaña de deudas (si bien desde la altura a la que ha llegado en la actualidad, parece apenas una colina; véase la figura 2.13). La financiación de la deuda keynesiana, concebida en principio como un instrumento de corta duración para controlar los ciclos comerciales, había quedado atrapada, previsiblemente, en un intento de absorber la hiper-acumulación mediante la continua expansión de la formación de capital ficticio y la expansión consiguiente del peso de la deuda. La expansión constante de las inversiones de largo plazo, orquestadas por el Estado, demostraron ser una forma provechosa, al menos hasta mediados de la década de 1960, para absorber cualquier excedente de capital o trabajo. El desplazamiento espacial (combinado, por supuesto, con el endeudamiento de largo plazo) constituyó una influencia aún más poderosa. Dentro de los Estados Unidos, la transformación radical de las economías metropolitanas (a través de la suburbanización tanto de las fábricas como de las viviendas), así

como la expansión hacia el Sur y el Oeste, absorbieron **grandes** cantidades de excedentes de capital y trabajo. En el **plano internacional**, la reconstrucción de las economías de **Europa Occidental y de Japón**, los crecientes flujos de inversiones extranjeras **directas** y el enorme crecimiento del comercio mundial desempeñaron un **papel crítico** en la absorción de los excedentes. La planificación **para** la «paz y prosperidad» de posguerra durante la Segunda Guerra Mundial acentuó la necesidad de una estrategia global para la **acumulación capitalista** dentro de un mundo en el cual se reducirían de manera constante las barreras comerciales y de inversión, y se reemplazaría el sometimiento colonial por un sistema abierto de crecimiento, progreso y cooperación dentro de un sistema capitalista mundial descolonizado. Si bien algunas facetas de este programa resultaron ideológicas e ilusorias, lo que pudo realizarse de su contenido hizo enteramente posible una revolución espacial en el comercio y la inversión internacionales.

El régimen fordista de acumulación resolvió el problema de hiper-acumulación durante el largo boom de posguerra, fundamentalmente a través del desplazamiento espacial y temporal. Hasta cierto punto, la crisis del fordismo puede interpretarse por lo tanto como el agotamiento de las opciones para manejar el problema de la hiper-acumulación. El desplazamiento temporal suponía amontonar deuda sobre deuda, hasta el punto de que la única estrategia viable para el gobierno era monetizarla. En efecto, esto se llevó a cabo imprimiendo tanto dinero como para dar lugar a un brote inflacionario que redujo radicalmente el valor real de las deudas pasadas (los mil dólares tomados en préstamo diez años antes tienen poco valor después de un período de alta inflación). El tiempo de rotación no podía acelerarse fácilmente sin destruir el valor de los activos fijos. Se crearon nuevos centros geográficos de acumulación: el Sur y el Oeste norteamericanos, Europa Occidental y Japón además de un espectro de países de reciente industrialización. Cuando estos sistemas de producción fordistas maduraron, se convirtieron en nuevos centros de hiper-acumulación, a menudo altamente competitivos. Se intensificó la competencia espacial entre sistemas fordistas geográficamente distintos, con los regímenes más eficientes (como el japonés) y los de costos de mano de obra más reducidos (como los que se encuentran en los países del Tercer Mundo donde las nociones de un contrato social con la fuerza de trabajo faltaban o bien se implantaban débilmente), mientras que otros centros caían en paroxismos de devaluación a través de la desindustrialización. La competencia espacial se intensificó, en particular después de 1973, cuando se agotó la capacidad para resolver el problema de la hiper-

acumulación a través del desplazamiento geográfico. Por consiguiente, la crisis del fordismo fue una crisis tanto geográfica como geopolítica, como también una crisis del endeudamiento, de la lucha de clases o del estancamiento de las corporaciones dentro de cada Estado nacional en particular. Se trataba simplemente de que los mecanismos involucrados en el control de las tendencias a la crisis se vieron finalmente avasallados por el poder de las contradicciones subyacentes del capitalismo. Parecía no quedar otra opción que caer nuevamente en una devaluación como la que había tenido lugar en el período 1973-1975 o 1980-1982, como medio esencial para manejar la tendencia hacia la hiper-acumulación. A menos que se pudiera crear algún otro régimen superior de producción capitalista que asegurara una base sólida para la posterior acumulación en una escala global.

Aquí, la acumulación flexible parece constituir una simple recombinación de las dos estrategias básicas definidas por Marx para obtener ganancias (plusvalía). La primera, llamada plusvalía *absoluta*, se sustenta en la extensión de la jornada de trabajo con relación al salario necesario para garantizar la reproducción de la clase obrera en un determinado nivel de vida. El desplazamiento hacia la prolongación de las horas de trabajo, junto con una reducción global de los estándares de vida, sea por erosión de los salarios reales sea por el desplazamiento del capital de las corporaciones de regiones de altos salarios a regiones de bajos salarios, capta una de las facetas de la acumulación flexible de capital.

Por esta razón, muchos de los sistemas de producción estándar construidos bajo el fordismo se han desplazado hacia la periferia, dando lugar al «fordismo periférico». Hasta los nuevos sistemas de producción han tendido a desplazarse, una vez estandarizados, de sus lugares de origen a localizaciones del Tercer Mundo (un ejemplo de esto es la mudanza de Atari en 1984, de Silicon Valley al Sudeste asiático que tiene bajos niveles de salarios). Mediante la segunda estrategia, denominada plusvalía *relativa*, se realiza la transformación organizativa y tecnológica con el propósito de generar ganancias temporarias para las firmas innovadoras y beneficios más generalizados en la medida en que se reducen los costos de los bienes que definen el nivel de vida de la fuerza de trabajo. También en este caso, la proliferante violencia de las inversiones, que reducen el empleo y los costos de la mano de obra en toda la industria, desde la extracción de carbón hasta la producción de acero y hasta los servicios bancarios y financieros, ha sido un aspecto muy visible de la acumulación de capital en la década de 1980. Sin embargo, el recurso a esta estrategia pone en primer plano la significación que

tienen las fuerzas de trabajo altamente calificadas, con **capacidad** para entender, implementar y manejar las nuevas pero **más flexibles** pautas de la innovación tecnológica y la orientación del mercado. Surge de este modo un estrato altamente privilegiado y con cierto grado de poder dentro de la fuerza de trabajo, en la medida en que el capitalismo depende cada vez más de la movilización de las fuerzas del trabajo intelectual como vehículo para la acumulación.

En última instancia, por supuesto, lo más importante es el modo específico en que la estrategia absoluta y la relativa se combinan y se alimentan entre sí. Resulta interesante verificar que el despliegue de las nuevas tecnologías ha liberado plusvalías de la fuerza de trabajo de manera que el renacimiento de las estrategias absolutas para obtener plusvalía se vuelve más factible incluso en los países capitalistas avanzados. Algo que resulta quizá más inesperado es el modo en que las nuevas tecnologías de producción y las formas de organización coordinadoras han permitido el renacimiento de sistemas de trabajo domésticos, familiares y paternalistas que, según pensaba Marx, serían o excluidos o reducidos a un instrumento de explotación tan descarnado y deshumanizador que se volverían intolerables bajo el capitalismo avanzado. El resurgimiento de los talleres de trabajo explotado en Nueva York y Los Angeles, del trabajo casero y «*telecommuting*», así como el crecimiento de prácticas laborales del sector informal en el mundo capitalista avanzado representan por cierto una perspectiva que nos llama a no exagerar sobre la supuesta historia progresista del capitalismo. Bajo las condiciones de la acumulación flexible, pareciera que sistemas de trabajo rivales pueden existir al mismo tiempo, en el mismo espacio, como para que los empresarios capitalistas puedan elegir a voluntad entre ellos (véase el cuadro 2.3). Los mismos diseños de camisa pueden producirse en grandes fábricas de la India, en cooperativas de producción de la «Tercera Italia», en talleres de trabajo expoliado en Nueva York y Londres o mediante los sistemas de trabajo familiares en Hong Kong. El eclecticismo en las prácticas laborales parece ser tan marcado en esta época como el eclecticismo de las filosofías y gustos posmodernos.

Sin embargo, a pesar de la diferencia de contexto y de las especificidades del ejemplo utilizado, hay algo preciso e importante en la perspectiva de Marx sobre la lógica de la organización y acumulación capitalistas. La relectura de *El capital* da en el blanco con una certeza que no podemos dejar de reconocer. Leemos allí cómo el sistema fabril puede cruzarse con los sistemas de producción doméstico, del taller y artesanal, de qué manera el ejército industrial de reserva es movilizado para contrarrestar el poder de los trabajadores

con respecto al control sobre la fuerza de trabajo y a los niveles salariales, en qué formas se instrumentan los poderes intelectuales y las nuevas tecnologías con el fin de obstaculizar la fuerza organizada de la clase obrera, cómo los capitalistas tratan de estimular el espíritu competitivo entre los trabajadores mientras que todo el tiempo demandan flexibilidad de disposición, de localización y de aproximación a las tareas. Además, nos vemos obligados a considerar cómo todo esto genera oportunidades así como riesgos y dificultades para la clase obrera, precisamente porque la educación, la flexibilidad y la movilidad geográfica, una vez adquiridas, resultan más difíciles de controlar por parte de los capitalistas.

Aun cuando las condiciones actuales son muy diferentes en muchos aspectos, no es difícil ver cómo los elementos y relaciones invariantes que Marx consideraba fundamentales para cualquier modo de producción capitalista aún brillan, quizá con más fuerza que antes, sobre la evanescencia de la superficie tan característica de la **acumulación flexible**. ¿Es, pues, esta última nada más que una **versión vívida** de la misma historia del capitalismo de siempre? Ese sería un juicio demasiado simple. Trata al capitalismo a-históricamente, como un modo de producción no-dinámico, cuando todo indica que el capitalismo (incluso el que analizó Marx en forma explícita) es una fuerza revolucionaria constante en la historia mundial, una fuerza que perpetuamente re-formula el mundo otorgándole nuevas y a menudo inesperadas configuraciones. La **acumulación flexible** aparece, por lo menos, como una nueva configuración y, como tal, exige que analicemos sus manifestaciones con el debido cuidado y seriedad, utilizando, no obstante, los instrumentos teóricos que Marx concibió.

11. Acumulación flexible: ¿transformación estable o arreglo temporario?

He afirmado antes que a partir de 1973 se ha producido una metamorfosis en la apariencia superficial del capitalismo, aun cuando la lógica subyacente en la acumulación capitalista y sus tendencias a la crisis siguen siendo las mismas. No obstante, es necesario analizar si los desplazamientos en la apariencia superficial anuncian el nacimiento de un nuevo régimen de acumulación capaz de contener las contradicciones del capitalismo para la próxima generación, o si ellos auguran una serie de arreglos temporarios que por lo tanto constituyen un momento transitorio de la crisis de descontento en la configuración del capitalismo de fines del siglo XX. La cuestión de la flexibilidad ya ha sido tema de algunos debates. Hoy, al parecer, hay tres posiciones fundamentales.

La primera posición, adoptada sobre todo por Piore y Sabel (1984) y, después, aceptada en principio por otros autores, sostiene que las nuevas tecnologías plantean la posibilidad de reconstruir las relaciones laborales y los sistemas de producción sobre bases sociales, económicas y geográficas totalmente diferentes. Piore y Sabel ven un paralelo entre la actual coyuntura y la oportunidad desperdiciada a mediados del siglo XIX, cuando el gran capital, después monopolístico, descartó a la pequeña empresa y a los innumerables emprendimientos cooperativos que tenían el potencial para resolver el problema de la organización industrial de acuerdo con líneas descentralizadas y democráticamente controladas (se puede destacar el caso del anarquismo de Proudhon). Se habla mucho de la «Tercera Italia» como ejemplo de estas nuevas formas de organización cooperativa de trabajadores que, provistas de las nuevas tecnologías descentralizadas de dirección y control, pueden integrar —y hasta subvertir— las formas dominantes y represivas de la organización del trabajo características del capital corporativo y multinacional. No todo el mundo comparte esta visión idílica de las formas de la organización industrial (véase, por ejemplo, Murray, 1987). Hay muchos aspectos regresivos y represivos en las nuevas prácticas. Sin embargo, muchos comparten la sensación de que estamos frente a una especie de «segunda división industrial» (para usar el título del libro

de Piore y Sabel), y que las nuevas formas de organización del trabajo y los nuevos principios de localización están cambiando radicalmente la faz del capitalismo de fines del siglo XX. El renacimiento del interés en el papel de la pequeña empresa (un sector eminentemente dinámico desde 1970), el redescubrimiento de talleres donde se sobreexplota a los trabajadores y de actividades informales de toda clase, y el reconocimiento de que todo esto desempeña un papel importante en el desarrollo económico actual, aun en los países industrializados más avanzados, así como el intento de analizar los rápidos desplazamientos geográficos en el empleo y en los destinos económicos, han producido una masa de información que parece sostener esta perspectiva de una transformación esencial en el funcionamiento del capitalismo de fines del siglo XX. De ambos extremos del espectro político ha surgido una vasta bibliografía que tiende a describir el mundo como si se encontrara en el apogeo de una ruptura tan radical en todas las dimensiones de la vida económico-social y política que invalida todas las viejas formas de pensar y hacer.

La segunda posición considera que la idea de la flexibilidad constituye «una noción extremadamente poderosa que legitima un conjunto de prácticas políticas» (reaccionarias y anti-obreras en esencia), pero que carece de un fundamento empírico o materialista sólido en el estado real de organización del capitalismo de fines del siglo XX. Por ejemplo, Pollert (1988) cuestiona efectivamente la idea de la flexibilidad en los mercados de trabajo y en la organización del trabajo, y llega a la conclusión de que «el descubrimiento de la “fuerza de trabajo flexible” es parte de una ofensiva ideológica que celebra la ductilidad y repentización, haciéndolas aparecer como inevitables». También Gordon (1988) ataca la noción de movilidad hipergeográfica del capital más allá de lo que justifican los hechos del comercio internacional (en particular entre los países capitalistas avanzados y los países menos desarrollados). Gordon se muestra especialmente interesado en combatir la idea de la supuesta impotencia del Estado nacional (y de los movimientos obreros que operan en ese marco) para ejercer un control sobre la movilidad del capital. También Sayer (1989) critica las exposiciones sobre las nuevas formas de acumulación en los nuevos espacios industriales, según las proponen Scott (1988) y otros, con el argumento de que ellos destacan cambios relativamente insignificantes y periféricos. Todos, Pollert, Gordon y Sayer sostienen que no hay nada nuevo en la búsqueda, por parte del capitalismo, de una mayor flexibilidad o ventaja de localización, y que los testimonios más importantes acerca de cualquier cambio radical en el funcionamiento del capitalismo son

inconsistentes o defectuosos. Y sostienen que los que promueven la idea de la flexibilidad contribuyen consciente o inconscientemente a un clima de la opinión —a una condición ideológica— que quita fuerza a los movimientos de la clase obrera.

No acepto esta posición. Los testimonios de la creciente flexibilización (subcontratación, empleo temporario o auto-empleo, etc.) en todo el mundo capitalista son demasiado abrumadores como para creer en los contra-ejemplos de Pollert. También me sorprende que Gordon —que antes había demostrado de manera convincente que el desplazamiento de la industria fuera de los centros urbanos se debía en parte al deseo de aumentar el control sobre las fuerzas del trabajo— reduzca el tema de la movilidad geográfica a una cuestión de volúmenes y direcciones del comercio internacional. Sin embargo, estas críticas introducen ciertas correcciones importantes en el debate. Sin duda, es correcto afirmar que no hay nada esencialmente nuevo en esta tendencia hacia la flexibilidad ya que el capitalismo ha recorrido antes estas posibilidades en forma periódica (una cuidadosa lectura de *El capital* de Marx sustenta este punto). El argumento de que se corre el riesgo de exagerar la significación de las tendencias hacia una mayor flexibilización y movilidad geográfica, cegándonos para advertir la fortaleza que aún poseen los sistemas de producción implantados por el fordismo, merece especial consideración. Y las consecuencias ideológicas y políticas de la exagerada acentuación de la flexibilidad, en el sentido estrecho de la técnica de producción y de las relaciones laborales, son lo suficientemente serias como para hacer cuidadosas y sobrias evaluaciones sobre la medida del imperativo de la flexibilidad. Después de todo, si los trabajadores están convencidos de que los capitalistas pueden cambiar o adoptar prácticas de trabajo más flexibles, aunque no sea cierto, se debilitará sin duda la voluntad de lucha. Pero pienso que es igualmente peligroso pretender que nada ha cambiado cuando hechos como la desindustrialización y la relocalización de las plantas, las prácticas de personal y los mercados de trabajo más flexibles, la automatización y la innovación del producto, son evidentes para la mayor parte de los trabajadores.

La tercera posición, que define el sentido en que utilizo aquí la idea de una transición del fordismo a la acumulación flexible, se encuentra entre estos dos extremos. Las tecnologías y formas organizativas de la flexibilización aún no son hegemónicas en todas partes (aunque tampoco fue hegemónico el fordismo que las precedió). La actual coyuntura se caracteriza por una combinación entre la producción fordista altamente eficiente (a menudo matizada por una tecnología y un producto flexibles) en algunos sectores y regiones

(como los automóviles en EE.UU., Japón o Corea del Sur) y sistemas de producción más tradicionales (como los de Singapur, Taiwan o Hong Kong) que se fundan en relaciones de trabajo «artesanales», paternalistas o patriarcales (familiares), y que encarnan mecanismos muy diferentes de control sobre la mano de obra. Los últimos sistemas han crecido indudablemente (hasta dentro de los países capitalistas avanzados) desde 1970, a menudo a expensas de la línea de montaje en serie de la fábrica fordista. Este desplazamiento ha tenido importantes implicaciones. La coordinación de los mercados (a menudo del tipo de la subcontratación) se ha expandido a expensas de la planificación directa por parte de las empresas dentro del sistema de producción de plusvalía y apropiación. También ha cambiado la naturaleza y composición de la clase obrera global, así como han cambiado las condiciones de la formación de la conciencia y la acción política. La sindicalización y las «políticas de izquierda» tradicionales resultan muy difíciles de sostener frente a, por ejemplo, los sistemas de producción patriarcales (familiares) característicos del Sudeste Asiático o de los grupos de inmigrantes en Los Angeles, Nueva York y Londres. También las relaciones de género se han complicado mucho, al mismo tiempo que se ha incrementado esencialmente el recurso a la fuerza de trabajo de las mujeres. Por estas razones, la base social para las ideologías de la libre iniciativa, el paternalismo y el privatismo se ha ampliado.

Creo que podemos adjudicar muchos de los desplazamientos superficiales en el comportamiento económico y en las actitudes políticas a un simple cambio de equilibrio entre los sistemas fordistas y no-fordistas de control sobre la mano de obra —vinculado a un disciplinamiento de los primeros, sea por competencia con los segundos (reestructuraciones y racionalizaciones forzadas), sea por la expansión del desempleo o la represión política (recortes en el poder sindical)—, a las relocalizaciones geográficas en países o regiones «periféricos» con retorno a las patrias de la industria, en un movimiento de «vaivén» de desarrollo geográfico desigual (Smith, 1984).

No creo que este desplazamiento hacia sistemas alternativos de control sobre la mano de obra (con todas sus implicaciones políticas) sea irreversible, sino que lo interpreto como una respuesta más bien tradicional a la crisis. La devaluación de la fuerza de trabajo ha sido siempre la respuesta instintiva de los capitalistas ante la disminución de las ganancias. Pero esta generalidad encubre algunos movimientos contradictorios. Las nuevas tecnologías han habilitado a ciertas capas privilegiadas, al mismo tiempo que la producción alternativa y los sistemas de control sobre la mano de obra abren el camino a la remuneración elevada de las capacidades técnicas,

administrativas y empresariales. La tendencia, aún más exagerada por el desplazamiento hacia los servicios y la ampliación de «la masa cultural», es a la profundización de las desigualdades de ingresos (figura 2.15), lo que quizás augura el surgimiento de una nueva

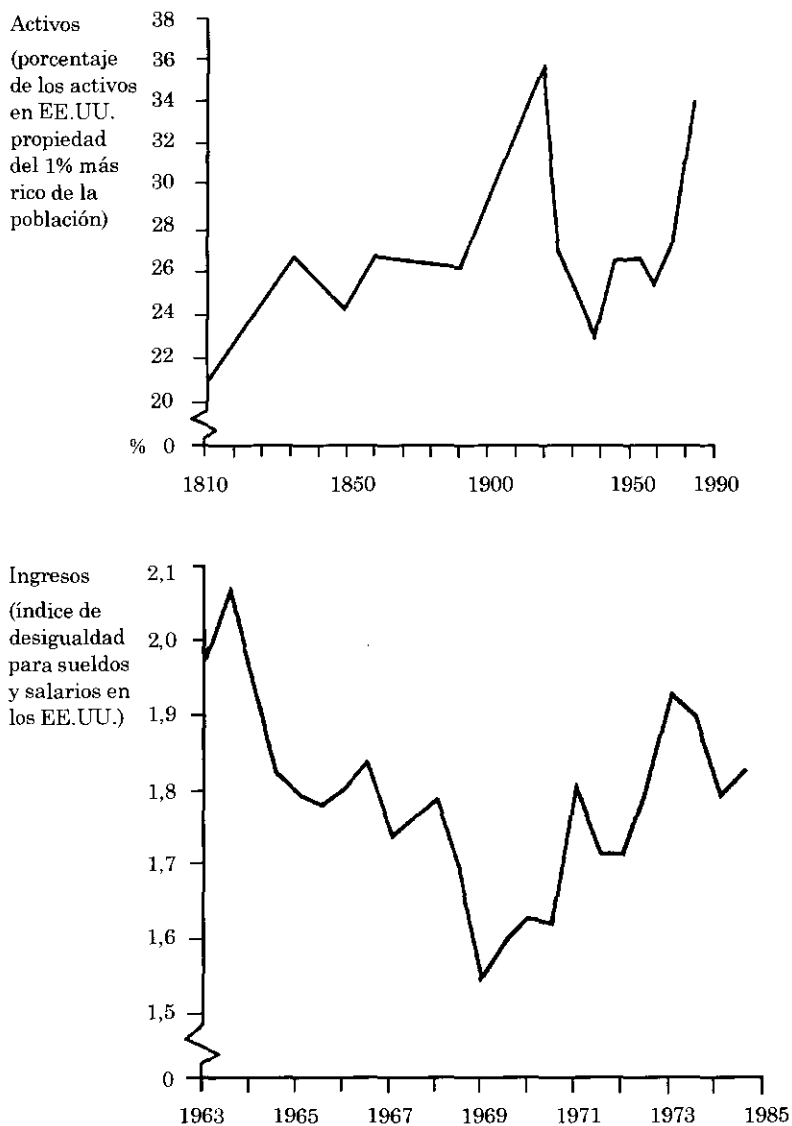


Figura 2.15 Desigualdad en los patrimonios (1810-1987) y en los ingresos (1963-1985) en los Estados Unidos. (Fuentes: Estadísticas Históricas de los Estados Unidos, Informes Económicos al Presidente, Harrison y Bluestone, 1988.)

aristocracia laboral, así como la emergencia de una infraclase mal remunerada y desapropiada (Dahrendorf, 1987; Wilson, 1987). Sin embargo, esto plantea serios problemas vinculados al mantenimiento de la demanda efectiva y agita el espectro de una crisis de subconsumo: el tipo de manifestación de la crisis que el keynesianismo-fordismo supo evitar de la mejor manera. Por lo tanto, no creo que el monetarismo neo-conservador que recurre a los modos de acumulación flexible y a la devaluación global de la fuerza de trabajo a través de un mayor control sobre esta ofrezca una solución siquiera de corto plazo a las tendencias del capitalismo a la crisis. Pienso que el déficit presupuestario de los Estados Unidos ha sido muy importante para la estabilización del capitalismo en estos últimos años y, si esto resulta ser insostenible, la vía de la acumulación capitalista a nivel mundial será indudablemente ardua.

Pero hay algo especial en el período que comienza en 1972, y es la extraordinaria efervescencia y transformación de los mercados financieros (véanse las figuras 2.12, 2.13 y 2.14). Hubo fases en la historia del capitalismo —p. ej., de 1890 a 1929— en que el «capital financiero» (cualquiera que sea su definición) parecía ocupar una posición esencial en el capitalismo, sólo para perderla en las sucesivas crisis especulativas. Sin embargo, en la fase actual, no importa tanto la concentración de poder de las instituciones financieras, sino la explosión de nuevos instrumentos y mercados financieros, junto con el auge de sistemas sumamente refinados de coordinación financiera a escala global. Gran parte de la flexibilidad temporal y geográfica de la acumulación capitalista se ha alcanzado a través de este sistema financiero. El Estado nacional, pese a estar seriamente debilitado como poder autónomo, conserva importantes poderes de disciplinamiento de la fuerza de trabajo, así como de intervención en los flujos y mercados financieros, mientras que se vuelve mucho más vulnerable a la crisis fiscal y a la disciplina del dinero internacional. Por lo tanto, tiendo a considerar que la flexibilidad lograda en la producción, en los mercados de trabajo y en el consumo es más un resultado de la búsqueda de soluciones financieras a las tendencias a las crisis del capitalismo, que al revés. Esto implicaría que el sistema financiero ha alcanzado un grado de autonomía de la producción real sin precedentes en la historia del capitalismo, que de esta manera entra en una era de riesgos financieros igualmente sin precedentes.

La acentuación de las soluciones financieras y monetarias surge, por supuesto, de la naturaleza inflacionaria, y no tanto deflacionaria, en que la crisis se manifiesta desde mediados de la década de 1960. Lo sorprendente es el modo en que el endeudamiento y la for-

mación de capital ficticio se han acelerado desde entonces, **al mismo tiempo** que las faltas de pago y las devaluaciones masivas **han sido** absorbidas, no sin traumas por supuesto, por el **aparato financiero** de la regulación global (véanse las figuras 2.12 y 2.13). Por **ejemplo**, en los Estados Unidos, en la primera mitad de 1987, el sistema **bancario** quedó en rojo por primera vez desde 1934, sin que esto suscitara una ola de pánico. Además, el ritmo de las quiebras bancarias se ha elevado dramáticamente desde 1980 (figura 2.14). Y basta tomar el valor de mercado secundario de la deuda del Tercer Mundo y multiplicarlo por las obligaciones más importantes para obtener una estimación aproximada del volumen de la devaluación actual en el sistema financiero (véanse la figura 2.16 y el cuadro 2.9). Com-

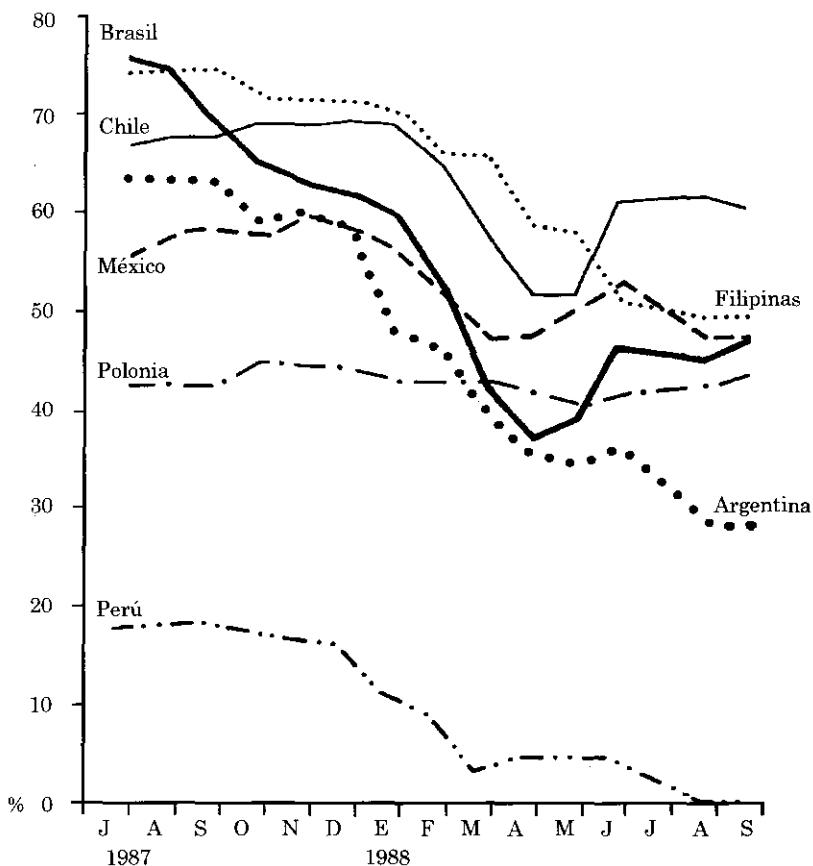


Figura 2.16 Los cambios en el mercado secundario de valores de las obligaciones de deuda de determinados países. (Fuente: *The Economist*.)

paradas con todo esto, las extraordinarias fluctuaciones que se advierten en los mercados de valores y de divisas parecen constituir más un epifenómeno que problemas estructurales fundamentales.

Cuadro 2.9 *La deuda impaga de determinados países del Tercer Mundo y una estimación de su depreciación, medida por el valor de la deuda en el mercado de valores secundario a fines de 1987.*

<i>Ciudad</i>	<i>Deuda impaga a fines de 1987 (en miles de millones de dólares)</i>	<i>Valor en el mercado secundario a fines de 1987 (en porcentajes sobre el valor nominal)</i>	<i>Depreciación estimada (en miles de millones de dólares)</i>
Argentina	49,4	34	22,5
Brasil	114,5	45	63,2
Chile	20,5	62	11,8
México	105,0	52	50,4
Perú	16,7	96	16,0
Desvalorización total (5 países, miles de millones de dólares)			174,0

Fuentes: Cuadros de la deuda del Banco Mundial y *The Economist*.

Por supuesto, es tentador ver todo esto como una especie de preludio a un crash financiero cuya magnitud dejaría al de 1929 a la altura de una nota al pie de página en la historia. Si bien sería una locura descartar esto como una posibilidad real, en particular a la luz de las fuertes pérdidas sufridas en los mercados de valores mundiales en octubre de 1987 (véase el cuadro 2.10), en este caso las circunstancias parecen ser radicalmente diferentes. Las deudas de los consumidores, de las empresas y de los gobiernos están ligadas mucho más fuertemente entre sí (figura 2.13), lo cual da lugar a la regulación simultánea tanto de las magnitudes del consumo como de la producción, a través de un financiamiento especulativo y ficticio. También es mucho más fácil desplegar estrategias de desplazamiento temporal y geográfico, junto con cambios sectoriales, bajo la protección hegemónica de los florecientes mercados financieros. La innovación dentro de los sistemas financieros parece haber sido un prerrequisito necesario para superar las rigideces generales así como las crisis específicamente temporarias, geográficas y hasta geopolíticas en las que había caído el fordismo hacia fines de 1960.

Surgen así dos conclusiones básicas (aunque tentativas). Primera, si nuestro propósito es buscar algo verdaderamente distintivo (entendido como opuesto a la idea del «capitalismo de siempre») en la situación actual, debemos concentrarnos en los aspectos financieros de la organización capitalista y en el papel del crédito. Segunda,

si ha de haber alguna estabilidad de medio plazo para el actual régimen de acumulación, es más probable encontrarla en el ámbito de

Cuadro 2.10 *Las pérdidas en las bolsas mundiales en octubre de 1987.*

<i>País</i>	<i>Cambio porcentual desde la mayor cotización alcanzada en 1987 por las acciones</i>
Alemania Occidental	-17
Australia	-29
Austria	-6
Bélgica	-16
Canadá	-25
Dinamarca	-11
España	-12
Estados Unidos	-26
Francia	-25
Holanda	-24
Hong Kong	-16
Irlanda	-25
Italia	-23
Japón	-15
Malasia	-29
México	-30
Noruega	-25
Nueva Zelanda	-22
Reino Unido	-23
Singapur	-28
Sudáfrica	-18
Suecia	-15
Suiza	-20

Fuente: Financial Times, 24 de octubre de 1987.

los nuevos circuitos y formas de los recursos temporales y espaciales. En resumen, quizá sea posible «re-programar la crisis» mediante la re-programación (por ejemplo) de las devoluciones de la deuda del Tercer Mundo y otras, hasta el siglo XXI, mientras simultáneamente se genera una reconstitución radical de las configuraciones espaciales en las que pueden predominar una diversidad de sistemas de control sobre la fuerza de trabajo, junto con nuevos productos y pautas en la división internacional del trabajo.

Quisiera destacar el carácter tentativo de estas conclusiones. Sin embargo, me parece importante insistir en que la acumulación flexible debe ser vista como una combinación específica, y acaso nueva, de elementos fundamentalmente antiguos dentro de la lógica general de acumulación de capital. Más aún, si tengo razón en cuan-

to a que la crisis del fordismo era, en gran medida, una crisis de la forma temporal y espacial, entonces deberíamos prestar más atención a estas dimensiones del problema que la que suelen prestarle habitualmente los análisis radicales o los convencionales. Las observaremos más detalladamente en la Tercera parte, ya que es evidente que la experiencia cambiante del tiempo y el espacio sustenta, en alguna medida, el vuelco impulsivo hacia las prácticas culturales y los discursos filosóficos posmodernistas.