

**CRISIS MUNDIAL Y TRANSFORMACIÓN EN LA
ESTRUCTURA PRODUCTIVA: DE LA “EDAD DE ORO” A LA
TRANSNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL**

Axel Kicillof y Cecilia Nahón

**Centro de Estudios para el
Desarrollo Argentino
(CENDA)**
cenda@cenda.org.ar

El CENDA es un centro de estudios económicos y sociales constituido por un grupo de jóvenes investigadores con formación en economía política. El CENDA se propone contribuir al desarrollo de la sociedad argentina a través de la producción académica crítica e independiente, integrando la discusión teórica con el análisis de la economía nacional.

CRISIS MUNDIAL Y TRANSFORMACIÓN EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA: DE LA “EDAD DE ORO” A LA TRANSNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL*

Axel Kicillof ** y Cecilia Nahón ***

INTRODUCCIÓN

El reciente estallido de una apremiante crisis económica a escala planetaria, cuya profundidad y alcances aún no terminan de definirse, puso de manifiesto, a las claras, algunas de las numerosas insuficiencias explicativas de la corriente principal de la teoría económica (denominada *mainstream*). Primeramente, ante lo sorpresivo de los acontecimientos, buena parte de la profesión de los economistas fue ganada por el desconcierto, pues los instrumentos convencionales no sólo no habían servido para anticipar la crisis sino que, además, resultaban inadecuados para dar cuenta de los fenómenos que comenzaron a sucederse desde su irrupción. Este mismo desconcierto se hizo presente a la hora de explicar los efectos de la crisis sobre América Latina y sobre la economía argentina, en particular. Así, los pronósticos pasaron vertiginosamente de la negación de la crisis –al afirmar que no se “contagiaría” a la economía real- a una visión apocalíptica –en la que abundaron las comparaciones con la Gran Depresión-.

En lugar de esperar a que los economistas se pusieran de acuerdo, los gobiernos de las grandes potencias afectadas reaccionaron con vigor y más allá de su signo político. Lo hicieron, en cierto modo, instintivamente. Comenzaron entonces a implementarse multimillonarios

* Este trabajo se benefició con las discusiones y los comentarios de Nicolás Arceo, Augusto Costa, Mariana González y Javier Rodríguez.

** Investigador del Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA), Miembro Titular del Instituto de Investigaciones Económicas (UBA) e investigador del CONICET.

*** Investigadora del Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA) y Docente de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

programas de “salvataje” que alcanzaron una magnitud sin precedentes en la historia –al menos en tiempos de paz-. Se trató de una respuesta que sumó desconcierto a la compleja situación en marcha, ya que el núcleo teórico central de la economía ortodoxa, a contramano de los acontecimientos, se caracteriza en esencia por aconsejar un grado de intervención del gobierno virtualmente nulo.

La flagrante contradicción entre los hechos y la teoría oficial, por un lado, y la enorme distancia entre las medidas de política efectivamente adoptadas y las recomendaciones usuales de los economistas más prestigiosos, por el otro, contribuyeron a la incubación de un curioso fenómeno: los medios periodísticos, pero también la ortodoxia, debieron acudir a algunas obras largamente olvidadas de autores “clásicos”, en busca de una explicación plausible para la crisis mundial en curso, explicación que estaba ausente en la mayoría de la producción científica de los últimos treinta años. Así, un nuevo halo de respetabilidad comenzó a recubrir nuevamente a las teorías de John Maynard Keynes, de David Ricardo e incluso, llamativamente, de Karl Marx.

Una de las enseñanzas que, por el momento, se ha desprendido de la crisis es que las herramientas para el análisis de corto plazo provistas por la macroeconomía *standard* resultan insuficientes cuando se pretende emplearlas para la explicación de sus causas. Por el contrario, una de las características salientes de la macroeconomía mundial durante las últimas décadas es que en los países centrales se habían acumulado gigantescos “desequilibrios” sin que se desencadenaran –como predecía la teoría- los ajustes esperados. En particular, los crecientes y sostenidos niveles de déficit externo, fiscal y de endeudamiento público y privado carecían de explicación. Por caso, y para mencionar a un autor muy influyente, el actual presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos, Ben Bernanke, acuñó el término “abarroamiento de ahorro” (*savings glut*) refiriéndose así al descomunal ahorro que se generaba en los países emergentes (en especial los asiáticos) y cuya presión “forzaba” a la economía norteamericana a gastar en exceso, a incurrir en resultados externos negativos y a endeudarse desmesuradamente (Bernanke, 2005 y 2009). Pero, claro está, las causas más profundas de esta extraordinaria situación quedaban siempre fuera del análisis. Al pasar por alto sistemáticamente el contenido (y también la forma) de los cambios en la estructura productiva mundial, la teoría ortodoxa se vuelve impotente a la hora de explicar sus manifestaciones, entre las que se encuentra, claro está, la crisis actual.

El presente artículo forma parte de una investigación más amplia dirigida a estudiar las transformaciones estructurales (y, por consiguiente, de largo plazo) que se encuentran detrás de los acontecimientos actuales. Para ello, es conveniente retrotraerse hasta la última crisis económica mundial de gran envergadura, que tuvo lugar en la década de 1970. En aquel momento se produjo el cierre de una fase histórica conocida como “edad de oro del capitalismo” y se dio inicio a una nueva etapa, que se extiende hasta el presente, cuyos caracteres sientan a su vez las bases para la presente crisis. En particular, se intentará mostrar aquí que los –en apariencia- extraños patrones comerciales y financieros de las últimas décadas se explican por el decisivo cambio en la división internacional del trabajo que fue, a su vez, impulsado por la extendida adopción de una base tecnológica novedosa. El artículo, no obstante, no abarca todo el período sino que se concentra en los años en que el nuevo esquema comenzó a gestarse, durante las décadas de 1960 y 1970.

El documento se estructura de este modo. En la sección I, analizamos la trayectoria de la economía mundial durante la posguerra y la gestación de la denominada “edad de oro” del capitalismo. Seguidamente, en la sección II, presentamos los principales hitos de la crisis mundial que marcó el final de esta etapa dorada, incluyendo el colapso del sistema de Bretton Woods y la disparada de los precios del petróleo. Las secciones III y IV abordan las características de la nueva fase iniciada a mediados de la década de 1970, signada por la reorganización de la producción a escala planetaria y la internacionalización del capital productivo y financiero. Por último, se proporcionan algunas reflexiones sobre la actual crisis global.

I. DEL CONFLICTO BÉLICO A LA PRODUCCIÓN EN SERIE: LA EDAD DORADA DEL CAPITALISMO

La Segunda Guerra Mundial ocasionó incalculables pérdidas humanas y materiales que afectaron especialmente – de manera directa – a los países europeos que participaron en la contienda. Basta considerar que los Aliados arrojaron sobre el continente europeo más de 2 millones de toneladas de bombas durante la guerra (Maddison, 1997: 108). El saldo del conflicto contabiliza aproximadamente 54 millones de muertos, más de 40 millones de personas desarraigadas y la destrucción de una porción considerable de las instalaciones industriales que alcanzó, en el extremo, al 25% del capital fijo en Rusia y al 13% en Alemania (Hobsbawm, 1995: 56/58). En contraste con la devastación que azotó al Viejo Mundo, la economía norteamericana, alejada del escenario de operaciones y fuente de abastecimiento y financiamiento de los países involucrados, sostuvo su trayectoria ascendente durante la guerra: las pérdidas fueron mínimas y su producto, en lugar de reducirse, aumentó en dos tercios. De este modo, EE.UU. emergió del conflicto bélico convertido en la principal potencia mundial y el mayor acreedor tanto de los vencedores como de los vencidos.

La debacle mundial fue, no obstante, la antesala de la edad dorada del capitalismo. Finalizado el conflicto bélico se inauguró un prolongado período de expansión económica en que la capacidad productiva de la sociedad se multiplicó a un ritmo nunca antes visto en la historia global (Wallerstein, 1994: 11). Este vertiginoso avance se reflejó en el elevado nivel de las tasas anuales de crecimiento de la producción (4,5%), de la productividad del trabajo (3,6%) y del *stock* bruto de capital (4,5%) en el sector privado de los países del G7 entre 1950 y 1973 (Brenner, 1998: 5)¹. También fueron relativamente elevadas las tasas netas de ganancia media (17,6%, según Brenner, 1998: 5). Se registró además un indudable progreso de las condiciones de vida de los trabajadores, especialmente en los países centrales, sintetizado en el persistente ascenso del salario real (que creció a una tasa del 2,7%, 5,7% y 6,3% anual en EE.UU., Alemania y Japón respectivamente entre 1950 y 1973, Brenner, 1998: 5).

Este largo ciclo ascendente de crecimiento estable se produjo en paralelo a la difusión en la industria de la producción organizada en torno a la línea de montaje (modo de

¹ El G7 comprende a los siguientes países: EE.UU., Canadá, Japón, Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido.

organización de la producción conocido como “fordismo”². Si bien no es sencillo – ni riguroso – en el terreno de las formas técnicas recurrir a generalizaciones que abarquen a todas las ramas productivas, lo cierto es que la centralización de la producción durante la Segunda Guerra actuó como un impulso determinante para el desarrollo de nuevas tecnologías y formas organizativas que se fueron esparciendo durante la época de paz. La difusión de la electricidad, el motor a explosión y los adelantos en la química convirtieron a la producción de vehículos motorizados (automóviles, camiones, tractores, tanques, armamento y aviones), de bienes de consumo durable y de plásticos en los sectores más dinámicos del período (Freeman and Soete, 1997: 66/67; Sylos Labini, 1993: 56/57).

Estas transformaciones técnicas, así como las restantes “revoluciones industriales” (Sylos Labini 1993: 53) que se sucedieron a lo largo de la historia del capitalismo, no encuentran su origen en la aparición espontánea y aleatoria de nuevos descubrimientos. No se trata de *shocks* de innovación originados fuera del proceso económico mismo. Por el contrario, surgen de la dinámica propia de la acumulación de capital, que involucra una necesidad permanentemente renovada de revolucionar las formas productivas. Esto es así ya que, al hacerlo, se reduce la porción de la riqueza social destinada a sostener a la fuerza de trabajo, incrementándose así la rentabilidad global del capital. El capitalista que realiza la innovación goza por un tiempo de una ganancia extraordinaria, privilegio que pierde ni bien la nueva técnica se difunde, reduciendo entonces – directa o indirectamente – los costos salariales. Las conquistas de la clase trabajadora, por su parte, funcionan como acicate para el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad: mientras los salarios bajos y la sobreexplotación permiten a los capitalistas posponer la tecnificación del trabajo, la presión salarial actúa en sentido contrario (Marx, 1987: Tomo I, Sección IV).

Durante la edad de oro, la transformación técnica del proceso de trabajo fue acompañada por una consecuente y notoria modificación –mejora– de las condiciones de vida de la clase trabajadora, debida al aumento de la productividad laboral (y a la ausencia de un ejército industrial de reserva en los países centrales). En este marco, un vínculo material ligó el acelerado cambio técnico con los niveles salariales, en la medida que el patrón de consumo fue condicionado por la mayor intensidad y calificación del trabajo. Aglietta (1991: 136/137) sostiene que son precisamente estos incrementos en la intensidad del trabajo durante la jornada, producto del despotismo de la línea de montaje, los que obligaron a que la recuperación del desgaste físico y mental tuviera lugar fuera de la fábrica misma; estableciéndose una barrera mucho más definida que en las épocas previas entre el tiempo dedicado al trabajo y aquel que se destina al descanso. Surgió de este modo la necesidad de incorporar, en primer lugar, el acceso a una vivienda propia a las posibilidades de consumo del obrero. A su vez, la mayor distancia que pasó a separar a la fábrica de las viviendas obreras forzó a incluir al automóvil en la capacidad de consumo individual de un fragmento de la clase obrera y a desarrollar redes de transporte público accesibles para el conjunto de los trabajadores³. Así, la producción y el consumo masivos ligados a la mecanización de la línea de

² Este patrón, desarrollado inicialmente en la industria automotriz, fue posteriormente seguido en industrias como la de máquinas de escribir, bicicletas, máquinas de coser, televisores y, luego, semiconductores (Freeman and Soete, 1997: 146).

³ Aglietta, fundador de la escuela francesa de la regulación, no atribuye, a diferencia de algunos de sus sucesores como Boyer y Coriat, los cambios en la “norma de consumo” de los obreros y los incrementos salariales de la edad de oro del capitalismo a una genial estrategia de los empresarios (en

montaje modificaron la forma de reproducción de la fuerza de trabajo. El salario directo de los trabajadores tendió a incrementarse sistemáticamente. Al mismo tiempo, los nuevos requisitos para la mano de obra de las industrias masivas implicaron la necesidad de asegurar una provisión, también en masa, de fuerza de trabajo a escala nacional con atributos relativamente homogéneos. Esta circunstancia se reflejó en el nacimiento del denominado Estado de Bienestar que, más allá de sus especificidades nacionales, implicó esencialmente la provisión estatal de educación pública, salud pública y seguridad social de alcance universal⁴.

Las transformaciones en las técnicas productivas se tradujeron también en una modificación en la dimensión y la fisonomía de las empresas de capital. Las enormes inversiones necesarias para montar los sistemas de producción en serie requerían un grado cada vez más elevado de concentración y centralización de la producción en diversas ramas. Para sacar pleno provecho a las nuevas tecnologías la escala productiva debía crecer, de manera que la producción destinada exclusivamente al mercado nacional fue abriendo paso a empresas cuya producción se dirigía a múltiples países. Esta circunstancia dio impulso material a un renovado proceso de internacionalización de las empresas productivas localizadas en los países centrales, que incluyó tanto la penetración cruzada de sus respectivos mercados como su expansión hacia los mercados periféricos. Entre 1950 y 1969, por ejemplo, la inversión extranjera de las firmas norteamericanas creció a una tasa aproximada del 10% anual (Hymer, 1982: 136).

Es posible distinguir a su vez dos etapas en este proceso de expansión internacional del capital durante la edad de oro⁵. En una primera fase, iniciada con la firma del armisticio, enormes masas de recursos -mayormente de origen norteamericano- se destinaron a la descomunal y vertiginosa tarea de reconstruir Europa. El Plan Marshall canalizó 13.600 millones de dólares hacia el Viejo Mundo entre mediados de 1948 y 1952 (equivalentes a más de 70.000 millones de dólares de 1991) (George, 1997). Estos recursos tenían el doble propósito de apoyar el resurgimiento europeo y asegurar la colocación de excedentes de la economía norteamericana, por lo que más del 85% de la ayuda fue entregada directamente en especie (Rapoport, 2000)⁶. El proceso de transnacionalización consistió inicialmente en la instalación de subsidiarias americanas en territorio europeo.

En una segunda fase, una vez concluido el Plan Marshall, las fortalecidas empresas de Europa -y cada vez más también de Japón- se sumaron a las firmas norteamericanas en el proceso de internacionalización e iniciaron incluso la penetración del mercado de EE.UU. Mientras las empresas americanas lideraron la expansión hacia el exterior, las empresas

particular de Mr. Henry Ford), que se presenta como arbitraria y relativamente independiente de las nuevas tecnologías de producción.

⁴ Esta conexión es discutida en detalle por Iñigo Carrera (2003).

⁵ En rigor, el primer salto en la concentración del capital a escala internacional tuvo lugar a principios del siglo XX, mediante la primera gran ola de expansión global de las firmas de los países centrales que ya habían alcanzado dimensiones nacionales en sus propios países de origen. Este fenómeno atrajo la atención de muchos teóricos, destacándose la obra de los denominados “autores del imperialismo”, tales como Hilferding (1971) y Lenin (1975), e incluso, con matices, del mismo Keynes (1919/1987).

⁶ Burnham (1990), sin embargo, discute la interpretación tradicional según la cual el Plan Marshall fue un vehículo para asegurar el predominio norteamericano sobre la industria europea y argumenta que, por el contrario, el Plan sirvió para apuntalar el crecimiento de las firmas del viejo continente.

europas se adaptaron rápidamente al esquema organizativo de las empresas de EE.UU., potenciando el proceso de transnacionalización (Chandler, 1994)⁷. A modo de ejemplo, basta citar que el número de empresas norteamericanas en Inglaterra creció de 71 en 1948 a 544 en 1971 y en Alemania pasaron de ser sólo 33 en 1953 a 330 en 1971. Más aún, las principales empresas del centro impulsaron un nuevo ciclo de expansión por el resto del mundo, incluyendo la periferia, lo que consolidó gradualmente el predominio de un número reducido de empresas en ciertos sectores claves a escala mundial. El proceso expansivo de la inversión extranjera directa (IED) alcanzó una intensidad extraordinaria en esta etapa.

En los primeros años de la posguerra, los países latinoamericanos fueron excluidos de las nuevas inversiones de EE.UU., que estaban mayormente destinadas a la reconstrucción de Europa. En ese período, la inversión extranjera en estos países estuvo marcada por un doble proceso. Por una parte, el *stock* de IED se contrajo debido a los numerosos casos de nacionalización de activos estratégicos –tales como los servicios públicos y el petróleo– que estaban bajo dominio extranjero (especialmente británico) en toda la región. Asimismo, se impusieron restricciones sectoriales a la radicación del capital externo. Por otra parte, en aquellos sectores en que la presencia extranjera continuó siendo extendida –especialmente en el sector industrial, con mayor participación del capital estadounidense – si bien no hubo ingresos frescos de capital de envergadura, la IED se acrecentó debido a la permanente reinversión de las utilidades generadas que no podían ser remitidas al exterior debido a las dificultades en el balance de pagos y al bloqueo de los fondos. Un corolario de estos procesos fue el reemplazo del capital británico por el de origen norteamericano como predominante en la región.

Pero a comienzos de la década de 1950 se intensificó en América Latina el arribo de nueva IED mediante la instalación de nuevas filiales y la capitalización de las existentes, particularmente en el sector industrial, por parte de las grandes empresas de origen norteamericano y europeo. Esta extranjerización favoreció la profundización del proceso de industrialización por sustitución de importaciones iniciado por la mayor parte de las economías de la región hacia mediados de la década de 1920. En la generalidad de los casos, la inversión –principalmente en maquinaria y equipo – era financiada con fondos propios de las casas matrices y se empleaba para desarrollar una empresa subsidiaria cuya producción se destinaba, esencialmente, al mercado interno. La tecnología se encontraba, por lo general, distante de la frontera tecnológica internacional pero su escala era adecuada al menor tamaño de los países de destino. La localización fronteras adentro permitía saltar las barreras arancelarias vigentes y explotar los mercados locales de los países periféricos. Esta modalidad de inserción por “repetición” no contemplaba la asociación con capitales nacionales y tendía a configurar mercados con alto grado de concentración en la oferta, debido a la superioridad económica y tecnológica de las empresas extranjeras (Azpiazu y Kosacoff, 1985).

La orientación mercado internista de la producción, aunque protagonizada cada vez más por empresas extranjeras, implicó que pese al crecimiento general la región perdiera

⁷ Chandler (1994: 613/614) se refiere a la “americanización” de las compañías europeas en la posguerra, proceso que consiste, específicamente, en reestructurar su organización orientándola crecientemente hacia la producción a escala mundial. Se impone gradualmente el organigrama característico de las grandes corporaciones de EE.UU., que en lugar de contar con un departamento específico para la operatoria internacional, integran su operación global en divisiones por producto con injerencia mundial.

posiciones en el comercio mundial durante la edad de oro. Mientras en 1950 la participación regional alcanzaba al 8,5% del total de exportaciones mundiales, en 1973 ésta sólo llegaba al 3,9% (Maddison, 2001: 127). Como contrapartida, se registró en esta etapa una expansión de la presencia de las economías asiáticas en las exportaciones mundiales, que pasaron de concentrar el 14,1% de las ventas en 1950 al 22,0% en 1973.

La inserción de las economías latinoamericanas se vio también condicionada por la sostenida caída de los precios de los productos primarios a lo largo de la edad de oro. El precio medio del barril de crudo se mantuvo por debajo de los 2 dólares, incluso cuando el consumo de energía se triplicó en EE.UU. entre 1950 y 1973 (Hobsbawm, 1995: 265/266). A su vez, en el caso particular de los alimentos, las políticas de autoabastecimiento mediante protección y subsidios implementadas por una Europa en vías de integración, así como el aumento de las exportaciones de EE.UU., contribuyeron a la depresión de los precios. Esto implicaba que el núcleo de los países capitalistas occidentales comerciaba en condiciones muy ventajosas con el resto del mundo, ya que podía conseguir sus materias primas y productos alimentarios baratos en términos relativos (Hobsbawm, 1995).

La estabilidad del ciclo expansivo mundial se manifestó también en el plano monetario a través de los acuerdos de Bretton Woods (1944). Terminada la guerra se instauró un sistema de tipos de cambio fijos: las monedas nacionales establecieron su paridad con respecto al dólar o al oro. Se creó el Fondo Monetario Internacional (FMI), una institución financiera supranacional, con el supuesto propósito de velar por el mantenimiento del equilibrio externo en los países miembros. El FMI debía financiar los desequilibrios externos de carácter transitorio con el fin de sostener a las monedas nacionales en situaciones de debilidad o, eventualmente, aprobar una devaluación cuando la paridad no pudiera sostenerse debido a problemas estructurales de balanza comercial (Meller, 1987: 179). Asimismo, se mantuvieron vigentes numerosas restricciones y controles nacionales a los flujos de capitales financieros. Este esquema implicó que, durante la edad de oro, las economías permanecieran relativamente aisladas entre sí desde el punto de vista monetario y financiero.

II. LA DÉCADA DE 1970: ESTANCAMIENTO Y CRISIS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

A fines de la década de 1960, la economía planetaria comenzó a mostrar los primeros síntomas de desaceleración, aunque el quiebre tuvo lugar más adelante mediante una crisis de dimensiones globales. Comenzaremos describiendo los síntomas evidentes de la crisis, para referirnos luego a las transformaciones más profundas⁸.

⁸ La literatura que aborda las causas de esta transformación de la economía mundial no sólo es muy frondosa sino también sumamente compleja. En términos estilizados, la ortodoxia suele atribuir —con la misma actitud que toma ante cada crisis— un papel decisivo a algunos factores *exteriores* a la operación normal del sistema capitalista y, no pocas veces, a hechos en apariencia caprichosos o contingentes. En este caso, la crisis se presenta como un resultado de la arbitraria decisión de elevar el precio del barril tomada por los países productores de petróleo pertenecientes a la Organización de Países Productores de Petróleo (OPEP), lo que ocasionó un verdadero *shock* de oferta, restringiendo la cantidad y elevando los costos de forma generalizada. Por otro lado, un numeroso grupo de autores se ha abocado, en cambio, a identificar los factores subyacentes que impulsaron la modificación en la fisonomía del

A lo largo de la década de 1960, se fue consolidando el déficit comercial de la economía norteamericana, lo que parecía reflejar una paulatina pérdida de su delantera en el terreno de la productividad del trabajo. Al déficit comercial se sumó también el déficit fiscal, en parte explicados por la sangría de recursos destinados a sostener la guerra en Vietnam, lo que aceleró la tasa de inflación local. La inflación, por su parte, contribuyó a apreciar el dólar en términos reales en detrimento de la competitividad productiva, lo que se reflejó en la pérdida de la participación norteamericana en las exportaciones mundiales desde un 15,8% en el año 1960 a un 13,7% en el año 1970 (Maddison, 2001).

En este contexto, se asistió a una creciente especulación en el mercado del oro (reabierto en Londres en el año 1954), que condujo a una veloz reducción de las reservas norteamericanas de este metal. Por otro lado, el riguroso control de las tasas de interés en el mercado norteamericano condujo a un creciente flujo de fondos hacia el denominado mercado de “eurodólares” que alcanzó los casi 60.000 millones de dólares en el año 1971. El desarrollo del mercado de eurodólares⁹, a donde los capitales recurrían para eludir las reglamentaciones monetarias existentes, puso poco a poco en duda la sustentabilidad de los acuerdos de Bretton Woods.

Pero el inminente fin de la edad de oro se puso indudablemente de manifiesto cuando, en agosto de 1971, EE.UU. anunció la interrupción de la convertibilidad del dólar, echando por tierra el sistema monetario surgido de Bretton Woods¹⁰. Comenzaba la era de los tipos de cambio flotantes, que reemplazaron a los regímenes de tipo de cambio fijo primero en los países centrales y luego, gradualmente, en la periferia. Al mismo tiempo, la época de materias primas baratas fue cerrada dramáticamente cuando entre octubre y diciembre de 1973 la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) cuadruplicó el precio del barril de petróleo crudo (que pasó a 12 dólares), gestando la denominada “crisis del petróleo”¹¹. En

capitalismo, asociados en muchos casos a la difusión de nuevas técnicas productivas (Aglietta, 1976; Itoh, 1980; Boyer, 1988; Brenner, 1998). La perspectiva adoptada en este trabajo se inscribe, a grandes rasgos, en esta segunda línea de investigación.

⁹ “Se trata [el mercado de eurodólares] de un mercado autorizado en Londres en los años cincuenta y que actúa prácticamente sin controles, puesto que los bancos operan en moneda extranjera y quedan por lo tanto excluidos de las reglamentaciones del banco central, que están referidas a la operatoria con moneda local. Los bancos privados operan, en consecuencia, en este mercado, sin obligación de constituir reservas obligatorias, lo que torna a sus operaciones altamente atractivas para los depositantes y los demandantes de fondos” (Arceo, 2003).

¹⁰ Según Brenner (1998: 36): “La explosión del superávit de cuenta corriente de Japón y Alemania y del déficit de cuenta corriente de EE.UU. –impulsado por los niveles record de déficit fiscal norteamericanos– precipitó el colapso del sistema de Bretton Woods y, con él, una gran devaluación del dólar, que generó una dramática reestructuración de los costos relativos a escala internacional en favor de los productores norteamericanos. El marco y el yen sufrieron importantes incrementos en su valor en relación al dólar y, como resultado, parte del problema de la caída de la rentabilidad fue trasladado desde los EE.UU. hasta estos países, dando a la crisis una dimensión internacional” (*traducción propia*).

¹¹ Más allá de las causas geopolíticas que dispararon la crisis, cabe insistir en que el precio del petróleo había permanecido estable entre 1960 y 1971 aún cuando su consumo había crecido de forma considerable. En 1950, el petróleo representaba el 37,8% frente al 55,7% del carbón en el consumo total de energía y en 1972, en cambio, el petróleo y el gas representaban el 64,4% del total. La parte

rigor, la volatilidad de precios afectó a todos los mercados de materias primas, ya que a comienzos de la década de 1970 se registró una suba generalizada de los precios de los productos primarios.

Los síntomas de la crisis se sintieron también en la producción industrial. Europa, Japón y, en menor medida, EE.UU. dependían fuertemente de las importaciones petroleras y el alza del precio del petróleo afectó directamente su nivel de precios internos. En el viejo continente, la inflación, que hasta el momento se movía alrededor del 4% y 5% anual, se multiplicó hasta niveles impensados y se hizo habitual que alcanzara los dos dígitos (en el Reino Unido y en Italia el problema fue especialmente agudo). Por su parte, la tasa de inflación en EE.UU., que había oscilado alrededor del 2% anual desde 1950, se disparó hasta alcanzar en 1974 y 1975 una tasa anual del 11% y 9% respectivamente (Maddison, 2001).

Las empresas tuvieron dificultades crecientes y el desempleo se incrementó. Un número cada vez mayor de filiales industriales de los países centrales -especialmente en el sector textil, de vestimenta y de fibras sintéticas-, comenzaron a reportar producción decreciente, capacidad ociosa y despidos masivos hacia inicios de la década de 1970. Entre el final de 1973 y el otoño de 1975 la escala de producción de los países de la OCDE cayó en un 13%, el desempleo en los seis mayores países capitalistas llegó a afectar a 14 millones de trabajadores y entre 1974 y 1975 el comercio mundial se redujo en un 10% (Itoh, 1980: 151). Tuvieron lugar recesiones simultáneas en los países centrales en 1970-71, 1974-75 y 1979-82 (Brenner, 1998)¹². En este marco, la tasa oficial de desempleo en los países de la OCDE alcanzó su nivel más elevado desde la segunda guerra mundial (la tasa promediaba el 5% en 1975, destacándose EE.UU. con 8,5% (Fröbel et al., 1980). La recesión, al combinarse con la inflación, dio origen a un fenómeno hasta entonces desconocido en los países centrales: la *estancflación* (estancamiento con inflación). A su vez, el creciente desempleo y la caída del nivel de producción desembocaron rápidamente en una reducción de los ingresos y un incremento de los gastos para el sector estatal, poniendo en jaque al Estado de Bienestar: cada vez era más difícil proveer los fondos para el seguro de desempleo, el financiamiento de la educación, la salud y el sistema de pensiones (especialmente presionados por el envejecimiento de la población), entre otros. La edad de oro llegaba a su término.

La década de 1970 rompió con las ilusiones de no pocos economistas que durante el largo auge pregonaron la extinción definitiva de las crisis, e incluso de las recesiones, en la economía planetaria. El deterioro fue universal y afectó a todas las economías capitalistas avanzadas. No escaparon ni los países desarrollados entonces más débiles como el Reino Unido, ni las economías más pujantes, como la japonesa. No obstante, aunque catalogada en general como una crisis del capitalismo mundial, la virulencia de la llamada “crisis del petróleo” fue mucho menos severa que la anterior crisis económica global (de la década de 1930), en que el desempleo rozó el 20% y la caída del producto interno bruto (PIB) alcanzó al 9% en países como el Reino Unido y los EE.UU. Hacia mediados de los 1970, en cambio, no se inició una etapa de sostenida recesión ni de contracción sino de desaceleración del crecimiento y agudas fluctuaciones económicas. Desde entonces la economía mundial exhibió tasas positivas -

correspondiente al petróleo en el consumo de energía pasó de ser un tercio a dos tercios, en un momento en que el consumo anual de energía se triplicaba cada año en el marco de la edad de oro. Esto implicaba que las reservas petrolíferas descubiertas cada año eran inferiores al consumo anual.

¹² El precio del petróleo volvió a crecer un 150% en 1979-1980.

aunque menores- de crecimiento económico, crisis recurrentes y un descenso en la tasa de incremento de la producción, la productividad del trabajo y el stock bruto de capital (éstas fueron del 2,2% 1,3% y 4,3% respectivamente en las principales economías del planeta entre 1973 y 1993 (Brenner, 1998: 5)). El salario real también creció a tasas más acotadas que en la fase anterior: al 0,2%, 1,9% y 2,7% anual en EE.UU., Alemania y Japón respectivamente. La tasa de ganancia osciló alrededor del 13,3% anual, un nivel 25% inferior al vigente en la fase previa (Brenner, 1998: 5).

III. TRANSNACIONALIZACIÓN Y RECONFIGURACIÓN PRODUCTIVA A ESCALA GLOBAL

Por debajo de estas manifestaciones de crisis y estancamiento, se abrió paso una nueva tendencia, de largo plazo, en la economía mundial: una profunda reorganización de la producción global sobre la base de una nueva revolución científico-tecnológica. La búsqueda del sostenimiento, primero, y recomposición, después, de las elevadas tasas de ganancia vigentes durante la edad de oro, engendró un importante cambio en la producción industrial y sus formas técnicas. Varias décadas después de la aparición del denominado “fordismo”, se transitó entonces desde la mecanización de la línea de montaje al reemplazo de los componentes electro-mecánicos por los micro-electrónicos. El uso de la electrónica permitió la robotización de segmentos cada vez más amplios del proceso productivo y el auge de nuevas industrias como la informática y las comunicaciones que revolucionaron la organización productiva. Nos interesa destacar especialmente que los nuevos desarrollos técnicos fueron el soporte material sobre el cual se desplegó una nueva distribución territorial de la producción mundial.

En primer lugar, el cambio técnico facilitó una mayor división y subdivisión del proceso productivo en múltiples operaciones fragmentadas, lo que repercutió de una forma particular en la calificación requerida para la fuerza de trabajo asociada a cada tarea. Mientras, en un extremo, una parte de las operaciones pasó a requerir formación científica o profesional y entrenamiento específico (como la investigación y desarrollo, el planeamiento estratégico, la gestión financiera y las tareas de programación y control de la producción fuertemente automatizada o robotizada), otra parte de las operaciones productivas pasó a necesitar niveles de habilidad mínimos que pueden ser adquiridos rápidamente. Comenzó a producirse entonces una fuerte fragmentación al interior de la clase trabajadora, entre aquellos capaces de conducir procesos productivos de alta complejidad científica, por un lado, y aquellos preparados para realizar tareas de muy baja calificación, en el otro polo. Se fue gestando así la decadencia del “fordismo” y, junto con él, de la relativa homogeneidad en las capacidades productivas y en las condiciones de vida de la clase trabajadora. A su vez, la mayor fragmentación en las formas técnicas y en las capacidades productivas de los trabajadores destruyeron las bases que dieron lugar, durante la edad de oro, al surgimiento del Estado de Bienestar (Iñigo Carrera, 2003).

En segundo término, el vertiginoso desarrollo de técnicas de comunicación y transporte hizo posible –abarató- la producción total o parcial de mercancías en cualquier rincón del mundo, con relativa independencia de los mercados de destino. La posibilidad de contar con una conexión eficiente y permanente entre la casa matriz y sus respectivas filiales facilitó la coordinación entre los diferentes segmentos productivos repartidos a lo largo del

planeta. Se configuró así un verdadero mercado mundial para la radicación de las plantas industriales, en donde tanto trabajadores como ciudades y regiones comenzaron a tomarse en consideración para la localización de las empresas de acuerdo a sus atributos específicos. Esto implicó que, de manera cada vez más decidida, la producción misma de las mercancías pudo ser fragmentada en porciones más pequeñas fabricadas en distintas ubicaciones alrededor del planeta, ensambladas luego en un sitio alternativo, para finalmente ser remitidas a sus mercados de consumo final.

Las empresas transnacionales fueron el vehículo natural de este proceso de largo plazo de reorganización global de la producción, al ser capaces de aprovechar las posibilidades ofrecidas por cada región del orbe. La extendida presencia territorial y el tamaño creciente de estas firmas -en particular luego del nuevo salto en el grado de concentración y centralización del capital en la mayoría de los sectores económicos debido a la crisis de mediados de los setenta- las ubicó como el motor de la transnacionalización productiva a través del control de las nascentes redes globales de producción¹³.

El impacto de esta reorganización sobre los países industrializados fue doble. Por un lado, buena parte de la producción industrial más intensiva en mano de obra fue remitida a ciertos países periféricos, lo que implicó el cierre parcial o total de numerosas fábricas y su posterior traslado a las filiales extranjeras de las mismas empresas¹⁴. Adicionalmente, tuvo lugar un proceso de racionalización productiva destinado a profundizar la automatización de la producción en aquellas industrias y operaciones que permanecieron en los países centrales. Ambos procesos implicaron el despido de una masa significativa de trabajadores y la consiguiente reducción del nivel de ocupación vinculado al sector industrial.

La contrapartida de este proceso fue la intensificación de la instalación de filiales de empresas transnacionales en algunos países periféricos. Si bien este fenómeno poseía antecedentes durante la fase de sustitución de importaciones, la nueva oleada iniciada a mediados de la década de 1970 tuvo características novedosas. A diferencia de la modalidad de inserción dominante previamente, en que las empresas transnacionales producían para el mercado interno, la relocalización de la producción hacia la periferia en el sector industrial pasó a tener como finalidad la exportación de manufacturas hacia el mercado mundial. Este proceso fue impulsado por la mayor escala de producción vigente bajo las nuevas formas técnicas y los menores requisitos de calificación para llevar adelante parte del proceso productivo.

¹³ Según Astarita (2004: 252), “las redes internacionales de producción consisten en la producción de bienes a partir del fraccionamiento geográfico del proceso productivo, desde la concepción y diseño hasta el empaquetado final. Las maneras de generar estas redes son, o bien porque las forman directamente las ETN [empresas transnacionales] en la medida en que producen series normalizadas de productos en diversos lugares; o bien porque son formadas por las ETN a través de la subcontratación de grupos de empresas pequeñas y medianas situadas en distintos países”.

¹⁴ Algunos ejemplos en la industria alemana incluyen el traslado de parte de la industria textil y de ropa a Túnez; de la producción de TVs a Taiwán; del equipamiento para automóviles a Malasia; de los motores de autos a Brasil; de los relojes a Hong Kong y de los componentes electrónicos a Singapur y Malasia (Fröbel et al., 1980).

Así como anteriormente los países periféricos favorecidos por los flujos de IED habían sido aquellos con mercados internos apetecibles, en esta nueva fase los elegidos contaron con una fuerza de trabajo abundante, convenientemente disciplinada y con limitados niveles de organización sindical, junto con la infraestructura básica para la producción industrial (redes de energía, transporte, comunicación, etc.). En efecto, según Fröbel et. al (1980) en esta etapa la relocalización de las plataformas de exportación de manufacturas de las empresas transnacionales estuvo motorizada por la existencia de una nutrida reserva de fuerza de trabajo extremadamente barata con ciertas cualidades especiales, entre las que se destacan las siguientes: que se pueda movilizar a trabajar durante casi todo el año y toda la jornada, que alcance niveles de productividad comparables con los de los países industriales con un corto período de entrenamiento, que se pueda sobrecargar de trabajo sin problemas porque se puede reemplazar fácilmente y que se pueda seleccionar de acuerdo a su sexo, disciplina y habilidades sin restricciones por su abundancia, su necesidad de trabajar y su falta de organización (Fröbel et al., 1980). Así, la *maquila* poco calificada pasó a realizarse en las áreas de salarios bajos, donde abunda la mano de obra no capacitada. En cambio, las operaciones más sofisticadas se concentraron en los países desarrollados, donde se radican los trabajadores más calificados y los más avanzados recursos tecnológicos y científicos (Grunwald and Flamm, 1991: 11)¹⁵.

Entre los países con vastos ejércitos de reserva de potenciales trabajadores industriales, los primeros en atraer la relocalización de algunos segmentos de la producción de manufacturas fueron los países que contaban con vínculos geográficos y comerciales estrechos con los países industriales y que disponían de infraestructura básica. Así, los países europeos trasladaron sus industrias a otras regiones europeas como Grecia, Portugal y el Sur de Italia y Japón movió sus plantas a Taiwán y Corea del Sur¹⁶. Por su parte, los primeros movimientos de las empresas localizadas originalmente en EE.UU. se orientaron hacia algunos países menos desarrollados de Europa y, de a poco, también a los países limítrofes al sur (notablemente México) (Fröbel et al., 1980). Este proceso fue luego afianzado a través de nuevos movimientos y relocalizaciones industriales en donde cada firma evaluaba de manera dinámica las regiones de mayor conveniencia para instalar cada eslabón de su cadena de producción. En rigor, las reestructuraciones y relocalizaciones no han cesado a la fecha, en la medida en que las ciudades y regiones se disputan las inversiones de las empresas transnacionales a través de una verdadera “carrera hacia abajo”, en que relajan sus requisitos ambientales, laborales, impositivos y de salubridad para atraer IED (Brecher y Costello, 1994)¹⁷.

¹⁵ Paralelamente, las empresas de los países industriales reclutaron trabajadores de países con desempleo y los trasladaron a las localizaciones más tradicionales, como fue el caso de los trabajadores mexicanos y de Puerto Rico que llegaron a EE.UU. para trabajar en plantas industriales (Fröbel et al., 1980).

¹⁶ En el caso de estos dos últimos países el desarrollo de firmas industriales de capital local también fue sumamente importante en su proceso de industrialización y en la expansión de las exportaciones de manufacturas al resto del mundo. Para un estudio detenido de esta cuestión ver Amsden (1989), Evans (1995) y Wade (2000).

¹⁷ La evidencia demuestra que, salvo excepciones, las plataformas manufactureras instaladas en las economías periféricas no traccionan el desarrollo de una industria local relativamente compleja e integrada, ya que poseen escasos encadenamientos hacia atrás y hacia delante en el país (Gereffi, 1994; Madeley, 1999; Sklair, 2000). Se trata de enclaves con casi ninguna conexión con la economía nacional salvo por la utilización de la fuerza de trabajo, los servicios locales (energía, agua) y parte de la infraestructura (camino, puertos). En la mayoría de los casos la producción industrial está acotada a un conjunto de procesos manufactureros muy especializados en que los insumos son importados, trabajados localmente y reexportados. Esto implica que se mantiene la dependencia de insumos y,

Los bajos salarios no han pasado a ser, no obstante, el único factor determinante para la localización del capital extranjero. Las modalidades tradicionales que impulsaron la radicación de las empresas transnacionales en las fases previas del desarrollo capitalista continuaron vigentes en la nueva etapa. Por una parte, se mantuvo el ingreso de IED a una región particular con el fin de explotar sus recursos naturales (mineros, agropecuarios, hidrocarburos, etc.), generalmente con fines de exportación. Por otro lado, también continuó vigente, con variantes, la estrategia destinada a aprovechar algún mercado interno -de manera semejante a la modalidad dominante en la ISI-, con la salvedad de que la mirada estuvo puesta cada vez más en las regiones que en los países particulares, respondiendo a la ampliación de las escalas óptimas de producción¹⁸. No obstante, en la década de 1970, tres cuartas partes de las exportaciones de capital se concentraron en la industria manufacturera, la que lideró la reestructuración global, lo que acentuó el papel de las economías de bajos salarios en la atracción de IED en aquellos años (Azpiazu y Kosacoff, 1985: 58).

La búsqueda de mano de obra barata en la relocalización de las empresas transnacionales ha sido una característica predominante en el sector industrial. En cambio, el mercado interno aparece como especialmente atractivo en el vasto y creciente sector de servicios -en su mayoría no transables- en base a nuevas tecnologías de información y comunicaciones, incluyendo los servicios financieros, los servicios públicos y la comercialización, entre otros. Por su parte, la radicación con miras al usufructo de recursos naturales continúa siendo relevante en todos aquellos países con condiciones naturales diferenciales o yacimientos potencialmente productivos.

IV. INTERNACIONALIZACIÓN FINANCIERA Y DESMANTELAMIENTO DEL ESTADO DE BIENESTAR

La novedosa configuración en el proceso de internacionalización del capital productivo tuvo su correlato en el crecimiento del comercio y del financiamiento internacional. El comercio mundial fue motorizado por la relocalización industrial y la nueva división internacional del trabajo, y se vio facilitado, a su vez, por la gradual reducción en los costos de transporte. Las exportaciones mundiales de bienes y servicios, que fueron en promedio de 381 miles de millones de dólares (constantes de 1970) entre 1966 y 1972, alcanzaron a 878 miles de millones (constantes) entre 1973 y 1983, para continuar creciendo hasta alcanzar los 1.600 miles de millones de igual moneda hacia fines de la década de 1990 (Banco Mundial, 2002). En particular, el comercio intrafirma adquirió nuevas proporciones, en la medida en que las empresas internacionales diseminaron fragmentos de su producción industrial en numerosos sitios ubicados alrededor del planeta.

especialmente, de productos de capital desde los países industriales y que los procesos productivos consisten en actividades de reducido valor agregado e intensivas en mano de obra tales como coser, soldar, ensamblar y testear productos.

¹⁸ Ver Dunning (1994) para una clasificación propia de los diversos factores (*resource seeking, market seeking, efficiency seeking, asset seeking*) que impulsan la radicación de las empresas transnacionales.

Cuadro N° 1: Selección de variables reales y financieras de la economía mundial, 1973-1985

En millones de dólares constantes de 1970, números índice y porcentajes

	1973	1976	1979	1982	1985	T.a.a.c.* (73/85)
1. Producto Interno Bruto	3.999.530 100	4.330.733 108	5.270.065 132	4.501.975 113	4.476.487 112	0,9%
2. Exportaciones de bienes y servicios	640.323 100	803.891 126	1.048.814 164	885.134 138	840.349 131	2,3%
3. IED, ingresos netos	18.091 100	13.715 76	23.084 128	23.040 127	20.404 113	1,0%
4. Financiamiento en mercados internacionales	35.741 100	71.054 199	90.266 253	68.513 192	98.442 275	8,8%
5. Bonos internacionales emitidos (brutos)	8.651 100	23.321 270	20.790 240	30.316 350	60.580 700	17,6%
6. Eurobonos emitidos (brutos)	4.020 100	10.433 260	9.940 247	20.224 503	49.221 1.224	23,2%

*Tasa anual acumulada de crecimiento.

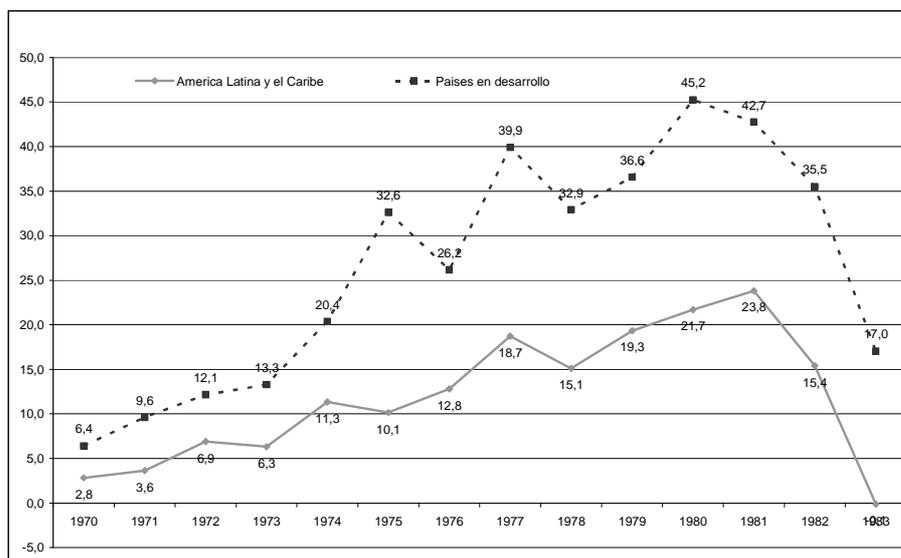
Fuente: elaboración propia sobre la base de Banco Mundial (1999 y 2002), Fondo Monetario Internacional (varios números) y UNCTAD (2002).

Por su parte, el aumento de los flujos financieros a escala global tuvo su origen, como señalamos, en el surgimiento de un mercado financiero paralelo al de los EE.UU. basado en los denominados eurodólares durante la década de 1960. Posteriormente, la disolución del esquema monetario de Bretton Woods implicó la instauración de regímenes de tipos de cambio flotantes que inauguraron una etapa de acentuada inestabilidad monetaria y especulación financiera a nivel mundial. Esta situación fue potenciada por la volatilidad en los precios de las materias primas resultante de la crisis de mitad de la década de 1970. La inestabilidad en los mercados de divisas y de materias primas impulsó los mercados de futuros y opciones para materias primas y activos financieros. A su vez, la necesidad de las empresas, bancos, compañías de seguros y otras instituciones financieras de protegerse frente a las depreciaciones de una u otra divisa impulsó fuertemente las operaciones de arbitraje entre monedas (Astarita, 2004: 253/254).

La mayor internacionalización financiera a inicios de la década de 1970 implicó la veloz expansión del financiamiento internacional entre 1973 y 1976, especialmente en los mercados de bonos –y eurobonos- (Cuadro N° 1). Este fenómeno implicó una abundancia de capitales inédita para los países en desarrollo en general, y de América Latina en particular, que se reflejó en el vertiginoso aumento del endeudamiento externo disponible. Ante las condiciones de baja rentabilidad que imperaban en los países centrales, buena parte de estos capitales se canalizaron hacia la periferia en busca de oportunidades de inversión financiera. Concretamente, los flujos netos de deuda externa canalizados hacia América Latina se multiplicaron en el transcurso de pocos años (Gráfico N° 1).

Gráfico N° 1: Flujos netos de deuda externa de los países en desarrollo y América Latina, 1970-1983

En millones de dólares constantes de 1970



Fuente: elaboración propia sobre la base de Banco Mundial (1999 y 2002).

Si bien el inicio de la internacionalización financiera tuvo lugar a fines de la década de 1960 y principios de la de 1970 se trató, en rigor, de una tendencia de largo plazo que cobró nuevo impulso luego de la desregulación de los mercados de capitales en EE.UU. y el Reino Unido a partir de 1979 (Chesnais, 2001). Si se analiza la trayectoria de esta tendencia en sus primeros años, se observa que la colocación de bonos en los mercados mundiales creció a una tasa acumulada del 17,6% anual entre 1973 y 1985 y el financiamiento total en los mercados internacionales a una tasa del 8,8% en igual etapa (Cuadro N° 1). La emisión de eurobonos fue la que experimentó un incremento más vertiginoso, al alcanzar una tasa de expansión del 23,2% anual entre aquellos años. Esta acelerada tasa de crecimiento de los flujos de capital a nivel global superó la velocidad de crecimiento de todas las variables de la economía real, si bien su crecimiento estuvo orgánicamente vinculado a la internacionalización del capital en su conjunto (Palloix, 1970). En efecto, mientras los flujos financieros se multiplicaron entre tres y doce veces en el lapso 1973-1985 (variables 4, 5 y 6 del Cuadro N° 1), el PIB apenas creció un 12% en esos doce años, lo que equivale a una tasa anual acumulativa de tan sólo el 0,9%. La tasa de crecimiento de los flujos financieros también superó la del comercio mundial, ya que las exportaciones de bienes y servicios crecieron “sólo” al 2,3% anual en igual etapa.

La década de 1970 disparó también cambios a escala mundial en lo que respecta a las políticas gubernamentales. Por una parte, la agotada base tecnológica y material sobre la que se había montado el Estado de Bienestar se fue resquebrajando, a medida que la fuerza de trabajo sufrió un proceso de diferenciación en sus capacidades productivas. Por otro lado, el creciente déficit fiscal al que se enfrentaron buena parte de los países del planeta -asociado en parte a sus mayores costos de financiamiento por el aumento de la tasa de interés de referencia internacional- hizo cada vez más difícil sostener los beneficios sociales de la etapa dorada. Estos procesos pusieron en marcha el desmantelamiento del Estado de Bienestar a diversos ritmos, y grados, según las especificidades de cada país a partir de la década de 1970. Así, en mayor o menor medida según cada economía, el Estado fue dejando de brindar servicios de

salud, educación y seguridad social de manera universal. La forma concreta de este movimiento regresivo -el llamado “neoliberalismo”- identificaba a los salarios elevados, derivados del poder de los sindicatos, como la fuente del debilitamiento de la acumulación. Se buscaba explícitamente, según destaca Anderson (1995), desactivar el poder que los trabajadores habían conseguido durante la edad de oro. Se endureció así la política monetaria, y gobiernos como el de Thatcher en el Reino Unido y el de Reagan en EE.UU. comenzaron a aplicar sustanciales recortes en los renglones del presupuesto vinculados especialmente a los gastos sociales¹⁹.

América Latina no fue ajena a estos cambios. Las tendencias de largo plazo expuestas condicionaron fuertemente la vigencia del esquema de industrialización basado en la sustitución de importaciones orientada al mercado interno en la mayoría de los países latinoamericanos. Por una parte, la ola de adelantos técnicos fue colocando a la escala óptima de producción de la mayor parte de las ramas por encima de la capacidad doméstica de absorción de manufacturas (demanda interna) en la mayor parte de los países de la región. Esta transformación hizo excesivamente costosa la producción a una escala menor que la óptima, en particular considerando las tecnologías relativamente atrasadas vigentes en América Latina. Por otra parte, los cambios en las estrategias globales de producción de las empresas transnacionales líderes en el sector industrial provocaron una profunda modificación de su localización regional priorizando aquellos países con salarios bajos y/o cercanos a los mercados de destino. Concretamente, la relocalización “favoreció” a algunos países latinoamericanos con la instalación de enclaves exportadores, entre los que se destacan la región norte de México y algunos países de Centroamérica como Puerto Rico, Honduras, Guatemala y El Salvador. Pero no todos los países lograron mantener su desarrollo industrial en este nuevo escenario mundial.

V. REFLEXIONES FINALES

No hay corriente teórica que en su exposición de la historia mundial pase por alto el quiebre de trayectoria que se produjo a comienzos de la década de 1970. De un lado, se alzan los veinticinco años de mayor y más estable crecimiento en la historia del capitalismo hasta el presente, una época inaugurada en la posguerra y bautizada como la “edad de oro”. Del otro lado de esta crisis, se apiña una treintena de años en que el crecimiento fue menos vigoroso y estuvo marcado por frecuentes fluctuaciones. Las estadísticas muestran este cambio de tendencia de manera elocuente: mientras que la tasa de crecimiento anual promedio de la economía mundial fue de 4,4% entre 1950 y 1960 y de 5,1% entre este último año y 1973, las tasas de expansión se redujeron a 3,4%, 3,2% y 2,6% para los períodos 1973-1980, 1980-1990 y

¹⁹ Según destaca Anderson (1995), para los autores que adhirieron al neoliberalismo, la crisis en los países centrales se debía, en lo fundamental, al supuestamente excesivo poder de los sindicatos (que se manifestaba en sus constantes demandas sobre el Estado, en particular, en materia de reivindicaciones salariales); elemento que constituía el principal factor explicativo de la caída en la tasa de ganancia. Sobre ese diagnóstico, el planteo era sumamente sencillo: reducir el poder sindical y, por esa vía, sentar las bases para una recuperación de los beneficios capitalistas y, naturalmente, para su sostenimiento en el largo plazo. El remedio era también claro: mantener un Estado capaz de romper la fuerza de los sindicatos y de controlar estrictamente la evolución de la masa monetaria (política monetarista). Para este fin, era necesaria una disciplina presupuestaria, acompañada de una restricción de los gastos sociales y la restauración de una llamada tasa natural de desempleo, es decir, de la creación de un ejército de reserva de asalariados que permitiese debilitar a los sindicatos.

1990-2003 respectivamente (CEPAL, 2004: 24)²⁰. No se trató tan sólo de una reducción en el ritmo de crecimiento sino que, por el contrario, este menor nivel de expansión fue reflejo de las nuevas características, y las tensiones, que distinguieron a la nueva etapa de la economía mundial.

La nueva etapa abierta hacia mediados de la década de 1970 derivó, 30 años después, en la crisis mundial más virulenta de los últimos 70 años. El desarrollo de la crisis que actualmente sacude al mundo ha mostrado ser sumamente dinámico. Más precisamente: vertiginoso. El tema logró, por su propio peso, monopolizar la atención de buena parte de los economistas del planeta. Probablemente el hecho de que su epicentro se ubique nada menos que en los EE.UU. contribuyó a que ningún “experto” pudiera hacerse el distraído, apelando al argumento clásico de que “este tema no es su especialidad”. En rigor, las crisis globales hace tiempo que dejaron de ser “especialidad” de los economistas oficiales, que más bien produjeron mil y un argumentos destinados a fundamentar que las crisis de esta envergadura son, lisa y llanamente, un imposible. Sea como fuere, a esta altura, no queda casi ningún *big name* de la economía sin pronunciarse acerca de sus causas y, por consiguiente, sobre los remedios más adecuados para enfrentar la nueva crisis global. Así, el usualmente parsimonioso ritmo del debate científico se vio violentamente sacudido por la necesidad de ofrecer explicaciones –y sugerir medidas de política- sobre una crisis de escala planetaria inesperada para la mayoría. A esta altura pueden sacarse, pues, algunas conclusiones.

Como frecuentemente ocurre con los diagnósticos de los médicos, que son tanto más prudentes cuanto mayor es la gravedad de la enfermedad del paciente, los economistas intentaron en sus primeras declaraciones restringir el fenómeno a sus manifestaciones periféricas más superficiales. Así, la crisis actual fue inicialmente clasificada como un problema *exclusivamente* norteamericano y asociado *únicamente* a la explosión de la burbuja inmobiliaria. Bajo esta lógica, el resto de las economías del planeta, y en especial las economías periféricas, prácticamente no se verían afectadas porque se encontraban “desacopladas”. La crisis, según esta interpretación, era el resultado inevitable del otorgamiento (irresponsable) de hipotecas de alto riesgo a deudores con baja capacidad de repago (las famosas *sub-prime*). Las serias dificultades para cubrir las hipotecas y, por tanto, los quebrantos de las compañías hipotecarias comenzaron a ser notorios a principios de 2007, para acentuarse a lo largo de 2008. Sin embargo, la crisis pronto superó el estrecho círculo del mercado de las viviendas y comenzaron a verse afectados algunos de los más grandes bancos de inversión norteamericanos (y de otros países), poniendo así en claro que se trataba más bien de una crisis bancaria y financiera de un alcance mucho más general. Los índices bursátiles comenzaron allí su larga caída libre.

La mayoría de los expertos, por su parte, sorprendidos, aseguraron entonces que el “contagio” a la economía “real” –léase a la producción y el empleo- y al resto del mundo sería limitado. Pero la realidad fue sorda a los pronósticos tranquilizadores. Entre noviembre y diciembre de 2008 se anunció que tanto los 27 países de la eurozona como la economía norteamericana habían entrado oficialmente en recesión²¹. Para peor, la tasa de desempleo en EE.UU. alcanzó en marzo de 2009 el nivel más alto de los últimos 25 años, llegando al 8,5%,

²⁰ Cabe aclarar que, si bien la etapa posterior a 1970 fue de menor crecimiento respecto de la edad de oro del capitalismo, la segunda en términos de la tasa media de expansión de la economía mundial.

²¹ La definición convencional considera que una declinación del producto por dos o más trimestres seguidos es una recesión.

mientras que en Europa ascendía a 8%. En conjunto estos porcentajes hablan de más de 30 millones de desempleados.

Es un hecho que la actual crisis es tan profunda como “real”. E indudablemente es también mundial. También es un hecho que la presente crisis económica es y será un hito en el desarrollo de la teoría económica. Constituye sin dudas la coronación de los fracasos de la teoría convencional para lidiar con las crisis económicas en general. La idea fundamental que se encuentra en el trasfondo de todas las teorías de inspiración ortodoxa es que el sistema capitalista, cuando se lo deja en libertad, funciona esencialmente de manera adecuada. De manera que la crisis sobreviene sólo cuando el Estado se inmiscuye, la especulación se exagera y sale de control, o cuando “algo” golpea al sistema desde el exterior. En pocas palabras, para la teoría convencional no existen las crisis “endógenas”, es decir, provocadas por la dinámica normal de funcionamiento del sistema. Más aún, tampoco existen las crisis sistémicas es decir, crisis de tal envergadura que el funcionamiento de la totalidad del sistema capitalista se vea afectado.

Acaso esta ausencia de explicaciones sea la que llevó a muchos a acudir a teóricos que se encuentran fuera de la ortodoxia en la búsqueda de una explicación más convincente de la crisis actual. No es raro que los diarios reporten un crecimiento de las ventas de la *Teoría general* de Keynes y hasta del mil veces maldecido *Capital* de Marx. A contramano del *mainstream*, y con diferencias entre sí, estos autores ofrecen una explicación teórica de algo que hasta hace pocos meses era poco menos que una herejía para el pensamiento económico convencional: la idea de que el sistema capitalista en su propio movimiento engendra inevitablemente crisis, y que el Estado no es parte del problema sino, por el contrario, de la solución.

En este contexto, el presente trabajo representa una contribución a comprender las causas más profundas de la actual crisis global. Al abordar el contenido (y también la génesis) de los cambios en la estructura productiva mundial, se pretende aportar elementos que sirvan para explicar las manifestaciones de la economía global, entre las que se encuentra, claro está, la crisis en curso. Así, retrotraerse hasta la última crisis económica mundial de gran envergadura, que tuvo lugar en la década de 1970, y a las transformaciones productivas que emergieron de la misma, no es un ejercicio de historia económica sino, ante todo, una forma de abordaje para comprender las causas últimas de la crisis actual y, con ellas, las perspectivas futuras.

REFERENCIAS

1. Aglietta, M. (1991), *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI, México D. F.
2. Amsden, A. (1989), *Asia's next giant: South Korea and late industrialisation*, Oxford University Press, New York.
3. Anderson, P. (1995) “Historia y lecciones del neoliberalismo”, accedido el 15 de Marzo de 2004 en <http://www.deslinde.org.co/Dsl25/historia_y_lecciones.htm>
4. Arceo, E. (2003), *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*, UNQ/FLACSO/IDEP, Buenos Aires.
5. Astarita, R. (2004), *Valor, mercado mundial y globalización*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
6. Azpiazu, D. y Kosacoff, B. (1985), “Las empresas transnacionales en la Argentina”, CEPAL, Documento de Trabajo N°16, Buenos Aires.
7. Banco Mundial (1999), *Global Development Finance*, CD-Rom, Washington DC.
8. Banco Mundial (2002), *Global Development Indicators*, CD-Rom, Washington DC.
9. Boyer, R. (1988), “Technical Change and the Theory of ‘Régulation’”, en Dosi, Freeman, Nelson, Silverberg y Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, London y New York.
10. Bernanke, B. S. (2005), “Remarks at the Sandridge Lecture”, Virginia Association of Economics, Richmond, Virginia (en: <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/200503102/>)
11. Bernanke, B. S. (2009), “Speech at the Morehouse College”, Atlanta, Georgia, <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20090414a.htm>.
12. Brecher, J. y Costello, T. (1994), *Global Village or Global Pillage. Economic Reconstruction from the Bottom Up*, South End Press, Cambridge.
13. Brenner, R. (1998), *The economics of global turbulence*, NLR, N°229, Londres.
14. Burnham (1990), *The political economy of postwar reconstruction*, St. Martin´s Press, New York.
15. CEPAL (2004), *Desarrollo productivo en economías abiertas*, San Juan, Puerto Rico.
16. Chandler, A. D. (1994), *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, Cambridge.
17. Chesnais, F. (2001) (compilador), *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos*, Losada, Buenos Aires.
18. Dunning, J. (1994), “Re-evaluating the benefits of foreign direct investment”, en UNCTAD, *World Investment Report*, Ginebra.
19. Evans, P. (1995), *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton University Press, Princeton.
20. Fondo Monetario Internacional, *International Capital Markets*, varios números, Washington DC.
21. Freeman, C. y Soete, L. (1997), *The Economics of Industrial Innovation*, The MIT Press, Cambridge.
22. Fröbel, F.; Heinrichs, J. y Kreye, O. (1980), *The new international division of labour: structural unemployment in industrialised countries and industrialisation in developing countries*, Cambridge University Press, Cambridge.
23. George, S. (1997), “How the poor development the rich”, en Rahnama, M. y V. Bawtree (ed.), *The Post-development Reader*.

24. Gereffi, G. (1994), "Capitalism, development and global commodity chains" in Sklair, Leslie (ed.), *Capitalism and Development*, Routledge, London.
25. Grunwald, J. y Flamm, K. (1991), *La fábrica mundial. El ensamble extranjero en el comercio internacional*, Fondo de Cultura Económica, México.
26. Hilferding, R. (1971), *El capital financiero*, Ed. de Cs. Sociales, Instituto Cubano del Libro, Cuba.
27. Hobsbawm, E. (1995), *Historia del siglo XX*, Crítica, Barcelona.
28. Hymer, S. (1982), "The multinational corporation and the law of uneven development", en Alavi, H. y Shanin, T. (eds.), *Introduction to the Sociology of 'Developing Societies'*, Monthly Review Press, Nueva York.
29. Iñigo Carrera, J. B. (2003), *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
30. Itoh, M. (1980), *Value and Crisis. Essays on Marxian Economics in Japan*, Monthly Review Press, New York.
31. Lenin, V. (1975), *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Grijalbo, México.
32. Maddison, A. (1997), *La Economía Mundial, 1820-1992. Análisis y Estadísticas*, Perspectivas OCDE, Paris.
33. Maddison, A. (2001), *The world economy: a millennial perspective*, OCDE Development Centre Studies, Paris.
34. Madeley, J. (1999), *Big business, Poor peoples*, Zed Books, Londres.
35. Marshall, A. (1887), "The theory of Business Profits", *The Quarterly Journal of Economics* Vol. 1, No. 1.
36. Marx, C. (1867/1987), *El Capital*, Fondo de Cultura Económica, México.
37. Meller, P. (1987), "Revisión de los enfoques teóricos sobre ajuste externo y su relevancia para América Latina", *Revista de la CEPAL* N°32, Santiago de Chile.
38. Palloix, C. (1975), *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*, Siglo XXI Editores, México.
39. Sklair, L. (2000), *Sociology of the Global System*, Routledge, Londres.
40. Sylos Labini, P. (1993), *Nuevas tecnologías y desempleo*, Fondo de Cultura Económica, México.
41. UNCTAD (2002), *Handbook of Statistics*, CD-Rom, 2002, Ginebra.
42. Wade, R. (1990), *Governing the Market: economic theory and the role of governments in East Asian Industrialisation*, Princeton University Press, Princeton.
43. Wallerstein, I. (1994), "Development - Lodestar or illusion?", en Sklair, Leslie (ed.), *Capitalism and Development*, Routledge, Londres.